ISSN 2218-5003

НАУЧНО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

Управленец
Upravlenets

ЭКОНОМИКА • СОЦИОЛОГИЯ • УПРАВЛЕНИЕ И БЕЗОПАСНОСТЬ ОБЩЕСТВА, БИЗНЕСА И ЧЕЛОВЕКА

№ 4(50)
июль–август 2014

ТЕМА НОМЕРА

Национальные инновационные системы в Таможенном союзе ЕврАзЭС

THE ISSUE SUBJECT

National Innovation Systems in the EurAsEC Customs Union

Главный редактор

Фёдоров Михаил Васильевич
Ректор Уральского государственного экономического университета, председатель Комитета по конкурентоспособности и инновациям Союза промышленников и предпринимателей (работодателей) Свердловской области, заместитель председателя координационного совета Ассоциации «Евразийский экономический клуб ученых», доктор экономических наук, доктор геолого-минералогических наук, профессор

Заместитель главного редактора

Иваницкий Виктор Павлович
Главный советник при ректорате, директор института финансов Уральского государственного экономического университета, председатель Свердловского областного отделения Вольного экономического общества, доктор экономических наук, профессор, академик МАН ВШ, заслуженный экономист Республики Бурятия, заслуженный работник образования Монголии, заслуженный финансист Монголии

Редакционная коллегия

Березкин Юрий Михайлович
Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой финансов Байкальского государственного университета экономики и права (Иркутск)

Болдырева Наталья Брониславовна
Доктор экономических наук, доцент, профессор Тюменского государственного университета (Тюмень)

Бочко Владимир Степанович
Доктор экономических наук, профессор, заместитель директора по научным вопросам Института экономики УрО РАН (Екатеринбург)

Воронин Борис Александрович
Доктор юридических наук, профессор, проректор по научной работе и инновациям, заведующий кафедрой управления и права Уральского государственного аграрного университета (Екатеринбург)

Дятел Евгений Петрович
Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории и экономической политики Высшей школы экономики и менеджмента Уральского федерального университета имени первого Президента России Б.Н. Ельцина (Екатеринбург)

Заборова Елена Николаевна
Доктор социологических наук, профессор Уральского федерального университета имени первого Президента России Б.Н. Ельцина (Екатеринбург)

Карх Дмитрий Андреевич
Доктор экономических наук, проректор по научной работе, профессор кафедры коммерции, логистики и экономики торговли Уральского государственного экономического университета (Екатеринбург)

Каточков Виктор Михайлович
Доктор экономических наук, профессор, проректор по международной деятельности Южно-Уральского государственного университета (национально-исследовательского университета) (Челябинск)

Кулапов Михаил Николаевич
Доктор экономических наук, профессор, руководитель научной школы «Теории и технологий управления» Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова (Москва)

Лукьянов Сергей Александрович
Доктор экономических наук, заведующий кафедрой международной экономики Уральского федерального университета имени первого Президента России Б.Н. Ельцина (Екатеринбург)

Мельникова Елена Ивановна
Доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры оценки бизнеса и конкурентоспособности Южно-Уральского государственного университета (национального исследовательского университета) (Челябинск)

Миллер Александр Емельянович
Доктор экономических наук, профессор, заместитель по научной работе декана экономического факультета; заведующий кафедрой экономики, налогов и налогообложения Омского государственного университета (Омск)

Митин Александр Николаевич
Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой теории и практики управления Уральской государственной юридической академии (Екатеринбург)

Нижегородцев Роберт Михайлович
Доктор экономических наук, профессор, заведующий лабораторией Института проблем управления им. В.А. Трапезникова РАН (Москва)

Одегов Юрий Геннадьевич
Доктор экономических наук, профессор, руководитель научной школы «Управления человеческими ресурсами» Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова (Москва)

Пешина Эвелина Вячеславовна
Доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой государственных и муниципальных финансов Уральского государственного экономического университета (Екатеринбург)

Романов Алексей Николаевич
Кандидат юридических наук, доцент, заведующий кафедрой публичного права Уральского государственного экономического университета (Екатеринбург)

Самаруха Виктор Иванович
Доктор экономических наук, профессор, заведующий лабораторией региональной экономики и финансов Байкальского государственного университета экономики и права (Иркутск)

Члены международного совета

Изольде Браде
PhD, ведущий исследователь Лейпцигского института региональной географии (Германия)

Итало Тревизан
PhD, профессор университета Тренто (Италия)

Марин Варбанов Маринов
PhD, менеджер образовательной группы по транспорту и логистике Университета Ньюкастл (Великобритания)

Нугербеков Серик Нугербекович
Доктор экономических наук, депутат Сената Парламента Республики Казахстан (Казахстан)

Сергей Филиппов
PhD, доцент Делфтского технологического университета (Нидерланды)

Сун Яоу
PhD, профессор Хейлундзянского университета науки и технологий (Китай)

Тадеуш Валлас
Доктор наук, профессор, декан факультета политологии и журналистики Университета Адама Мицкевича (Польша)

Журнал включен в Перечень российских рецензируемых научных журналов, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук, редакции 2011 года.

№ 4/50/ 2014

УПРАВЛЕНЕЦ

UPRAVLENETS

СОДЕРЖАНИЕ

ТЕМА НОМЕРА

НАЦИОНАЛЬНЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ В ТАМОЖЕННОМ СОЮЗЕ ЕВРАЗЭС

Фёдоров М.В., Ковалёв В.Е.

Взаимодействие экономик стран Таможенного союза ЕврАзЭС и потенциал их интеграции через рынок интеллектуальной собственности 4

Пешина Э.В., Авдеев П.А.

Современные подходы к определению понятия и функций национальной инновационной системы 9

Килин В.В.

Таможенно-тарифное и нетарифное регулирование внешнеторговой деятельности России в условиях Таможенного союза ЕврАзЭС и ВТО 20

ИНСТИТУТ ЧЕЛОВЕКА

Тихомирова А.М., Банных Г.А.

Высшее образование в Чехии глазами преподавателей УрГЭУ 29

Кожин А.В., Бортник Б.И., Стожко Н.Ю.

Синергетический подход к оценке эффективности учебного процесса 32

Чернов А.В.

Патернализм и принцип социальной справедливости как атрибуты социального государства 38

ЭКОНОМИКА – МЕНЕДЖМЕНТ – МАРКЕТИНГ

Рузакова О.В., Софуева В.А.

Оптимизация работы операционного отдела банка с использованием реинжиниринга бизнес-процессов 42

Сысоева Т.Л., Семёнова Д.В.

Продвижение бренда на основе концепции дизайн-менеджмента 48

Мухамедшина А.Н.

Роль корпоративной социальной ответственности в экономико-организационном механизме взаимодействия предпринимательских структур, общества и государства 56

ПРИКЛАДНОЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Федоренко Р.В.

Логистизация таможенного обслуживания как фактор повышения эффективности работы участников ВЭД 64

Ангадаева Е.В.

О формировании системы учета логистических затрат предприятия 68

Плахин А.Е.

Принципы кластеризации при создании индустриальных парков в Российской Федерации 72

CONTENTS

THE ISSUE SUBJECT

NATIONAL INNOVATION SYSTEMS IN THE EURASEC CUSTOMS UNION

Mikhail V. Fyodorov, Viktor Ye. Kovalyov

The Interaction of the EurAsEC Customs Union Economies and the Potential for Their Integration through the Intellectual Property Market 4

Evelina V. Peshina, Pavel A. Avdeev

Modern Approaches to the Definition and Functions of the National Innovation System 9

Viktor V. Kilin

Customs Tariff and Non-Tariff Regulation of Russia's Foreign Trade in Terms of the EurAsEC Customs Union and the WTO 20

MAN'S INSTITUTION

Anna M. Tikhomirova, Galina A. Bannykh

Higher Education in the Czech Republic through the Eyes of USUE Lecturers 29

Anatoliy V. Kozhin, Boris I. Bortnik, Natalya Yu. Stozhko

Synergetic Approach to Evaluation of Educational Process Effectiveness 32

Andrey V. Chernov

Paternalism and the Principle of Social Justice as Attributes of Social State 38

ECONOMICS – MANAGEMENT – MARKETING

Olga V. Ruzakova, Vusala A. Sofueva

Reengineering of Business Processes: Optimization of a Bank's Operational Office Performance 42

Tatyana L. Sysoeva, Darya V. Semyonova

Brand Promotion Based on the Design Management Concept 48

Alla N. Mukhamedshina

The Role of Corporate Social Responsibility in the Economic-Organisational Mechanism of Interaction between Business Structures, the State and Society 56

APPLIED MANAGEMENT

Roman V. Fedorenko

Customs Service Logistization as a Factor in Improving the Efficiency of Foreign Economic Activity Participants 64

Yelena V. Angadaeva

On Developing the System of an Enterprise's Logistic Costs Accounting 68

Andrey Ye. Plakhin

Clustering Principles in the Development of Industrial Parks in the Russian Federation 72

Учредитель

УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Научное издание «УПРАВЛЕНЕЦ»

Свидетельство о регистрации средств массовой информации Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)
ПИ № ФС77-49744 от 15 мая 2012 г.

Верстка, препресс:
Баусова Ю.С.
Информация на английском языке:
Белоусова Е.А., Баусова Ю.С.
Корректура:
Матвеева Л.В.

Подписано в печать: 29.08.2014
Формат 60 × 84/8. Уч.-изд. л. 8,25.
Усл. печ. л. 9,30. Тираж 250 экз.

Отпечатано в типографии
«Форт Диалог-Исеть»:
г. Екатеринбург, ул. Монтерская, 3,
Тел.: (343) 228-02-32

Подписка по каталогу
Агентства «Роспечать»:
подписной индекс **37263**

Цена свободная

Взаимодействие экономик стран Таможенного союза ЕврАзЭС и потенциал их интеграции через рынок интеллектуальной собственности

ФЁДОРОВ Михаил Васильевич
Доктор экономических наук, доктор геолого-минералогических наук, профессор, ректор

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Тел.: (343) 221-17-00
E-mail: secretar@usue.ru

КОВАЛЁВ Виктор Евгеньевич
Кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой внешнеэкономической деятельности

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Тел.: (343) 221-17-36
E-mail: kovalev@usue.ru

Ключевые слова

ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ ЕВРАЗЭС
ЕДИНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО ЕВРАЗЭС
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ
ПАРАЛЛЕЛЬНЫЙ ИМПОРТ
ПРИНЦИП ИСЧЕРПАНИЯ ПРАВ
ИСКЛЮЧИТЕЛЬНОЕ ПРАВО НА ТОВАРНЫЙ ЗНАК
КОНТРАФАКТ

Аннотация

Создание Таможенного союза ЕврАзЭС перевело на новый уровень актуальность вопросов защиты интеллектуальной собственности. Это связано с активизацией сводного движения товаров между субъектами хозяйствования, расположенными на территории государств – участников Таможенного союза. Любое свободное движение товаров всегда должно соотноситься с соблюдением интересов владельцев прав на товарные знаки, которыми маркированы товары. Построение стройной системы правового регулирования в области защиты интеллектуальной собственности зависит от достижения баланса в закреплении в нормах права экономического и юридического понимания основных терминов, к числу которых относятся понятия «принцип исчерпания прав», «параллельный импорт». В статье рассмотрены существующие концепции в области исчерпания исключительных прав и предложены варианты их применения в условиях Таможенного союза и Единого экономического пространства ЕврАзЭС.

JEL classification

F14, F15, M31, K33

Одним из главных критериев, свидетельствующих о тесном взаимодействии экономик отдельных государств, являются показатели их внешней и взаимной торговли. Объем внешней торговли товарами государств – членов Таможенного союза (ТС) и Единого экономического пространства (ЕЭП) с третьими странами за январь-декабрь 2013 г. составил 931 млрд дол. США, в том числе экспорт – 585,4 млрд, импорт – 345,6 млрд. дол. (табл. 1).

Это означает, что экономики ТС сохраняют устойчивость, а бюджеты – налоговые поступления, позволяющие им финансировать государственные расходы. Динамика экспорта и импорта выглядит не столь позитивно. Объем экспорта в 2013 г. снизился на 1,4% (8,2 млрд дол.), а импорт увеличился на 1,4% (4,6 млрд дол.). То есть рост импорта преобладал над увеличением экспорта, в связи с чем сальдо внешней торговли ТС сократилось на 5,3%. Это обстоятельство позволяет серьезно задуматься, принимая во внимание, что без учета топливно-энергетических товаров объем экспорта уменьшился на 6,1%, показатель по импорту увеличился на 1,8%. Сальдо внешней торговли товарами сложилось положительное в размере 239,8 млрд дол. США. За январь–декабрь 2012 г. его величина составляла 252,6 млрд дол. США. Наиболее тревожно при этом выглядит ситуация в Белоруссии, где экспорт за 2013 г. упал на треть (на 32,5%, до 19,5 млрд дол.), а импорт вырос на 6,9% (до 20 млрд дол). Экономическое положение Белоруссии в рамках ТС внушает сегодня самую большую тревогу. В прошлом году она оказалась единственной из стран союза, имеющей отрицательный баланс внешней торговли (–0,5 млрд дол.), в то время как положительное внешнеторговое сальдо Казахстана составило 46,2 млрд, а России – 194,1 млрд дол.

Объем взаимной торговли государств ТС в 2013 г., по данным департамента статистики ЕЭК, снизился на 5,5%, составив 64,1 млрд дол. (табл. 2).

При этом падение товарооборота между Россией и Белоруссией, на который приходится 61,9% всего товарооборота между странами ТС, составило 9,4% (до 39,7 млрд дол.), в то время как торговля между Россией и Казахстаном выросла на 1,7% (до 23,5 млрд дол.), а Казахстаном и Белоруссией – на 3% (до 925,3 млн дол.). Снижение объема взаимной торговли обусловлено существенным сокращением поставок нефтепродуктов из Российской Федерации в Республику Беларусь (в 2012 г. по сравнению с 2011 г. их объемы выросли в 1,5 раза). Без учета топливно-энергетических товаров объем взаимной торговли государств – членов Таможенного союза и Единого экономического пространства по сравнению с январем-декабрем 2012 г. увеличился на 0,3%, т.е. фактически остался на прежнем уровне.

Отсутствие весьма заметного в предыдущие годы роста товарооборота между РФ и Белоруссией во многом связано с обострением конкуренции на российских рынках после вступления в ВТО. Этот процесс обернулся неоднозначными последствиями как для России, так и для Белоруссии, между которыми с советских времен существуют достаточно тесные кооперационные связи. Так, в 2013 г. в России резко сократились закупки белорусской техники. Поставки сельскохозяйственных машин, например, упали на 2/3. В результате белорусские производители резко снизили объем закупок комплектующих на российских маши-

The Interaction of the EurAsEC Customs Union Economies and the Potential for Their Integration through the Intellectual Property Market

Mikhail V. FYODOROV
Dr. Sc. (Ec.), Dr. Sc. (Mining), Prof., Rector

Urals State University of Economics
620144, RF, Yekaterinburg,
8 Marta/Narodnoy Voli St., 62/45
Phone: (343) 221-17-00
E-mail: secretar@usue.ru

Viktor Ye. KOVALYOV
Cand. Sc. (Ec.), Associate-Prof., Head of Foreign Economic Activities Dept.

Urals State University of Economics
620144, RF, Yekaterinburg,
8 Marta/Narodnoy Voli St., 62/45
Phone: (343) 221-17-36
E-mail: kovalev@usue.ru

Таблица 1 – Объемы внешней торговли государств – членов Таможенного союза и Единого экономического пространства за январь–декабрь 2013 г. [3]

Государство	Экспорт, млрд дол. США	Импорт, млрд дол. США	Сальдо, млрд дол. США	К январю–декабрю 2012 г., %	
				Экспорт	Импорт
ТС и ЕЭП	585,4	345,6	239,8	98,6	101,4
В том числе:					
Республика Беларусь	19,5	20,0	–0,5	67,5	106,9
Республика Казахстан	76,7	30,5	46,2	95,5	106,3
Российская Федерация	489,2	295,1	194,1	101,0	100,5

Таблица 2 – Объемы взаимной торговли государств – членов Таможенного союза и Единого экономического пространства за январь-декабрь 2013 г. [3]

Взаимная торговля	Объем, млн дол. США	К январю–декабрю 2012 г., %	Удельный вес в объеме, %
ТС и ЕЭП	64 136,1	94,5	100,0
В том числе между:			
Республикой Беларусь и Республикой Казахстан	925,3	103,0	1,5
Республикой Казахстан и Российской Федерацией	23 492,1	101,7	36,6
Российской Федерацией и Республикой Беларусь	39 718,7	90,6	61,9

ностроительных предприятиях. В частности, значительно упали поставки в соседнюю республику продукции входящего в «Группу «ГАЗ» ярославского «Автодизеля» – ведущего российского производителя дизельных двигателей, 40% продукции которого закупалось белорусскими предприятиями [5].

Есть во взаимной торговле ТС и очевидные позитивные тенденции. Так, в 2013 г. значительный рост показала торговля продовольственными товарами. В полтора раза выросли поставки казахстанской пшеницы на единый рынок ТС, почти на 20% увеличились поставки на единый рынок сельскохозяйственного сырья из Белоруссии [6]. На фоне общей структуры экспорта стран ТС, в котором доминируют сырье и товары с низкой добавленной стоимостью, структура взаимной торговли выглядит гораздо более благоприятной, и в этом, вероятно, состоит основной положительный эффект укрепления взаимосвязи экономик стран Таможенного союза ЕврАзЭС. Этот эффект необходимо укреплять, так как исключительная ориентированность экономик стран Таможенного союза на сырьевой экспорт будет создавать эффект ОПЕК: между собой этим странам торговать станет нечем, и по сути это объединение может превратиться в синдикат.

С созданием Таможенного союза вопросы защиты интеллектуальной собственности в государствах-участниках стали еще более актуальными, поскольку создание ТС активизировало сводное движение товаров между субъектами хозяйствования, расположенными на территории государств – участников ТС, как следствие, перемещение товаров в рамках международной торговли. Любое свободное движение товаров всегда должно соотноситься с соблюдением интересов владельцев прав на товарные знаки, которыми маркированы товары.

К барьерам в сфере защиты прав на интеллектуальную собственность внутри

Key words

EURASEC CUSTOMS UNION
COMMON ECONOMIC SPACE OF EURASEC
INTELLECTUAL PROPERTY
PARALLEL IMPORTS
PRINCIPLE OF RIGHTS EXHAUSTION
EXCLUSIVE RIGHT TO TRADEMARK
COUNTERFEITING

Summary

The creation of EurAsEC Customs Union transferred the topical issues of intellectual property protection to a new level. It is due to free movement of goods between the economic subjects that are situated in the territory of the Customs Union member states. Any free movement of goods should always observe rights of trademarks' holders. Building a coherent system of legal regulation in the field of intellectual property protection depends on economic and legal understanding of the terms "principle of rights exhaustion" and "parallel import" enshrined in law. The article considers the current concepts of exclusive rights exhaustion and develops the ways to apply them within the Customs Union and the Common Economic Space of EurAsEc.

JEL classification

F14, F15, M31, K33

Источники

1. Инициативы ФАС России в сфере интеллектуальной собственности. URL: www.fas.gov.ru/analytical-materials/analytical-materials_30949.html
2. Курочкина О.Л. Чья это «Аленка»? // ЭЖ-ЮРИСТ. 2013. № 23. Июнь. URL: http://customs-advocate.ru/ru/publications/sendvalues/55/
3. Об итогах внешней торговли товарами государств – членов Таможенного союза и Единого экономического пространства за 2013 год. URL: www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/test-trade/analytics/archive/Documents/Analytics_E_201312.pdf
4. Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС). URL: www.wto.org/english/docs_e/legal_e/legal_e.htm#TRIPs
5. Соков К.Н. Экономика Таможенного союза в 2013 году демонстрирует его жизнеспособность. URL: www.ritmeurasia.org/news--2014-03-01--ekonomika-tamozhennogo-sojuza-v-2013-g.-demonstriruet-ego-zhiznesposobnost-11599
6. Христенко В.Б. «Серые зоны» Таможенного союза – результат недоинтеграции // Эксперт. 2014. № 4(883). 20 янв. С. 48–53. URL: http://expert.ru/expert/2014/04/seryie-zonyi-tamozhennogo-soyuza--rezultat-nedointegratsii/
7. Шестаков С. Расставляем знаки: параллельный импорт разрешить нельзя запретить // Интеллект-Пресс. 2011. № 18. С. 28–31.

References

1. The initiatives of Russian FAS in the sphere of intellectual property. Available at: www.fas.gov.ru/analytical-materials/analytical-materials_30949.html.
2. Kurochkina O.L. Who does this "Alyonka Chocolate" belong to? *EZh-Yuyrist*, 2013, June, no. 23. Available at: http://customs-advocate.ru/ru/publications/sendvalues/55/
3. On the results of foreign trade in goods of member states of the Customs Union and the Common Economic Space in 2013. Available at: www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/test-trade/analytics/archive/Documents/Analytics_E_201312.pdf.
4. The agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS). Available at: www.wto.org/english/docs_e/legal_e/legal_e.htm#TRIPs.
5. Sokov K.N. The Customs Union economy demonstrates its viability in 2013. Available at: www.ritmeurasia.org/news--2014-03-01--ekonomika-tamozhennogo-sojuza-v-2013-g.-demonstriruet-ego-zhiznesposobnost-11599.
6. Khristenko V.B. The "grey zones" of the Customs Union as a result of incomplete integration. *Ekspert – The Expert*, 2014, no. 4(883), Jan. 20, pp. 48–53.
7. Shestakov S. Parallel import: to be or not to be? *Intellect-Press*, 2011, no. 18, pp. 28–31.

Рис. 1. Схема параллельного импорта [1]

ТС можно отнести трудности, возникающие при использовании ретроспективных, или так называемых советских, товарных знаков [2]. После распада СССР в странах ТС ЕврАзЭС производятся продукты с одинаковым наименованием, например, шоколад «Аленка», конфеты «Мишка на Севере», «Мишка косолапый», «Красная Шапочка», «Ласточка» и др. Эти торговые знаки были зарегистрированы в национальных реестрах объектов интеллектуальной собственности стран ТС разными производителями.

Вместе с тем неурегулированность вопроса с ретроспективными товарными знаками фактически приводит к ограничению импорта продукции внутри Таможенного союза, что противоречит ст. 3 Договора о создании единой таможенной территории и формировании Таможенного союза от 6 октября 2007 г. К примеру, предприятия, выпускающие в Казахстане и Беларуси конфеты под ретроспективными товарными знаками, не могут в настоящее время на законных основаниях поставлять их в Российскую Федерацию. В соответствии со ст. 1487 ГК РФ нарушением исключительного права на товарный знак является использование этого товарного знака другими лицами без согласия правообладателя. Естественно, что владельцы ретроспективных торговых знаков в России не допускают их использования производителями других стран Таможенного союза.

При этом производители товаров из стран ТС, использующие ретроспективные знаки, не получают выгоды от расширения рынка сбыта за счет создания единого рынка. В Российской Федерации потребители также не получают выгод от роста разнообразия товаров и снижения цен.

Построение стройной системы правового регулирования в области защиты интеллектуальной собственности зависит от достижения баланса в закреплении в нормах права экономического и юридического понимания основных терминов, к числу которых относятся понятия «принцип исчерпания прав», «параллельный импорт». Схема параллельного импорта приведена на рис. 1.

По своей сути, параллельный импорт это ввоз на таможенную территорию России для реализации брендового оригинального товара, но не правообладателем или уполномоченным лицом, а любым импортером, который приобрел эти товары за пределами России. Параллельный импорт подразумевает принцип «исчерпания прав» или «право первой продажи». В соответствии с этим принципом, после того как товар был продан правообладателем, правообладатель теряет возможность контролировать дальнейшее использование данного товара и предъявлять какие-либо претензии к перекупщикам, которые перепродают данную продукцию, часто нанося ущерб официальной дилерской сети.

Наиболее эффективным применением принципа исчерпания прав, а следовательно и защиты от параллельного импорта, являются таможенные меры защиты товарного знака, которые заключаются в приостановке ввоза товаров, импортируемых в страну без согласия правообладателя, с последующим определением их судьбы решением суда.

Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС) предусматривает применение таможенных мер государствами – участницами ТРИПС. В частности, раздел 4 (Особые требования в отношении пограничных мер) ТРИПС предусматривает, что таможенные органы стран-участниц приостанавливают выпуск товаров, импортируемых в страну без согласия правообладателя, после того как правообла-

Рис. 2. Пример ценовой дискриминации при поставках медицинской продукции в Российскую Федерацию [3]

датель обращается в таможенные органы с заявлением о таком приостановлении; либо, если таможенный орган прибегнет к так называемому приостановлению *ex officio* – без заявления правообладателя и в силу предоставленных ему полномочий, но, например, когда у таможенного органа возникает подозрение в том, что ввозимый товар нарушает чьи-либо исключительные права [4].

Снятие запрета на параллельный импорт – серьезная мера антимонопольного регулирования рынка, позволяющая влиять на ценовой дисбаланс ввозимой продукции. При этом многие эксперты, которые говорят о положительных сторонах параллельного импорта, приводят опыт Казахстана. Эта страна на протяжении 1991–2012 гг. применяла международный принцип исчерпания прав, благодаря которому при совершении внешнеторговых операций казахские импортеры имели возможность приобретать необходимые товары в обход официального дистрибьютора. Международный принцип исчерпания прав предусматривает, что права на товарный знак исчерпываются при первом введении товара в гражданский оборот на территории любого государства, что способствует активизации параллельного импорта. В мировой практике кроме международного принципа применяются также национальные и региональные режимы.

В отличие от Казахстана, в России и Белоруссии до 2012 г. действовал национальный (территориальный) принцип исчерпания прав, т.е. запрет на параллельный импорт, что приводило к серьезным ценовым дисбалансам рынков этих стран в силу политики официальных дистрибьюторов зарубежных производителей, так как в соответствии с национальным принципом обладания прав ввозить в страну товар можно только с разрешения правообладателя торговой марки. Ввозимые без этого разрешения товары должны задерживаться на границе, а параллельный импорт рассматривается в качестве нарушения прав правообладателя. Данные ФАС России по ценовым дисбалансам, которые складываются на рынке медицинской продукции (коронарные стенты производства компании Abbott), выглядят следующим образом (рис. 2).

С начала 2012 г. на территории государств – участников ТС и ЕЭП в соответствии с соглашением «О единых принципах регулирования в сфере охраны и защиты прав интеллектуальной собственности» был введен региональный принцип исчерпания прав на товары, содержащие объекты интеллектуальной собственности. Это означает, что после первой реализации на территории одного из государств Таможенного союза товара, на котором размещен зарегистрированный товарный знак, непосредственно правообладателем либо другими лицами с его согласия последующая реализация такого товара любым лицом в границах данных государств не будет считаться нарушением прав на товарный знак. С этого момента в России и Белоруссии перестал действовать национальный принцип исчерпания прав на товары, а в Казахстане соответственно – международный принцип. Необходимо отметить, что Европейский союз также следует региональному принципу.

Необходимо констатировать, что пока данный принцип не работает в полной мере как по причинам сложности реализации условий международного договора, вызванной необходимостью инкорпорации норм данного международного договора в национальное законодательство государств-участников, так и по причинам отсутствия одинаковых критериев и подходов в правоприменительной практике. Республика Беларусь первой из государств – участниц данного международного договора ввела в национальное законодательство норму права, закрепляющую действие регионального принципа, – в январе 2013 г. – п. 5 ст. 20 Закона Республики Беларусь «О товарных знаках и знаках обслуживания» (далее – закон). Согласно закону не является нарушением исключительного права на товарный знак использование этого товарного знака в отношении товаров, правомерно введенных в гражданский оборот на территории государств – участников соглашения непосредственно владельцем товарного знака или другими лицами с его согласия. В Российской Федерации и Республике Казахстан пока закрепления данного принципа в национальном законодательстве не произошло, что оставляет место для сохранения кардинально отличающихся подходов в правоприменительной практике названных государств.

Сейчас в рамках стран ТС и ЕЭП ЕврАзЭС отсутствует четкое понимание того, на каких принципах исключения прав должна реализовываться внешняя торговля и взаимная торговля стран ТС ЕврАзЭС. В рамках перспектив развития будущего Евразийского экономического союза, проектируемого Россией, Белоруссией и Казахстаном, часто обсуждается вопрос об отмене запрета параллельного импорта, т.е. о замене регионального принципа исчерпания прав на международный.

Такая замена должна быть обоснована с точки зрения экономической и социальной эффективности таких изменений как для отдельных государств ЕЭП ЕврАзЭС, так и для ЕЭП в целом. Сейчас, к сожалению, серьезных исследований в этой области нет. Существуют лишь диаметрально противоположные точки зрения на развитие данной ситуации. В России пока не достигнут консенсус по данному вопросу. За разрешение параллельного импорта выступает Федеральная антимонопольная служба, полагая, что существующее положение ограничивает конкуренцию и не отвечает правилам свободной торговли. Против отмены запрета – Федеральная таможенная служба, Минэкономразвития и Минпромторг, считающие, что легализация параллельного импорта приведет к сокращению инвестиций в производство на территории России и будет способствовать значительному росту поставок контрафактной продукции.

Обращая снова свое внимание на рынок медицинской техники и медицинской продукции, можно утверждать, что введение в действие международного принципа исчерпания прав может оказать значительное негативное влияние на безопасность и здоровье граждан РФ. С одной стороны, появление большого количества «параллельных импортеров» способно усилить конкуренцию на данном рынке и привести к снижению цен, с другой стороны, «параллельные» импортеры едва ли захотят брать на себя обязательства, которые обычно берет официальный дистрибьютор. В качестве наиболее яркого примера можно привести разбирательства по товарному знаку «Sonicaid», проходившие одновременно в арбитражных судах Нижегородской и Свердловской областей[1] [7].

В сравнении с другими делами, в которых фигурируют пиво, вода, бытовая техника, автомобили, дело «Sonicaid против «параллельных импортеров» способствовало формированию объективного мнения о пользе запрета параллельного импорта в России. Раньше справедливость запрета параллельного ввоза обыкновенных товаров в Россию, минуя сеть их официальных дилеров и дистрибьюторов, была неочевидна, особенно если учитывать тот факт, что производитель уже продал свой оригинальный товар в другой стране, получив за него полную стоимость. Казалось даже, что существовавшая конкуренция паримпортеров и официальных дистрибьюторских сетей производителя в России положительно влияет на стоимость, доступность и ассортимент товаров. Общее восприятие запрета параллельного импорта кардинально меняется, если рассматривать его применительно к медицинскому оборудованию, ведь с ним напрямую связаны жизнь и здоровье людей. Логика «серого дилера» подчиняется заинтересованности в максимальном доходе от продажи абстрактных «коробок» без предоставления обязательного в таких случаях сервиса. Производитель и официальный дилер никогда не оставят покупателя их продукции один на один с технически сложным оборудованием, так как они заинтересованы в повторных продажах.

Как же пострадали от параллельного импорта перинатальные центры – единственные профессиональные потребители медицинской техники Sonicaid?

В материалах судебного дела содержатся многочисленные доказательства того, что оборудование, поставленное «параллельным» импортером, не обслуживается и не ремонтируется, расходные материалы не поставляются, обучение по его использованию не осуществляется, отсутствует документация на русском языке.

Поэтому введение в гражданский оборот в России или странах ЕЭП ЕврАзЭС медицинского оборудования только самим производителем или с его согласия является разумной мерой. Лишь в этом случае можно говорить о гарантии того, что поставляемые медицинские приборы не угрожают безопасности и здоровью пациентов, были правильно собраны и в дальнейшем будут правильно обслуживаться и использоваться под контролем производителя. Самолеты и запчасти к ним также могут послужить примером товаров, которые, как и медицинские приборы, нуждаются в пристальном внимании со стороны их производителя, ведь невозможно представить их использование и ремонт без его помощи.

В любом случае, необходимо четкое понимание работы принципов исчерпания прав и их значительного влияния на экономическое развитие. Пока этого понимания нет. Если будет принято решение о реализации в рамках Евразийского экономического союза международного принципа исчерпания прав, то этот принцип просто необходимо дополнить реализацией мер, направленных на защиту прямых инвестиций транснациональных компаний в экономику России (установление изъятий, допускающих на определенных условиях ограничение параллельного импорта товаров, в том числе в отношении товаров правообладателей, фактически размещающих заводские мощности и осуществляющих производство товаров на территории РФ). Этот путь будет направлен прежде всего на реализацию индивидуальных интересов (инвестиционных, торговых) отдельных государств ЕЭП и Евразийского экономического союза, но в меньшей степени будет стимулировать реализацию совместных экономических проектов стран интеграционного объединения.

Особенно актуальным применение скоординированного подхода к принципам исчерпания прав становится с учетом возможного расширения ТС и ЕЭП ЕврАзЭС. Например, Армения, как потенциальный участник ТС и ЕЭП ЕврАзЭС, уже направила Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) обращение о возможности предоставления отсрочки по переходу с международного принципа исчерпания исключительного права на товарный знак на соответсвующий региональный принцип при присоединении Республики Армения к ТС и ЕЭП. Обращение было подготовлено армянской стороной в связи с негативными прогнозами относительно повышения цен на ряд потребительских товаров, а также сокращения рабочих мест на территории Республики Армения. По данному вопросу ЕЭК в настоящее время начала консультации с государствами – членами ТС и ЕЭП.

Если мы говорим о развитии ЕЭП, расширении ТС ЕврАзЭС и построении Евразийского экономического союза, то принцип регионального исчерпания прав, вероятно, является самым правильным решением, однако данный принцип должен подкрепляться скоординированной промышленной политикой в рамках интеграционного объединения. Без этого невозможно будет в полной мере использовать все плюсы регионального принципа исчерпания прав, и более того, этот принцип может стать камнем преткновения в экономических отношениях государств, так как каждая из сторон будет стараться в полной мере воспользоваться преимуществами параллельного импорта между странами ТС ЕврАзЭС, при этом ничего не внося в общее развитие интеграционного объединения и распыляя ресурсы на индивидуальные проекты.

Какой путь выбрать? Вопрос остается открытым. ■

[1] Медицинская техника Sonicaid производства английской компании Huntleigh Technology, Ltd. используется акушерами всего мира. Приборы являются средствами измерения медицинского назначения, основаны на методе кардиотокографии и применяются в целях измерения и записи сердечных сокращений у матери и плода на разных сроках беременности. Обладая высокой диагностической надежностью, это оборудование позволяет врачам осуществить правильный выбор тактики ведения беременности, снижает тем самым не только негативные последствия для здоровья матери и плода, но даже смертность.

См. подробнее, например, Постановление ФАС Уральского округа от 6 октября 2011 г. по делу № А60-57123/2009/

Современные подходы к определению понятия и функций национальной инновационной системы

Ключевые слова

НАЦИОНАЛЬНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА

СИСТЕМА-УНИВЕРСУМ

ФУНКЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА

Аннотация

В статье проанализированы существующие подходы зарубежных и российских ученых к понятию «национальная инновационная система» и определены выполняемые функции. Предложено авторское определение национальной инновационной системы как системы-универсум, сформулированы внешние и внутренние функции национальной инновационной системы.

ПЕШИНА Эвелина Вячеславовна
Доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой государственных и муниципальных финансов

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Тел.: (343) 221-27-47
E-mail: peshina@yandex.ru

АВДЕЕВ Павел Андреевич
Ассистент кафедры экономики предприятий

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Тел.: (343) 221-17-21
E-mail: avdeev@usue.ru

Как отмечает академик РАН В.М. Полтерович, «современные национальные инновационные системы – очень сложные системы, при широком определении в них приходится включать едва ли не все экономические институты» [32. С. 12].

Для определения сущности и функций национальной инновационной системы следует обратиться к теории систем. Ю.П. Сурмин, автор широко цитируемого учебного пособия, пишет: «Выделение и построение системы осуществляется так: ставится цель, которую должна обеспечивать система; определяется функция (или функции), обеспечивающая(ие) достижение этой цели; подыскивается или создается структура, обеспечивающая выполнение функции. Цель представляет собой состояние, к которому направлена тенденция движения объекта. Цель обычно возникает из проблемной ситуации, которая не может быть разрешена наличными средствами. И система выступает средством разрешения проблемы» [40. С. 58] (рис. 1).

Изучение часто цитируемых публикаций ученых позволило систематизировать определения понятия «национальная инновационная система», используемые в международной практике и учеными России. Проведенное исследование эволюции понятия «национальная инновационная система» и анализ современных подходов к определению данного понятия позволили сформулировать следующие выводы.

Во-первых, до настоящего времени нет единого, общепризнанного определения понятия «национальная инновационная система» как среди зарубежных, так и среди российских ученых. Отсутствие общих взглядов обусловливает различные подходы к методологии формирования национальной инновационной системы и ее составляющих.

Во-вторых, к настоящему времени существует не три основные трактовки понятия «национальная инновационная система», как считают Е.В. Моргунов и Г.В. Снегирев (совокупность институтов; комплекс сопряженных экономических механизмов и видов деятельности; часть национальной экономической системы [18. С. 17]), и не четыре, как полагает С.П. Лапаев (совокупность различных элементов и составляющих; комплекс мер и механизмов; инструмент экономической политики государства; объект управления (со стороны государства)) [17. С. 110].

В общей совокупности подходов к определению национальной инновационной системы можно выделить

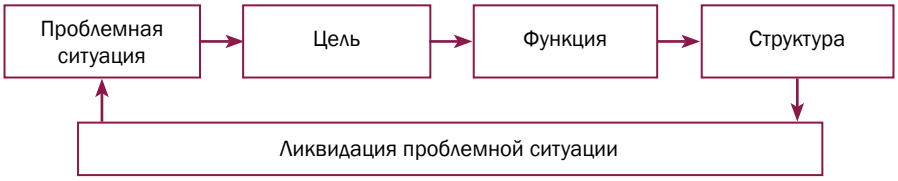


Рис. 1. Конструирование системы [40. С. 58]

JEL classification

E02

УПРАВЛЕНЕЦ № 4/50/ 2014

Modern Approaches to the Definition and Functions of the National Innovation System

Evelina V. PESHINA
Dr. Sc. (Ec.), Prof., Head of State and Municipal Finances Dept.

Urals State University of Economics
620144, RF, Yekaterinburg,
8 Marta/Narodnoy Voli St., 62/45
Phone: (343) 251-96-47
E-mail: peshina@yandex.ru

Pavel A. AVDEEV
Jr. Lecturer of Enterprises Economics Dept.

Urals State University of Economics
620144, RF, Yekaterinburg,
8 Marta/Narodnoy Voli St., 62/45
Phone: (343) 221-17-21
E-mail: avdeev@usue.ru

Key words

NATIONAL INNOVATION SYSTEM
SYSTEM-UNIVERSE
FUNCTIONS OF NATIONAL INNOVATION SYSTEM
INNOVATION POLICY

Summary

The article analyses the existing approaches to the concept of national innovation system by Russian and foreign scientists and determines its functions. The authors propose their own definition of national innovation system as a system-universe and formulate its external and internal functions.

JEL classification

E02

восемь направлений и соответственно авторов, придерживающихся данных направлений. Таким образом, национальную инновационную систему определяют:

- как совокупность (набор) институтов: Р. Нельсон, Н. Розенберг (1993 г.) [61]; С. Меткалф (1995 г.) [60]; Н.И. Иванова (2001 г.) [8. С. 61.]; Е.В. Моргунов, Г.В. Снегирев (2004 г.) [18. С. 10–21.]; С.В. Шапошникова (2008 г.) [46. С. 28]; М.К. Файзуллоев (2012 г.) [43. С. 14.];
- как совокупность (набор) институтов и различных элементов и составляющих: Ч. Эдквист, Б.-О. Лундвалл (1993 г.) [48]; П. Патель, К. Пэвитт (1994 г.) [63]; С. Фейсон (2004 г.) [49]; Е.М. Бабосов (2012 г.) [2. С. 66.]; Р.И. Хансевяров (2013 г.) [44. С. 14.];
- как сеть учреждений (организаций, структур) и целевых (направленных) видов деятельности: К. Фримен (1987 г.) [51]; Х. Ниоси, П. Савиотти, Б. Беллон, М. Кроу (1993 г.) [62]; В.С. Бочко, Е.Г. Анимица, В.Н. Белкин (2004 г.) [3. С. 31]; И.Г. Дежина, Б.Г. Салтыков (2005 г.) [5. С. 118–129]; О.Г. Голиченко (2008 г.) [4. С. 12–21]; Е.Л. Савина (2009 г.) [36. С. 15–16]; авторский коллектив ученых МГИМО (2010 г.) [20. С. 7]; Л.А. Трофимова, В.В. Трофимов (2012 г.) [42. С. 77]; С.П. Лапаев (2013 г.) [17. С. 117]; Ф.Г. Касумов, А.Д. Гусейнова (2013 г.) [9. С. 10.];
- как различные элементы, составляющие и взаимодействие между ними: Б.-О. Лундвалл (1992, 2007 гг.) [56; 57]; Н.Ф. Чеботарев (2007 г.) [45]; В.Е. Сактаев, С.Р. Халтаева (2011 г.) [37. С. 26];
- как часть национальной экономической системы: Ю.С. Емельянов (2012 г.)[6. С. 20];
- как тройную спираль (концепция производства знаний: университет – правительство – бизнес (предприятия, промышленность), сформулированная Г. Ицковицем и Л. Лидседорфом в 2000 г.): А. Гото (2000 г.) [52. P. 103-113]; Н.И. Иванова (2005 г.) [7. С. 55–59];
- через широкое толкование, включающее междисциплинарный подход: Ч. Эдквист (2004 г.) [47. P. 182]; Б.Н. Кузык, Ю.В. Яковец (2004 г.) [16. С. 428–429]; И.Г. Салимьянова (2011 г.) [38. С. 5];
- через социальный капитал: К. Фримен (2002 г.), рассматривающий национальную инновационную систему как «социальную способность нации к техническим изменениям» [50. P. 3; 19]; Б.-О. Лундвалл, Б. Джонсон, Е.С. Андерсен, Б. Далум (2002 г.), при рассмотрении национальной инновационной системы самостоятельно исследовавшие «взаимодействие четырех видов капитала: производственный, природный, интеллектуальный и социальный» [59. P. 229.]; Б.-О. Лундвалл (2007 г.), отмечающий, что ученые критикуют «... широкие подходы к национальной инновационной системе, поскольку при широком подходе национальная инновационная система включает практически все, что есть в государстве. Необходимо рассмотреть и социальный капитал» [56 P. 113]; Б.-О. Лундвалл, Б. Грегерсен, Б. Джонсон, Е. Лоренц (2011 г.), основывающиеся на рассмотрении национальной инновационной системы как взаимодействия пользователей и производителей в связи с развитием новых продуктов [58. P. 10].

В-третьих, при рассмотрении национальной инновационной системы, только зарубежные авторы детально исследуют прилагательное «национальная», но не включают в определение национальной инновационной системы какие-либо характеристики государства как особого правового порядка на определенной территории. Российские ученые, за исключением Б.Н. Кузыка и Ю.В. Яковец, прилагательные «национальная» и «государственная» рассматривают как слова синонимы, без акцента на их связи и различия. По существу, российские ученые как синонимы используют и понятия «национальная инновационная система» и «инновационная система».

Ни одно из предлагаемых определений национальной инновационной системы, как зарубежных, так и российских ученых, не содержит ха-

рактеристик государства или национальных особенностей, подразумевая, что именно состав и характеристика институтов, различных элементов и составляющих, механизмов взаимодействия в национальной инновационной системе или государственной политике и позволят выделить особенности национальной инновационной системы для каждого государства.

В-четвертых, в некоторых предлагаемых определениях детально рассматривается (прописывается) процесс «управления знаниями», в некоторых исследованиях знания связываются с технологиями или просто выделяется технологический процесс.

На процессе управления знаниями акцентируют внимание: Б.-О. Лундвалл (1992 г.) [57], Ч. Эдквист (2004 г.) [47], Н.И. Иванова (2001 г.) [8], Ю.С. Емельянов (2012 г.) [6].

Технологический процесс выделен в работах К. Фримена (1987 г.) [51]; Е.В. Моргунова (2004 г.) [18], И.Г. Салимьяновой (2011 г.) [38].

Процесс управления знаниями и технологиями рассмотрен следующими учеными: С. Меткалф (1995 г.) [60]; Н.Ф. Чеботарев (2007 г.) [45]; К. Фримен (2002 г.) [50]; В.С. Бочко, Е.Г. Анимица, В.Н. Белкин (2004 г.) [3]; О.Г. Голиченко (2008 г.) [4], Е.Л. Савина (2009 г.) [36], Л.А. Трофимова, В.В. Трофимов (2012 г.) [42], М.К. Файзуллоев (2012 г.) [43], С.П. Лапаев (2013 г.) [17], Р.И. Хансевяров (2013 г.) [44].

В-пятых, с течением времени ученые развивают свои взгляды на понимание национальной инновационной системы. Так, К. Фримен в 1987 г. рассматривает национальную инновационную систему как сеть учреждений [51], а в работе 2002 г. как социальную способность нации к техническим изменениям [50]. Б.-О. Лундвалл в работе 1992 г. под национальной инновационной системой понимает элементы и отношения [57], а в работе 2011 г. акцент ставит на взаимодействии пользователей и производителей в связи с развитием новых продуктов и т.д. [58]. В конкретном случае можно привести высказывание Б.Н. Кузыка относительно экономики национальной безопасности: «Оптимальной является такая структура экономики национальной безопасности, которая соответствует исторически сложившимся потребностям и возможностям данного государства, способна воспроизводиться, видоизменяясь и совершенствуясь в соответствии с изменениями внутренних и внешних условий развития» [15. С. 85].

Параллельно с анализом научных взглядов ученых было проведено исследование нормативных правовых актов по тематике «национальная инновационная система» России и стран Содружества Независимых Государств (СНГ). Страны СНГ были выбраны как бывшее постсоветское пространство (СССР), на территории которого осуществлялась единая научно-техническая политика, а с обретением самостоятельности страны СНГ, так же как и Россия, сами стали определять направления своего социально-экономического развития.

Анализ позволил сформулировать следующие выводы.

Во-первых, к настоящему времени нормативная правовая база России содержит официальное определение «национальная инновационная система» в Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2020 г. как «совокупность организаций (структур), институтов, взаимосвязи знаний и технологий с учетом всех сфер экономики и общественной жизни» [21]. Проект Стратегии инновационного развития РФ до 2020 г. рассматривал национальную инновационную систему как «совокупность субъектов, институтов, инфраструктуры, обеспечивающих производство и распространение инноваций в экономике и обществе» [33]. В принятой Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 г. определение национальной инновационной системы отсутствует, разработчики Стратегии ограничились предложением «Повышение эффективности национальной инновационной системы обеспечивается слаженным взаимодействием существующих и создаваемых ее элементов» [31]. По тексту Стратегии рассмотрены элементы национальной инновационной системы, соответствующие Базовому докладу к обзору ОЭСР национальной инновационной системы РФ (2009 г.) [19].

Во-вторых, термин «национальный» в российской правовой базе используется крайне редко. Согласно ст. 71 Конституции РФ в ведении Российской Федерации находятся «установление основ федеральной политики и федеральные программы в области государственного, экономического, экологического, социального, культурного и национального развития Российской Федерации» [10].

В законодательных актах РФ «национальный» присутствует в федеральных законах: «Об аккредитации в национальной системе аккредитации» [27], «О национальной платежной системе» [23], «О национально-культурной автономии» [22], «О национальной политике».

В подзаконных актах (указах Президента РФ): «О Стратегии национальной безопасности РФ до 2020 года» [26], «О Стратегии государственной национальной политики РФ на период до 2025 года» [25], «О Совете при Президенте РФ по реализации приоритетных национальных проектов и демографической политике» [24] и т.д.

Слово «национальный» часто используют в сочетании со словом «интерес». Национальные интересы России понимаются как комплекс макроэкономических и макрополитических задач государства. Как отмечает Б.Н. Кузык, «национальные интересы обеспечиваются институтами государственной власти, осуществляющими свои функции во взаимодействии с общественными организациями» [15. С. 70].

В-третьих, из бывших стран постсоветского пространства – 11 стран СНГ – самостоятельные документы по инновационному развитию страны имеют только Беларусь, Казахстан, Кыргызстан и Узбекистан. Определение национальной инновационной системы Республики Беларусь соответствует определению «инновационная система», изложенному в «Основных направлениях политики РФ в области развития инновационной системы на период до 2020 года» [13]. В Казахстане развитие национальной инновационной системы предусмотрено через региональные инновационные системы [30]. Кыргызстан определил только основные направления инновационного развития страны [12; 34], а Узбекистан ограничился перечислением составляющих компонентов, обеспечивающих развитие инновационной деятельности в стране [11].

Анализ эволюции понятия и концепции «национальной инновационной системы», понятий национальной инновационной системы и теории систем позволили определить национальную инновационную систему в классификации категорий системного подхода (рис. 2).

Национальная инновационная система в категории:

Рис. 2. Национальная инновационная система в классификации категорий системного подхода

Составлено по: [40. С. 60–66].

• понимания систем – это система-универсум, представляющая собой объединение системы и ее среды;

• свойств системы обладает: эмерджентностью – несводимостью системы к свойствам элементов системы; открытостью – отсутствием полной изолированности от окружающей среды и наличие степеней свободы в поведении элементов;

• состояния системы – организационная упорядоченность системы в соответствии с системообразующими факторами;

• системного анализа: структурный анализ – анализ структуры системы как совокупности связей между частями, выяснение значения отдельного элемента для структурированного определенным образом целого; структурно-функциональный анализ – выделение элементов взаимодействия и определение их места и роли в функционировании системы;

• многообразия эффектов: интегративный эффект – появление новых качеств, присущих системе как целому; адаптивность – свойство системы сохранять свою идентичность в условиях изменчивости внешней среды; синергетический эффект – эффект умножения результата функционирования системы, который повышает сумму результатов функционирования ее отдельных составляющих;

• процессов: функционирование – действие системы во времени; управление – приведение системы в состояние равновесия или достижения цели; интеграция – процесс и механизм объединения и связности элементов; адаптация – приспособление системы к окружающей среде без потери своей идентичности;

• отражения системы: информация – сведения, знания наблюдателя о системе, отражение ее меры разнообразия;

• окружения системы: окружающая среда – внешняя среда системы, или совокупность объектов, которые располагаются за границами системы, воздействуют на нее, но не принадлежат ей; внутренняя среда – совокупность объектов, которые находятся в границах системы, влияют на ее поведение, но не принадлежат ей.

Проведенный анализ позволил сформулировать авторское определение «национальной инновационной системы». Согласно мнению авторов настоящего исследования, *национальная инновационная система* – это сложная, открытая, динамическая, организованная система-универсум, основанная на экономических отношениях и государственном устройстве страны, регулирующая нормами права инновационную деятельность, внутреннюю и внешнюю институциональную среду для экономических субъектов с целью сохранения и увеличения национального богатства страны.

Ключевой проблемой всех стран является ускорение технологического развития мировой экономики, повышение конкурентной борьбы за факторы, определяющие конкурентоспособность национальных инновационных систем. Исходя из этого целью является повышение уровня инновационной активности экономики. В настоящее время, вследствие сокращения срока реализации научных новшеств предпринимателям/предприятиям, необходимо оперативно реагировать на изменение национальных и мировых потребностей. Оперативное реагирование может обеспечить только временное преимущество, поскольку может быть использовано, скопировано, имитировано конкурентами как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Инновационная активность – наиболее гибкий индикатор состояния и конкурентоспособности национальной экономики.

Инновационная активность проявляется через инновационную деятельность экономических субъектов (физические и юридические лица), действующих в определенной институциональной среде.

У любой системы, в том числе национальной инновационной системы, есть определенные функции. Анализ работ российских ученых позволил насчитать около 30 функций национальной инновационной системы.

Зарубежные ученые более единодушны в выделении функций как инновационных систем, так и национальных инновационных систем. Ученый технологического университета Чалмерса (Швеция) А. Джонсон считает: «Цель инновационной системы – разрабатывать, распространять и использовать инновации. Основными функциями являются две, непосредственно связанные с инновационным процессом: 1) идентификация проблем, узких мест инновационной системы; 2) создание новых знаний. Третья функция связана с поддержанием инновационного процесса и включает: 3.1) обеспечение стимулов для инновационной деятельности; 3.2) предоставление необходимых ресурсов; 3.3) направление поиска, т.е. определение стратегических приоритетов; 3.4) определение потенциала для роста инноваций; 3.5) содействие обмену информацией и знаниями; 3.6) стимулирование и создание рынков инноваций; 3.7) снижение социальной неопределенности рынков, т.е. предотвращение или решение конфликтов между фирмами и физическими лицами;

3.8) противодействие сопротивлению изменениям, которые возникают в обществе при введении изменений, т.е. введение механизма легитимности для инноваций» [55].

М.П. Хеккерт и С.О. Негро в работе 2005 г. выделяют следующие функции: «1) предпринимательская деятельность; 2) развитие знаний (обучение); 3) диффузия знаний через сети, т.е. обмен информаций; 4) руководство по поиску приоритетных направлений деятельности; 5) формирование рынка; 6) мобилизация ресурсов; 7) создание легитимности/противодействия сопротивлению изменениям» [53]. В более поздней своей работе 2007 г. они еще раз доказательно ограничиваются именно перечисленными семью функциями [54].

Основываясь на том, что:

- «функция – (лат. *function* – исполнение, осуществление) – 1) предназначение; 2) деятельность, обязанность, работа» [35. С. 580];
- «функции представляют собой направления активности системы, которая взаимодействует со средой» [40. С. 133];
- «функции присущи системе и ее компонентам, причем функции системы есть интегрированный результат функционирования образующих ее компонентов» [1. С. 131],

можно сформулировать следующие выводы.

Во-первых, национальную инновационную систему наделяют рядом «чужих» функций.

Так, например, формирование национальной инновационной политики; разработка и обеспечение нормативно-законодательной базы; выбор приоритетов в области инноваций, научных исследований и разработок и т.д. относятся к государственным функциям и функциям органов власти государства (которые имеют более конкретный характер).

Далее, генерация знаний, распространение знаний, хранение знаний и т.д. относятся к системе образования. Например, в России это закреплено: в ст. 1–4 Федерального закона «Об образовании в РФ» № 273-ФЗ (ред. от 3 февраля 2014 г., с изм. и доп., вст. в силу с 6 мая 2014 г.) [28]; в государственной программе «Развитие образования на 2013–2020 годы» [29].

Во-вторых, ни один автор не выделяет внутренних и внешних факторов национальной инновационной системы, несмотря на активное развитие в последнее время наднациональных и глобальных процессов в мировой экономике.

Как отмечает С.В. Кортов, «с точки зрения взаимодействия с окружающей средой инновационная система может быть:

- активно-адаптивной, т.е. достигать своей цели путем целевой трансформации среды;

*Таблица 1 – Теоретические модели развития национальной инновационной системы (НИС) и особенности подходов к реализации государственной инновационной политики в зарубежных странах**

Модель	Формирование национальной инновационной системы	Функции государства	Особенности модели	Основные риски
Рыночная эволюционная	Платежеспособный спрос формирует адекватное предложение	1. Поддержка (безвозмездное субсидирование) системы производства научных кадров, сферы фундаментальных исследований. 2. Снижение трансакционных барьеров на пути инноваций и стимулирование частного спроса на инновационную деятельность	Структурные элементы НИС создаются и развиваются под воздействием и в меру развития платежеспособного спроса субъектов (одним из которых является само государство в рамках своих функций)	Сохранение сегментации и неполноты НИС, усиление технологической зависимости экономики от зарубежных производителей технологий
Рыночная радикальная	Платежеспособный спрос формирует адекватное предложение	Финансирование только тех направлений, которые необходимы для реализации функций самого государства	Сокращение государственного сектора	Вероятна ликвидация российской фундаментальной науки и сокращение производства научных кадров
Институциональная «достройка»	Развитие недостающих элементов и распространение новых форм	Государственная поддержка НИС	Усиливается распыление бюджетных ресурсов по множеству существующих и новых направлений	Автоматического формирования конкурентоспособной НИС не произойдет в силу низкого качества ее существующих элементов
Инновационно-активная	Предложение создает спрос	Увеличение расходов на коммерциализацию передовых технологий для быстрого доведения до практически применимого уровня существующих заделов	Низкий спрос на инновации в предпринимательском секторе обусловлен отсутствием предложения инновационного продукта	Невостребованность передовых коммерческих технологий
«Знание-активная»	Акцент смещен на начало инновационного цикла и на развитие инновационного образования	1. Интенсивные вложения в человеческий капитал. 2. «Связка» спроса и предложения и формирование потребностей в различных инновационных институтах	Создание «инновационного человека», который будет склонен к инновациям и новым знаниям вне зависимости от основной сферы деятельности	Долгосрочная перспектива реализации и получения эффекта

* Составлено по: [39].

• пассивно-адаптивной – видоизменять свою цель при изменении окружающей среды без целевого воздействия на среду;

• активно-пассивной, т.е. использовать обе стратегии» [14. С. 2].

В-третьих, поскольку национальная инновационная система по категории многообразия эффектов обладает адаптивностью (свойство системы сохранять свою идентичность в условиях изменчивости внешней среды), политика и действия государства не должны приводить систему в кризисное состояние. Национальная инновационная система должна обладать функциями как «свойствами в динамике», приводящими к достижению цели даже в условиях изменяющегося состояния.

В табл. 1 отражены теоретические модели развития национальной инновационной системы, которые рассматривались правительством России как возможные к применению в стране:

• рыночная эволюционная с сохранением поддержки и финансирования системы научных исследований и технологических разработок;

• рыночная радикальная с поддержкой и финансированием только тех направлений в научных исследованиях и технологических разработках, которые необходимы для реализации функций самого государства;

• институциональная «достройка», предусматривающая развитие недостающих элементов и распространение новых форм инновационной деятельности;

• инновационно-активная – через механизм «предложение создает спрос» при минимальном участии государства;

• «знание-активная», предусматривающая интенсивные вложения в человеческий капитал, который, в свою очередь, будет склонен к инновациям вне зависимости от основной сферы деятельности.

В табл. 2 представлены основные современные направления инновационной политики зарубежных стран. Каждая страна по-своему определяет, через проведение соответствующей политики государством, направления функционирования и развития национальной инновационной системы.

Первоначально авторами данной статьи были сформулированы следующие функции национальной инновационной системы:

нормативно-правовая – система обеспечивает соблюдение установленных государством норм и правил в сфере инновационной деятельности, а также обратную связь для совершенствования нормативной правовой базы;

ресурсная – создание условий для оптимального распределения природных, производственных, человеческих и социальных ресурсов между всеми субъектами инновационной деятельности. Материальные и нематериальные ресурсы являются основой инновационной деятельности в рамках национальной экономической системы;

функция управления знаниями – формирование условий для создания, передачи и хранения знаний – творческого фундамента для инновационного творчества как специфической деятельности, присущей исключительно человеку. Опосредованным действием данной функции является развитие че-

*Таблица 2 – Основные современные направления инновационной политики зарубежных стран**

Направление инновационной политики	Специфика	Страны
Оптимизация структуры национальной инновационной системы	Оптимизация государственной системы управления и планирования в сфере инноваций	Япония, Норвегия, Индия, Чили
	Оптимизация государственного финансирования науки и инновационной сферы	США, Франция, Великобритания, Дания, Норвегия, Швеция, Тайвань, Австралия
	Развитие фундаментальных исследований	Великобритания, Швеция, Словения
Стимулирование инновационной кооперации бизнеса и науки (университетов) внутри страны	Стимулирование симметричного сближения университетов и корпораций	США, Финляндия
	Крупные государственные вложения в науку и инновационную сферу и привлечение национального частного капитала	Израиль, Финляндия
	Стимулирование инновационной активности частного сектора с привлечением иностранных капиталов в инновационную сферу	Великобритания, Ирландия, Китай, Корея, Малайзия, Индия, Израиль
	Стимулирование инновационной инициативы научного сектора	Германия, Япония, Новая Зеландия, Дания
Интеграция в международные инновационные сети	Комплексная интеграция	Финляндия, Израиль, Нидерланды, Китай
	Технологическая специализация	Корея, Малайзия, Сингапур, Тайвань, Индия
Налаживание внутренних инновационных сетей	Создание особых условий для образования связей в инновационной сфере	США, Норвегия, Ирландия
	Стимулирование инициативы национальных регионов	Франция, Германия, Финляндия
Формирование национальной инновационной системы	Реструктуризация госсектора науки	Болгария, Польша, Литва
	Инициирование интеграции науки и образования	Латвия, Эстония, Чехия
	Вовлечение малого и среднего бизнеса в инновационную сферу	Румыния, Чехия, Словакия, Латвия, Эстония, Турция, Чили
	Определение приоритетных экспортных направлений в области высоких технологий	Чехия, Румыния, Чили, Турция

* Составлено по: [39].

ловеческого капитала как основного носителя знаний;

информационная – поддержка и развитие процессов хранения, передачи и обработки информации как внутри системы (между отдельными элементами, подсистемами и о состоянии системы в целом), так и во взаимодействии национальной инновационной системы с окружающей средой (внешняя конъюнктура, глобальный уровень развития науки и техники, положение в международных процессах);

организационная – развитие форм и структур институтов и организаций, механизмов их взаимодействия, кооперации и координации деятельности. Данная функция направлена на развитие многообразия элементов национальной инновационной системы и расширение внутрисистемных связей;

функция конкурентоспособности – обеспечение такого состояния экономической, технологической, организационной и структурной эффективности, которая позволяет национальной инновационной системе быть конкурентоспособной в рамках глобальной инновационной системы. Таким образом обеспечивается активное взаимодействие национальной инновационной системы с внешней средой, направленное на конкретный результат;

функция динамической самоорганизации и развития – обусловлена протекающими внутри системы инновационными процессами, в частности организационными инновациями, направлена на развитие и перестроение в изменяющихся условиях за счет накопленного внутреннего потенциала. Инновационная природа протекающих в НИС процессов требует постоянной адаптации.

Анализ вышеприведенных функций, а также функций национальной инновационной системы, выделяемых российскими учеными, и детальное изучение теории систем поменяли взгляды авторов.

Внешние функции национальной инновационной системы

Преобразовательная функция, свойственная для созидательных систем, таких как национальная инновационная система, заключается в преобразовании окружающей среды, приведение ее в соответствие со своей сущностью. Преобразовательная функция национальной инновационной системы проявляется в сохранении и увеличении в стоимостном и структурном выражении нематериального капитала национального богатства страны.

Потребительская функция связана с входом (производством) и выходом (потреблением) инновационной продукции (товаров, услуг) и проявляется через инновационный процесс или инновационную деятельность. Для производства инновационной продукции необходимо нахождение и «выращивание» инновационного продукта (товара, услуги) у предпринимателя/предприятия (фирмы), отрасли и т.д. Потребление проявляется через финансы/инвестиции, кадры, окружающую инфраструктуру и т.д. На выходе должны быть субъекты потребления инновационной продукции (товаров, услуг).

Функция поглощения национальной инновационной системы проявляется в ее связи с наднациональными инновационными системами и глобальной инновационной системой. Компании ищут более благоприятную среду для своего производства во всем мире, согласно «новой теории международной торговли» и «новой экономической географии» П. Кругмана. Функция поглощения наиболее явно проявляется через технологические траектории внешней среды, социальное и сетевое взаимодействие, международные торговые соглашения, международные инвестиционные соглашения и т.д.

Адаптивная функция обеспечивает согласование системы с ее окружением, взаимное изменение поведения. В конкретном случае речь идет об «инновационном человеке». Национальная инновационная система должна способствовать расширению возможностей людей через добровольные действия к инновационной деятельности, инновационной активности (донести знания о том «что, как, почему»), а человек должен быть заинтересован в инновационной деятельности, инновационной активности («знать и участвовать»).

Как отмечает академик РАН А.И. Татаркин, «коренные изменения социально-экономической системы в период реформ привели к радикальной трансформации условий протекания мотивационных процессов. Значительная часть предприятий в большей степени ориентируется на стратегию принуждения, используя сильный для современного этапа отрицательный мотив увольнения или безработицы» [41. С. 11].

Обслуживающая функция национальной инновационной системы проявляется в ее иерархии верхнего уровня по сравнению с:

- классификацией географии инноваций – региональными, межрегиональными, местными инновационными системами;
- функционально-процессной классификацией инноваций;
- классификацией высокотехнологичной и наукоемкой продукции (товаров, услуг).

«Важнейшая роль внутренних функций заключается в том, что они обеспечивают необходимую для внешнего функционирования внутреннюю динамику системы» [40. С. 137].

Внутренние функции национальной инновационной системы

Контролирующая функция проявляется в количественной и качественной оценке и учете результатов работы национальной инновационной системы:

- сравнение фактического состояния с поставленными целями (распознавание эпохальных, базисных, улучшающих инноваций и псевдоинноваций);
- проверка соответствия декларируемой (контроль) и осуществляемой (надзор) деятельности установленным законодательным и иным нормативным правовым требованиям;
- недопущение установления монополистического диктата одних участников рынка над другими.

Функция координации и согласования проявляется в:

- согласованных совместных действиях всех составляющих национальной инновационной системы, от идеи инновационного продукта (товара, услуги) до коммерциализации продукта (товара, услуги);
- горизонтальном упорядочении составляющих национальной инновационной системы.

Функция координации доминирует в субъектно-субъектных и объектно-объектных взаимодействиях.

Организационно-распорядительная функция заключается в:

- закреплении за элементами и подсистемами национальной инновационной системы определенных действий и функционала в четко обозначенной последовательности;
- принятии конкретных решений по отдельным объектам национальной инновационной системы;

• регулировании деятельности, позволяющем органу управления обеспечить выполнение поставленных перед ним целей и задач.

Функция субординации (от лат. *subordinate* – соподчинение) и реординации (от лат. *reordination* – переподчинение) включает:

• вертикальное упорядочение системы, где один из составляющих элементов играет роль ведущего, определяющего начала в деятельности остальных;

• управленческие процессы во взаимодействии;

• правовое переподчинение частей или элементов одной общности другим, как по горизонтали, так и по вертикали.

Функция субординации доминирует в субъектно-объектных и объектно-субъектных отношениях.

Функция аллокации – эффективное размещение факторов производства в местах, где их применение обеспечит наибольшую отдачу.

Таким образом, на основании проведенного исследования представлено целевое аналитическое определение понятия «национальная инновационная система». В предложенном определении национальной инновационной системы:

1) учтены основополагающие составляющие концепции национальной инновационной системы: теория фирмы, инновационная теория, теория управления знаниями, теория систем, теория институционализма, теория национального богатства, теория национальной экономики;

2) обозначены сложность, открытость и динамизм национальной инновационной системы;

3) указано на то, как используется предмет исследования, для достижения каких целей применяется, на чем базируются выполняемые функции.

Разграничение внешней и внутренней среды национальной инновационной системы позволило сформулировать и обосновать ее внешние и внутренние функции. Внешние функции национальной инновационной системы: преобразовательная, потребительская, поглощения, адаптивная, обслуживающая. Внутренние функции национальной инновационной системы: контролирующая, координации и согласования, организационно-распорядительная, субординации и реординации, аллокации. ■

Источники

1. Афанасьев В.Г. Системность и общество. М.: Политиздат, 1980.
2. Бабосов Е.М. Формирование и функционирование национальной инновационной системы // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2012. № 5(23).
3. Бочко В.С., Анимица Е.Г., Белкин В.Н. Региональные проблемы формирования национальной инновационной системы. Екатеринбург: Ин-т экономики УрО РАН, 2004.
4. Голиченко О.Г. Проблемы модернизации инновационной системы и инновационной политики России // Инновации. 2008. № 10(120).
5. Дежина И.Г., Салтыков Б.Г. Становление российской национальной инновационной системы и развитие малого бизнеса // Проблемы прогнозирования. 2005. № 2.
6. Емельянов Ю.С. Государственно-частное партнерство в инновационном развитии экономики России: автореф. дис. … д-ра экон. наук. М., 2012.
7. Иванова Н.И. Наука в национальных инновационных системах // Инновации. 2005. № 3(80).
8. Иванова Н.И. Национальные инновационные системы // Вопросы экономики. 2001. № 7.
9. Касумов Ф.Г., Гусейнова А.Д. Национальная инновационная система и ее информационное обеспечение: учебник. Самара: Изд-во Ас Гард, 2013.
10. Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г.
11. Концепция инновационного развития Республики Узбекистан на 2012–2020 гг.: проект ПРООН «Поддержка в сфере инновационной политики и трансфера технологий». 2012.
12. Концепция инновационного развития экономики Кыргызстана на период до 2015 г. URL: http://analitika.org/kyrgyzstan/
13. Концепция национальной инновационной системы: одобрена на заседании комиссии по вопросам ГНТП при Совете Министров Республики Беларусь (протокол № 05/47 пр. от 8 июня 2006 г.).
14. Кортов С.В. Моделирование жизненного цикла инноваций на основе теории эволюции // Инновационная экономика. 2005. № 1.
15. Кузык Б.Н. У России один эффективный путь развития – свой. М.: Ин-т экон. стратегий, 2004.
16. Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. Россия – 2050: стратегия инновационного прорыва. М.: Экономика, 2004.
17. Лапаев С.П. Национальные и региональные инновационные системы: общие черты и особенности // Вестник ОГУ. 2013. № 8(157).
18. Моргунов Е.В., Снегирев Г.В. Национальная (государственная) инновационная система: сущность и содержание // Собственность и рынок. 2004. №7.
19. Национальная инновационная система и государственная инновационная политика Российской Федерации: базовый доклад к обзору ОЭСР национальной инновационной системы Российской Федерации. М., 2009. URL: http://old.mon.gov.ru/press/news/6333/
20. НТР и мировая политика: учеб. пособие / под ред. А.В. Бирюкова, А.В. Крутских. М.: МГИМО – Университет, 2010.
21. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (вместе с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года»): распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р (ред. от 8 августа 2009 г.).
22. О национально-культурной автономии: федер. закон от 17 июня 1996 г. № 74-ФЗ (ред. от 2 июля 2013 г.).
23. О национальной платежной системе: федер. закон от 27 июня 2011 г. № 161-ФЗ (ред. от 23 июля 2013 г.).
24. О Совете при Президенте Российской Федерации по реализации приоритетных национальных проектов и демографической политике: Указ Президента РФ от 31 августа 2012 г. № 1248 (ред. от 22 ноября 2013 г.).
25. О Стратегии государственной национальной политики Российской Федерации на период до 2025 года: Указ Президента РФ от 19 декабря 2012 г. № 1666.
26. О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года: Указ Президента РФ от 12 мая 2009 г. № 537.
27. Об аккредитации в национальной системе аккредитации: федер. закон от 28 декабря 2013 г. № 412-ФЗ.
28. Об образовании в Российской Федерации: федер. закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ (ред. от 3 февраля 2014 г.).
29. Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие образования» на 2013–2020 годы: распоряжение Правительства РФ от 15 мая 2013 г. № 792-р.
30. Об утверждении Концепции инновационного развития Республики Казахстан до 2020 года: Указ Президента Республики Казахстан от 4 июля 2013 г. № 579.
31. Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года: распоряжение Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. № 2227-р.
32. Полтерович В.М. Принципы формирования национальной инновационной системы // Проблемы теории и практики управления. 2008. № 11. С. 8–19.
33. Проект «Инновационная Россия – 2020 (Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года)». М., 2010. URL: www.portalnano.ru/files/692
34. Проект Концепции развития научно-инновационной деятельности в Кыргызской Республике на период до 2020 года. URL: http://edu.gov.kg/
35. Райзберг Б.А. Современный социоэкономический словарь. М.: ИНФРА-М, 2009.
36. Савина Е.Л. Государственное регулирование национальной инновационной системы: автореф. дис. … канд. экон. наук. СПб., 2009.
37. Сактоев В.Е., Халтаева С.Р. Инновационная активность российских предприятий: измерители, факты, проблемы // Российское предпринимательство. 2011. № 4 (вып. 2).
38. Салимьянова И.Г. Методология и методы развития национальной инновационной системы: автореф. дис. … д-ра экон. наук. СПб., 2011.
39. Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года: утв. Межведомственной комиссией по научно-инновационной политике (протокол от 15 февраля 2006 г. № 1). URL: http://old.mon.gov.ru/work/nti/dok/str/strateg.zip
40. Сурмин Ю.П. Теория систем и системный анализ: учеб. пособие. Киев: МАУП, 2003.
41. Татаркин А.И. Инновационные источники пространственного развития Российской Федерации // Инновации. 2013. № 3(173).
42. Трофимова Л.А., Трофимов В.В. Управление знаниями: учеб. пособие. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2012.
43. Файзуллоев М.К. Формирование и развитие национальной инновационной системы Республики Таджикистан (методологические подходы и механизм управления): автореф. дис. … д-ра экон. наук. М., 2012.
44. Хансевяров Р.И. Теория и методология формирования инновационной российской экономики: автореф. дис. … д-ра экон. наук. СПб., 2013.
45. Чеботарев Н.Ф. Национальная инновационная система России // Аудит и финансовый анализ. 2007. № 3.
46. Шапошникова С.В. Управление различными типами инновационных систем // ИнВестРегион. 2008. № 4.
47. Edquist C. Systems of Innovation: Perspectives and Challenges // Fagerberg J., D. Mowery, and R. Nelson (eds). The Oxford Handbook of Innovation. Oxford: Oxford University Press, 2004. Pp. 181-208.
48. Edquist C., Lundvall B.-A. Comparing the Danish and Swedish systems of innovations // Nelson, R.R. (Ed.). National Innovation Systems. N.Y.: Oxford University Press, 1993.
49. Feinson St. National Innovation Systems. Overview and Country Cases. CSPO. URL: www.cspo.org/products/rocky/Rock-Vol1-. 1.PDF 2004.
50. Freeman C. Continental, national and subnational innovation systems – complementarity and economic growth // Research Policy. 2002. No. 31. Pp. 191–211. URL: www.deu.edu.tr/userweb/sedef.akgungor/dosyalar/freeman.pdf

51. Freeman C. Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan. L.: Frances Pinter, 1987.

52. Goto A. Japan's National Innovation System: Current Status and Problems // Oxford Review of Economic Policy. 2000. 16(2)

53. Hekkert M.P., Negro S.O. Functions of Innovation Systems as a Framework to Understand Sustainable Technological Change Empirical Evidence for Earlier Claims. 2005. URL: www.geo.uu.nl/isu/pdf/isu0810.pdf

54. Hekkert M.P., Suurs R.A.A., Negro S.O., Kuhlmann S., Smits R.E.H.M. Functions of innovation systems: A new approach for analyzing technological change // Technological Forecasting & Social Change. 2007. №74. Pp. 413–432.

55. Johnson A. Functions in Innovation System Approaches. 1998. URL: www.druid.dk/conferences/nw/paper1/a_johnson.pdf

56. Lundvall B.-A. National Innovation Systems – Analytical Concept and Development Tool // Industry and Innovation. 2007. 14:1. URL: http://infojustice.org/download/gcongress/dii/lundvall%20article.pdf

57. Lundvall B-A. National Innovation Systems: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning. L.: Pinter, 1992.

58. Lundvall B.-A., Gregersen B., Johnson B., Lorenz E. Innovation Systems and Economic Development. URL: http://www.ungs.edu.ar/globelics/wp-content/uploads/2011/12/ID-514-Lundvall-Gregersen-Johnson-Lorenz-What-do-we-know-about-building-sustainable-national-r.pdf

59. Lundvall B.-A., Johnson B., Andersen E.S., Dalum B. National systems of production, innovation and competence building // Research Policy. 2002. № 31. Pp. 213–231. URL: http://infojustice.org/download/gcongress/dii/lundvall article 2.pdf.

60. Metcalfe S. The Economic Foundations of Technology Policy: Equilibrium and Evolutionary Perspectives // P. Stoneman (ed.). Handbook of the Economics of Innovation and Technological Change, Blackwell Publishers. Oxford (UK)/Cambridge (US), 1995.

61. Nelson R.R., Rosenberg N. Technical innovation and national systems // Nelson R.R. (Ed.). National Innovation Systems: A comparative Analysis. N.Y.: Oxford University Press, 1993. Pp. 3–21.

62. Niosi J., Saviotti P., Bellon B., Crow M. National Systems of Innovation // Search of a Workable Concept. Technology in Society. 1993. Vol. 15. Pp. 207–227.

63. Patel P. and Pavitt K. The Nature and Economic Importance of National Innovation Systems // STI Review. No. 14. P.: OECD, 1994.

References

1. Afanasyev V.G. Consistency and Society. [*Sistemnost i obshestvo*]. Moscow, Politizdat Publ., 1980.

2. Babosov Ye.M. Formation and functioning of the national innovation system. [Formirovanie I funkcionirovanie natsionalnoy innvatsionnoy sistemy]. *Economicheskie I socialnye peremeny: fakty, tendencii, prognoz – Economic and Social Changes: Facts, Trends and Forecast*, 2012, no. 5(23).

3. Bochko V.S., Animitsa Ye.G., Belkin V.N. Regional problems of formation of a national innovation system. [*Regionalnie problem formirovaniya natsionalnoy innovatsionnoy sistemy*]. Yekaterinburg, UB of RAS, 2004.

4. Golichenko O.G. Problems of modernization of the innovation system and innovation policy in Russia. [Problemy modernizacii innovacionnoj sistemy i innovacionnoj politiki Rossii]. *Innovatsii – Innovations*, 2008, no. 10(120).

5. Dezhina I.G., Saltykov B.G. Formation of Russian national innovation system and the development of small business. [Stanovlenie rossijskoj nacional'noj innovacionnoj sistemy i razvitie malogo biznesa]. *Problemy prognozirovanija – The Forecasting Problems*, 2005, no. 2.

6. Emeljanov Yu.S. Public-private partnership in the innovative development of Russia's Economy. Dr. econ. sci. diss. [*Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo v innovacionnom razvitii jekonomiki Rossii. Diss. dokt. ekon. nauk*]. Moscow, 2012.

7. Ivanova N.I. Science in the national innovation systems. [Nauka v nacionalnyh innovacionnyh sistemah]. *Innovacii – Innovations*, 2005, no. 3(80).

8. Ivanova N.I. National innovation systems [Nacionalnye innovacionnye sistemy]. *Voprosy ekonomiki – The Issues of Economics*, 2001, no. 7.

9. Kasumov F.G., Gusejnova A.D. National innovation system and its information support [*Nacionalnaja innovacionnaja sistema i ee informacionnoe obespechenie*]. Samara, As Gard Publ., 2013.

10. The Constitution of the Russian Federation. [*Konstitucija Rossijskoj Federacii*]: adopted on December 12,1993. Available at: www.consultant.ru/

11. The concept of innovative development of the Republic of Uzbekistan for 2012-2020. [*Koncepcija innovacionnogo razvitija Respubliki Uzbekistan na 2012-2020 gg.*]: UNDP project «Support to Innovation Policy and Technology Transfer», 2012.

12. The concept of innovative economic development of Kyrgyzstan for the period until 2015. [*Koncepcija innovacionnogo razvitija jekonomiki Kyrgyzstana na period do 2015 g.*]. Available at: http://analitika.org/kyrgyzstan/

13. The concept of a national innovation system. [*Koncepcija nacionalnoj innovacionnoj sistemy*]: approved by the commission on the GTIN of the Council of Ministers of the Republic of Belarus (protocol no. 05/47 of June 8,2006)).

14. Kortov S.V. Simulation of life cycle of innovation based on the theory of evolution. [Modelirovanie zhiznennogo cikla innovacij na osnove teorii jevoljucii]. *Innovacionnaja ekonomika – Innovation Economy*, 2005, no. 1.

15. Kuzyk B.N. Russia has only one effective way of development – its own. [*U Rossii odin jeffektivnyj pt razvitija – svoj*]. Moscow, Institut ekonomicheskih strategij Publ., 2004.

16. Kuzyk B.N., Jakovec U.V. Russia–2050: The strategy of innovative breakthrough. [*Rossija–2050: strategija innovacionnogo proryva*]. Moscow, Ekonomika Publ., 2004.

17. Lapaev S.P. National and regional innovation systems: general features and characteristics. [Nacionalnye i regionalnye innovacionnye sistemy: obshhie cherty i osobennosti]. *Vestnik OGU – Vestnik of OSU*, 2013, no. 8(157).

18. Morgunov Ye.V., Snegirev G.V. National (state) innovation system: the essence and content. [Nacionalnaja (gosudarstvennaja) innovacionnaja sistema: sushhnost i soderzhanie]. *Sobstvennost i rynok – Property and the Market*, 2004, no. 7.

19. National innovation system and state innovation policy of the Russian Federation. [Nacionalnaja innovacionnaja sistema i gosudarstvennaja innovacionnaja politika Rossijskoj Federacii]. Baseline Report to the OECD review of national innovation system of the Russian Federation. Moscow, 2009. Available at: http://old.mon.gov.ru/press/news/6333/

20. STR and World Politics. [*NTR i mirovaja politika*]: ed. by A.V. Biryukova, A.V. Krutskih. Moscow. MGIMO-University, 2010.

21. On the Concept of long-term socio-economic development of the Russian Federation for the period until 2020. [*O Koncepcii dolgosrochnogo socialno-ekonomicheskogo razvitija Rossijskoj Federacii na period do 2020 goda*]: approved by the RF Government Decree of November 17, 2008 no. 1662-p (in Russ.).

22. On national-cultural autonomy. [*O nacionalno-kulturnoj avtonomii*]: Federal law of June 17, 1996 no. 74-FZ. (in Russ.).

23. On the National Payment System. [*O nacionalnoj platezhnoj sisteme*]: Federal law of June 27, 2011 no. 161-FZ. (in Russ.).

24. About the Council under the President of the Russian Federation for the implementation of priority national projects and demographic policy. [*O Sovete pri Prezidente Rossijskoj Federacii po realizacii prioritetnyh nacionalnyh proektov i demograficheskoj politike]*: approved by Presidential Decree of August 31, 2012 no. 1248. (in Russ.).

25. On the Strategy of the State Ethnic Policy of the Russian Federation for the period until 2025. [*O Strategii gosudarstvennoj nacionalnoj politiki Rossijskoj Federacii na period do 2025 goda*]: approved by Presidential Decree of December 19, 2012 no. 1666. (in Russ.).

26. About National Security Strategy of the Russian Federation until 2020. [*O Strategii nacionalnoj bezopasnosti Rossijskoj Federacii do 2020 goda*]: approved by Presidential Decree of May 12, 2009 no. 537. (in Russ.).

27. On accreditation in the national accreditation system. [*Ob akkreditacii v nacionalnoj sisteme akkreditacii*]: Federal law of December 28, 2013 no. 412-FZ. (in Russ.).

28. On Education in the Russian Federation. [*Ob obrazovanii v Rossijskoj Federacii*]: Federal law of December 29, 2012 no. 273-FZ. (in Russ.).

29. On approval of the state program of the Russian Federation «Development of Education» for 2013-2020. [*Ob utverzhdenii gosudarstvennoj programmy Rossijskoj Federacii «Razvitie obrazovanija» na 2013–2020 gody*]: approved by the RF Government Decree of May 15, 2013 no. 792-p. (in Russ.).

30. On approval of the Concept of Innovation Development of Kazakhstan till 2020. [*Ob utverzhdenii Koncepcii innovacionnogo razvitija Respubliki Kazahstan do 2020 goda*]: Decree of the President of the Republic of Kazakhstan of July 4, 2013 no. 579.

31. On Strategy of Innovation Development of the Russian Federation for the period until 2020. [*Ob utverzhdenii Strategii innovacionnogo razvitija Rossijskoj Federacii na period do 2020 goda*]: approved be the RF Government Decree of December 8, 2011 no. 2227-p. (in Russ.).

32. Polterovich V.M. Principles of formation of the national innovation system. [Principy formirovanija nacional'noj innovacionnoj sistemy]. *Problemy teorii i praktiki upravlenija – Problems of theory and practice of management*, 2008, no. 11.

33. *Proekt «Innovacionnaja Rossija – 2020»*. [Innovation Development Strategy of the Russian Federation for the period up to 2020]. Moscow, 2010. Available at: www.portalnano.ru/files/692

34. Draft Concept of scientific and innovation activities in the Kyrgyz Republic for the period until 2020. [*Proekt Koncepcii razvitija nauchno-innovacionnoj dejatelnosti v Kyrgyzskoj Respublike na period do 2020 goda*]. 2014. Available at: http://edu.gov.kg/

35. Raizberg B.A. Modern socioeconomic dictionary. [*Sovremennyj sociojekonomicheskij slovar*]. Moscow, INFRA-M, 2009.

36. Savina Ye.L. State regulation of the national innovation system. Cand. econ. sci. diss. [*Gosudarstvennoe regulirovanie nacionalnoj innovacionnoj sistemy*. Diss. kand. ekon. nauk]. S.-Petersburg, 2009.

37. Saktaev V.E., Haltaeva S.R. Innovation activity of Russian companies: meters, facts, problems. [Innovacionnaja aktivnost rossijskih predprijatij: izmeriteli, fakty, problemy]. *Rossijskoe predprinimatelstvo – The Russian Entrepreneurship*, 2011, no. 4(2).

38. Salimyanova I.G. Methodology and methods of development of the national innovation system. Dr. econ. sci. diss. [*Metodologija i metody razvitija nacional'noj innovacionnoj sistemy*. Diss. dokt. ekon. nauk]. S.-Petersburg, 2011.

39. Strategy of Science and Innovation Development in the Russian Federation for the period until 2015. [*Strategija razvitija nauki i innovacij v Rossijskoj Federacii na period do 2015 goda*]: approved of February 15, 2006 no. 1). Available at: http://old.mon.gov.ru/work/nti/dok/str/strateg.zip

40. Surmin B.P. Systems theory and systems analysis. [*Teorija sistem i sistemnyj analiz*]. Kiev, MAUP Publ., 2003.

41. Tatarkin A.I. Innovative sources of spatial development of the Russian Federation. [Innovacionnye istochniki prostranstvennogo razvitija Rossijskoj Federacii]. *Innovacii – Innovations*, 2013, no. 3(173).

42. Trofimova L.A., Trofimov V.V. Knowledge management. [*Upravlenie znanijami*]. S.-Petersburg, SPbGUEF Publ., 2012.

43. Fayzulloev M.K. Formation and development of the national innovation system of the Republic of Tajikistan (methodological approaches and control mechanism). Dr. econ. sci. diss. [*Formirovanie i razvitie nacional'noj innovacionnoj sistemy Respubliki Tadzhikistan (metodologicheskie podhody i mehanizm upravlenija)*. Diss. dokt. ekon. nauk]. Moscow, 2012.

44. Hansevyarov R.I. Theory and methodology of formation of innovationtion of the Russian economy. Dr. econ. sci. diss. [*Teorija i metodologija formirovanija innovacionnoj rossijskoj ekonomiki*. Diss. dokt. ekon. nauk]. S.-Petersburg, 2013.

45. Chebotarev N.F. The National Innovation System of Russia [Nacionalnaja innovacionnaja sistema Rossii]. *Audit i finansovyj analiz – Audit and Financial Analysis*, 2007, no. 3.

46. Shaposhnikova S.V. Managing different types of innovation systems. [Upravlenie razlichnymi tipami innovacionnyh system]. *InVestRegion*, 2008, no. 4.

47. Edquist C. (2004). *Systems of Innovation: Perspectives and Challenges*. In Fagerberg J., D. Mowery, and R. Nelson (eds), The Oxford Handbook of Innovation. Oxford: Oxford University Press. Pp. 181-208.

48. Edquist C., Lundvall B.-A. (1993). *Comparing the Danish and Swedish systems of innovations*. In: Nelson, R.R. (Ed.), National Innovation Systems. Oxford University Press, New York.

49. Feinson S. *National Innovation Systems. Overview and Country Cases*. CSPO. Available at: www.cspo.org/products/rocky/Rock-Vol1-. 1.PDF 2004.

50. Freeman C. Continental, national and subnational innovation systems – complementarity and economic growth. *Research Policy* 31 (2002). Pp. 191–211. Available at: www.deu.edu.tr/userweb/sedef.akgungor/dosyalar/freeman.pdf

51. Freeman C. *Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan*. London, Frances Pinter, 1987.

52. Goto A. *Japan's National Innovation System: Current Status and Problems*. Oxford Review of Economic Policy. 2000. 16(2).

53. Hekkert M.P., Negro S.O. *Functions of Innovation Systems as a Framework to Understand Sustainable Technological Change Empirical Evidence for Earlier Claims*. 2005. Available at: www.geo.uu.nl/isu/pdf/isu0810.pdf

54. Hekkert M.P., Suurs R.A.A., Negro S.O., Kuhlmann S., Smits R.E.H.M. Functions of innovation systems: A new approach for analyzing technological change. *Technological Forecasting & Social Change* 74 (2007). Pp. 413–432.

55. Johnson A. (1998). *Functions in Innovation System Approaches*. Available at: www.druid.dk/conferences/nw/paper1/a_johnson.pdf

56. Lundvall B.-A. National Innovation Systems - Analytical Concept and Development Tool. *Industry and Innovation*, 14:1, 2007. Available at: http://infojustice.org/download/gcongress/dii/lundvall%20article.pdf

57. Lundvall B.-A. *National Innovation Systems: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*. London, Pinter, 1992.

58. Lundvall B.-A., Gregersen B., Johnson B., Lorenz E. *Innovation Systems and Economic Development*. Available at: www.ungs.edu.ar/globelics/wp-content/uploads/2011/12/ID-514-Lundvall-Gregersen-Johnson-Lorenz-What-do-we-know-about-building-sustainable-national-r.pdf

59. Lundvall B.-A., Johnson B., Andersen E.S., Dalum B. National systems of production, innovation and competence building. *Research Policy* 31 (2002). Pp. 213–231. Available at: http://infojustice.org/download/gcongress/dii/lundvall article 2.pdf.

60. Metcalfe S. *The Economic Foundations of Technology Policy: Equilib-rium and Evolutionary Perspectives*, in P. Stoneman (ed.), Handbook of the Economics of Innovation and Technological Change, Blackwell Publishers, Oxford (UK)/Cambridge (US), 1995.

61. Nelson R.R., Rosenberg N. *Technical innovation and national systems*, in Nelson R.R. (Ed.). National Innovation Systems: A comparative Analysis. New York, Oxford University Press, 1993. Pp. 3–21.

62. Niosi J., Saviotti P., Bellon B., Crow M. National Systems of Innovation: In Search of a Workable Concept. *Technology in Society*, Vol. 15, 1993. Pp. 207–227.

63. Patel P. and Pavitt K. The Nature and Economic Importance of National Innovation Systems. *STI Review*, No. 14. Paris, OECD, 1994.

УПРАВЛЕНЕЦ № 4/50/ 2014

Таможенно-тарифное и нетарифное регулирование внешнеторговой деятельности России в условиях Таможенного союза ЕврАзЭС и ВТО

КИЛИН Виктор Валентинович
Доцент кафедры маркетинга и международного менеджмента

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Тел.: (343) 221-17-86
E-mail: kilvic@yandex.ru

Ключевые слова

ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ
ВСЕМИРНАЯ ТОРГОВАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ИМПОРТ
ИНТЕГРАЦИЯ
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА
ТАМОЖЕННЫЕ ПЛАТЕЖИ
ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ ЕВРАЗЭС
ТАМОЖЕННО-ТАРИФНЫЕ И НЕТАРИФНЫЕ МЕТОДЫ
ЭКСПОРТ

Аннотация

В статье рассматриваются особенности таможенно-тарифного и нетарифного регулирования внешнеторговой деятельности России в условиях Таможенного союза и Всемирной торговой организации. Анализируются основные изменения динамики развития внешней и взаимной торговли, а также поступления таможенных платежей. Приводятся классификации таможенно-тарифных, нетарифных методов и пошлин с использованием зарубежного опыта. Предложены ключевые меры и пути совершенствования таможенно-тарифных и нетарифных мер и их применения в комплексе, обосновано повышение роли нетарифных ограничений.

JEL classification

F13, F52

Мировое общественное развитие характеризуется усилением экономических связей и взаимодействия между различными странами. Современный этап развития мирохозяйственных связей отмечается нарастанием взаимопроникновения отдельных национальных хозяйств, т.е. международной экономической интеграцией. Эта тенденция к объединению вызвана взаимной выгодностью международной торговли, которая максимизирует мировое производство, обеспечивает международное разделения труда и повышает общественное благосостояние [24. С. 6].

Мировая экономика входит в новое русло глобальной интеграции, интернационализации и взаимозависимости стран. Одной из основных тенденций развития мировой экономики является расширение внутрирегионального торгово-экономического сотрудничества. Процесс международной экономической интеграции наблюдается во всех регионах мира. Проблема формирования динамичной, гибкой структуры внешнеэкономических связей, в том числе Центрально-Азиатского региона, способной быстро реагировать на изменения конъюнктуры национальных и мировых товарных, финансовых рынков, имеет большое практическое значение для развития экономического сотрудничества в рамках Содружества Независимых Государств (СНГ), Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС), Шанхайской организации сотрудничества (ШОС) [6. С. 3].

Следует отметить, что одним из главных негативных последствий распада СССР стало разрушение множества экономических связей, которое явилось катализатором кризисных явлений во многих странах постсоветского пространства. Однако сохраняющийся в этих государствах промышленный и научный потенциал выступил в качестве движущей силы усиления экономических интеграционных процессов, создания СНГ, ЕврАзЭС. В 2010 г. начал работу Таможенный союз (ТС) Республики Беларусь (РБ), Республики Казахстан (РК) и Российской Федерации (РФ) в рамках ЕврАзЭС. С начала 2012 г. в силу вступили 17 соглашений, формирующих основу Единого экономического пространства (ЕЭП) ЕврАзЭС и подготовку условий, предпосылок для принятия в 2015 г. договора (соглашения) о Евразийском экономическом союзе (ЕЭС).

Некоторые иностранные эксперты полагают, что экономическая основа для региональной интеграции на постсоветском пространстве является второстепенной, а главной движущей силой являются политические интересы. Эксперт Всемирного банка Люсио Виньяс де Соуза отмечает, что Таможенный союз ЕврАзЭС станет снижающим ВВП фактором, поскольку негативные эффекты от сворачивания торговли с третьими странами, несомненно, возобладают над какими бы то ни было положительными эффектами от появления новых торговых возможностей. Необходимо отметить, что эта точка зрения вызывает определенные сомнения, так как исключительно важным моментом развития Таможенного союза и формирования Единого экономического пространства в рамках Евразийского экономического сообщества является то, что этот интеграционный формат вызвал большую заинтересованность целого ряда третьих стран в установлении преференциального режима – режима свободной торговли, а также вступления в ТС и ЕЭП ЕврАзЭС [7. С. 72].

Формирование ЕЭП не представляется возможным без координации подходов государств-членов ТС и ЕЭП ЕврАзЭС к работе в рамках системы многостороннего регулирования международной торговли, т.е. без унификации и гармонизации политики государственного воздействия на внешнеторговую деятельность (ВТД). Данное обстоятельство является определяющим, принимая во внимание факт вступления в силу 22 августа 2012 г. Протокола о присоединении Российской Федерации к Марракешскому соглашению об учреждении Всемирной торговой организации (ВТО).

UPRAVLENETS № 4/50/ 2014

Customs Tariff and Non-Tariff Regulation of Russia's Foreign Trade in terms of the EurAsEC Customs Union and the WTO

Viktor V. KILIN
Associate-Prof. of Marketing and International Management Dept.

Urals State University of Economics
620144, RF, Yekaterinburg,
8 Marta/Narodnoy Voli St., 62/45
Phone: (343) 221-17-86
E-mail: kilvic@yandex.ru

Ныне мировая торговля ведется на основе принципов, норм и правил, принятых в рамках Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), которые были выработаны еще в ходе завершившегося в 1994 г. Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров. Современные реалии таковы, что без использования инструментов протекционистской защиты многие участники международной торговли обойтись объективно не могут. Правила применения этих инструментов оговариваются шестью десятками соглашений, входящих в правовой пакет ВТО. Получается, что, стремясь к либерализации внешней торговли, эта международная организация вынуждена выступать одновременно и в роли охранителя протекционизма, пусть и умеренного, если сравнивать его с протекционизмом середины прошлого века. В мировой практике ни протекционистская, ни либеральная торговая политика в чистом виде не встречаются. Любая страна использует элементы обоих вариантов торговой политики, комбинируя их в зависимости от решаемых на данном этапе торгово-экономических задач, ситуации в глобальной мировой экономике и национальном хозяйстве [13. С. 14].

Результаты анализа свидетельствуют, что Россией проводится значительная работа, в рамках функционирования ТС, формирования ЕЭП ЕврАзЭС и членства в ВТО, по разработке механизма применения коллективных методов регулирования внешнеторговой деятельности, и в первую очередь наиболее действенных – таможенно-тарифных и нетарифных (наряду с другими методами – запретами и ограничениями внешней торговли услугами и интеллектуальной собственностью, мерами экономического и административного характера, способствующими развитию международной торговли).

Внешнеторговая деятельность является определенным барометром экономического развития различных стран. Это особенно характерно для Российской Федерации, поскольку внешняя торговля нашей страны играет очень важную роль в российской экономике и составляет почти треть валового внутреннего продукта (ВВП) [20. С. 17].

В качестве примера можно отметить, что в России наблюдается в целом поступательное, динамичное развитие внешнеторговой деятельности за последние двадцать два года. Отмечается в основном позитивная динамика показателей по итогам 1992–2013 гг., за исключением снижения результатов в 1998–1999 и 2009 гг. по сравнению с предыдущими периодами и замедленного роста в 2010–2011 гг. в связи с последствиями кризисных явлений в мировой экономике и соответственно падением спроса и предложения на международных товарных рынках. Об этих фактах свидетельствуют данные, полученные по результатам проведенного анализа (рис. 1).

Результаты, достигнутые в процессе проведенного автором исследования, подтверждают в целом позитивную ди-

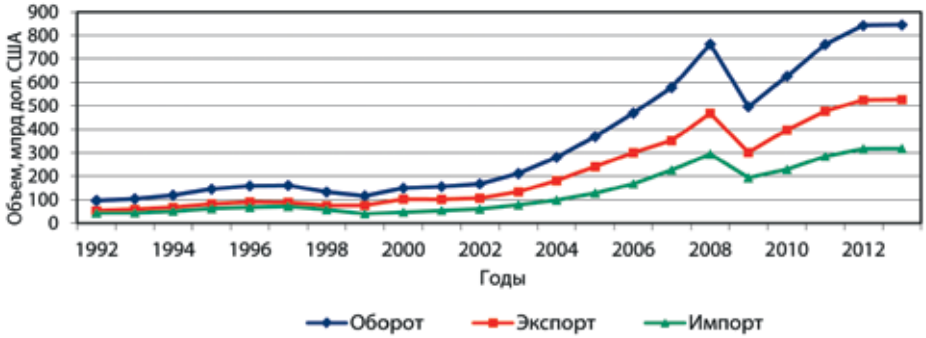


Рис. 1. Основные показатели внешней торговли России (с учетом торговли с Белоруссией и Казахстаном) за 1992–2013 гг. [16]

Key words

FOREIGN TRADE ACTIVITY
WORLD TRADE ORGANIZATION
IMPORT
INTEGRATION
GLOBAL ECONOMY
CUSTOMS CHARGES
EURASEC CUSTOMS UNION
CUSTOMS TARIFF AND NON-TARIFF METHODS
EXPORT

Summary

In the article the specifics of customs tariff and non-tariff regulation of the foreign trade activity in Russia in terms of Customs Union and the World Trade Organization are considered. The main changes in dynamics of foreign and mutual trade, as well as revenues from customs charges, are analysed. The author provides classifications of customs tariff and non-tariff regulation methods and duties using foreign experience. The article suggests the core measures and ways to improve customs tariff and non-tariff regulations and their integrated application; the increasing role of non-tariff restrictions is reasoned.

JEL classification

F13, F52

намику развития, за некоторыми исключениями, и стабилизацию внешнеторговой деятельности России в последние годы, в том числе в условиях развития Таможенного союза, формирования Единого экономического пространства в рамках ЕврАзЭС и членства во Всемирной торговой организации. Так, внешнеторговый оборот в 2013 г. отмечается темпом роста 873,9% по сравнению с 1992 г. и 100,3% по отношению к 2012 г.

Мировое сообщество выработало международную систему государственного регулирования внешнеторговой и иной внешнеэкономической деятельности, которая включает в себя, в зависимости от классификационных признаков (критериев), таможенно-тарифные методы и нетарифные (административно-правовые, фискальные и валютно-финансовые) меры воздействия на внешнюю торговлю, а также инструменты и механизмы защиты национальных (внутренних) рынков.

Основные положения, устанавливающие порядок применения мер таможенно-тарифного регулирования в рамках ВТО, содержатся в Генеральном соглашении по тарифам и торговле. ГАТТ устанавливает, по существу, принцип исключительного использования таможенно-тарифных средств для регулирования экспорта и импорта товаров. Согласно статье XI (1) ГАТТ–1994, международная торговля товарами должна регулироваться в первую очередь с помощью экспортных и импортных пошлин (налогов, сборов), т.е. стоимостными, а не административными рычагами воздействия.

Можно с уверенностью констатировать, что таможенный тариф был, есть и будет основным инструментом внешнеторговой политики, одна из важных функций которого – защита национального рынка. На протяжении восьми последовательных раундов многосторонних торговых переговоров в рамках ГАТТ, занявших более 24 лет, средний уровень таможенного тарифа существенно понизился. Однако его протекционистская роль во всех без исключения странах сохранилась. Это произошло за счет растущей избирательности таможенного обложения. Например, в начале 2010 г. (после реализации всех договоренностей Уругвайского раунда) ставки тарифов по режиму наибольшего благоприятствования составили, по данным Секретариата ЮНКТАД, от 3,7% (средняя ставка по США) до 7,1% (средняя ставка для Канады). В то же время более 10% всех тарифных ставок так называемой «четверки» (США, Евросоюз, Канада и Япония), а это примерно 4000 тарифных позиций, превышают 12%. Пятая часть таких ставок (так называемых пиковых ставок) в США, одна треть в Японии, четверть в Евросоюзе и примерно седьмая часть в Канаде превышают 20%. Не менее высок уровень таможенного обложения и в развивающихся государствах. В 2010 г. (после реализации снижения пошлин в итоге Уругвайского раунда) он составил, %: в Аргентине – 30,9; в Бразилии – 27; в Чили – 24,9; в Индии – 32,4; в Мексике – 33,7; на Филиппинах – 22,2; в Таиланде – 28; в Турции – 22,3; в Венесуэле – 30,9 [4. С. 55–56].

Вышеприведенные данные свидетельствуют о том, что таможенный тариф сохранил свою важную протекционистскую роль на современном этапе и остается первоочередным инструментом торгово-экономической защиты различных стран. Правовые нормы ВТО разрешают применение таможенного тарифа при условии неукоснительного соблюдения правил ГАТТ–1994 и дополняющих его многосторонних и двухсторонних торговых соглашений.

При проведении классификации инструментов, мер единого таможенно-тарифного регулирования внешнеторговой деятельности России в условиях функционирования ТС и ЕЭП ЕврАзЭС и членства в ВТО применяются различные средства, подходы и критерии. Основные категории единых таможенно-тарифных ограничений и нормативная база приведены в табл. 1.

На современном этапе таможенно-тарифный метод является наиболее распространенным и признается Всемирной торговой организацией в качестве основного инструмента регулирования экспортно-импортных операций стран-членов ВТО. В основе данного метода государственного регулирования внешней торговли заложен механизм применения ввозных и вывозных таможенных пошлин. Базой таможенно-тарифного регулирования в Таможенном союзе ЕврАзЭС является в первую очередь Единый таможенный тариф ТС – инструмент торговой политики ТС и ЕЭП, представляющий собой свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, вывозимым за пределы ТС и ввозимым на единую таможенную территорию из третьих стран, систематизированный в соответствии с Единой товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности ТС.

*Таблица 1 – Классификация основных мер единого таможенно-тарифного регулирования Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС**

Классификация Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС	Нормативно-правовые акты, регулирующие таможенно-тарифные меры
Единый таможенный тариф Таможенного союза (ЕТТ ТС). Свод ставок таможенных пошлин	Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 16 июля 2012 г. № 54 «Об утверждении единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Таможенного союза и Единого таможенного тарифа Таможенного союза»
Единая Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Таможенного союза (ЕТН ВЭД ТС). Пояснения к ЕТН ВЭД ТС	Решение Совета ЕЭК от 16 июля 2012 г. № 54 «Об утверждении единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Таможенного союза и Единого таможенного тарифа Таможенного союза»
Тарифные квоты. Объемы тарифных квот	Соглашение об условиях и механизме применения тарифных квот от 12 декабря 2008 г.
Перечень чувствительных товаров, в отношении которых решение об изменении ставки ввозной таможенной пошлины принимается Советом ЕЭК	Решение Межгосударственного совета ЕврАзЭС от 27 ноября 2009 г. № 18 «О едином таможенно-тарифном регулировании Таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации» (приложение 6)
Применение ставок ввозных таможенных пошлин, отличных от ставок ЕТТ ТС	Протокол об условиях и порядке применения в исключительных случаях ставок ввозных таможенных пошлин, отличных от ставок Единого таможенного тарифа, от 12 декабря 2008 г.
Тарифные льготы	Протокол о предоставлении тарифных льгот от 12 декабря 2008 г.
Единая система тарифных преференций. Перечень развивающихся стран. Перечень наименее развитых стран. Перечень товаров, происходящих из развивающихся и наименее развитых стран	Протокол о единой системе тарифных преференций Таможенного союза от 12 декабря 2008 г.

*Составлено по: [8; 10; 14].

*Таблица 2 – Классификация пошлин в зависимости от их направленности, предназначения, целей и функций**

1. По объекту обложения и направлению движения товара			
Ввозные (импортные) таможенные	Вывозные (экспортные) таможенные	Транзитные таможенные	
2. По виду и способу установления, исчисления, взимания			
Адвалорные	Комбинированные	Специфические	
3. По целям введения и характеру защитных мер при импорте товаров			
Антидемпинговые	Компенсационные	Специальные	
4. По порядку установления, формулам расчета ставок пошлин при вывозе товаров			
Сезонные	Вывозные таможенные пошлины на нефть сырую и отдельные категории товаров, выработанных из нефти		
5. По целям введения, основаниям происхождения и экономическим функциям пошлин			
Дискриминационные (повышенные)	Преференциальные (пониженные)	Уравнительные (выравнивание цен импортных и отечественных товаров)	
6. В зависимости от экономических целей, функций и результатов введения пошлин			
Фискальные	Протекционистские	Балансировочные	Статистические
7. По типам ставок таможенных пошлин и периода установления			
Постоянные	Переменные		
8. По способу вычисления ставок таможенных пошлин			
Номинальные	Эффективные		
9. В зависимости от характера установления ставки пошлины			
Автономные	Конвенционные (договорные)		

*Составлено по: [3. С. 124–130; 11; 14].

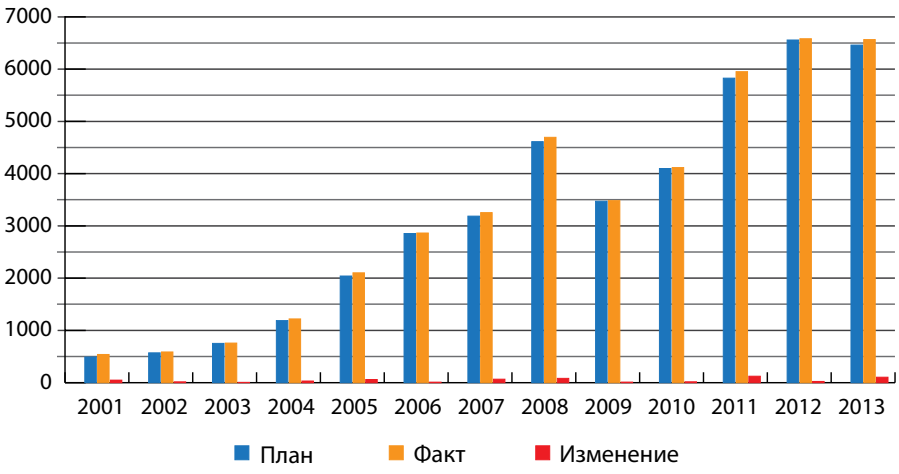


Рис. 2. Основные показатели перечисления в федеральный бюджет России таможенных и иных платежей за 2001–2013 гг., млрд р. [17]

В зависимости от направленности, характера, предназначения, целей и функций можно осуществить достаточно полную классификацию пошлин (для исследования тенденции развития и влияния на внешнюю торговлю), с использованием международных и национальных инструментов, подходов и оценок. Классификация пошлин, сгруппированных по основополагающим критериям (категориям), представлена в табл. 2.

Современный механизм таможенно-тарифного регулирования внешнеторговой деятельности позволяет решать важные задачи и обеспечивает реализацию протекционистских (защитных), фискальных, регулятивных (регулирующих), структурно-политических, торгово-экономических функций.

В целях увеличения государственных доходов, роста поступлений денежных средств в федеральный бюджет России таможенные органы реализуют полномочия по взиманию таможенных и иных платежей, к которым относятся: ввозная и вывозная таможенные пошлины; налог на добавленную стоимость (НДС) и акциз, взимаемые при ввозе товаров на таможенную территорию Таможенного союза; различные таможенные сборы, а также сезонные, специальные, антидемпинговые и компенсационные пошлины [23].

Таким образом, таможенные платежи являются достаточно значимым показателем, отражающим в определенной степени динамику развития внешнеторговой деятельности России и уровень наполнения доходной части федерального бюджета РФ. Об этом наглядно свидетельствуют данные о поступления таможенных и иных платежей в федеральный бюджет за последние тринадцать лет, т.е. с 2001 по 2013 г. (рис. 2).

Результаты проведенного анализа показывают, что в условиях функционирования Таможенного союза и Единого экономического пространства в рамках ЕврАзЭС и присоединения России к Всемирной торговой организации в целом за период с 2001 по 2013 г. наблюдается позитивная динамика показателей по взиманию таможенных и иных платежей, за исключением некоторого падения объемов в 2009–2010 и 2013 гг. в связи с последствиями мирового финансово-экономического кризиса, определенным снижением спроса и предложения на международных товарных рынках и, вероятно, недостаточно эффективным применением таможенно-тарифных мер регулирования внешнеторговой и иной внешнеэкономической деятельности.

Так, например, сумма платежей, учтенная по доходным статьям федерального бюджета РФ, достигла в 2013 г. 6565,4 млрд р., что составило 101,6% прогнозного задания. При этом отмечается незначительное снижение уровня поступления таможенных платежей до 99,8% по сравнению с 2012 г. (6581,0 млрд р.). Важно обратить внимание на то обстоятельство, что за тринадцать лет, с 2001 по 2013 г., объем таможенных платежей, собираемых таможенными органами России, вырос на порядок, более чем в 12 раз (с 490,7 до 6565,4 млрд р.).

Следует отметить, что Федеральная таможенная служба Российской Федерации в 2013 г. обеспечила поступления в федеральный бюджет таможенных и иных платежей в объеме, превышающем 50% его доходной части [2. С. 2].

Таможенные тарифы остаются важнейшим инструментом внешнеторговой политики, но их роль, значение за по-

следние десятилетия в силу объективных причин постепенно снижается.

Так, например, в ходе многосторонних переговоров по присоединению к ВТО Россия приняла на себя обязательства по изменению импортного таможенного тарифа. Результаты договоренностей России в рамках ВТО по снижению ставок импортных таможенных пошлин в сравнении с действующим Единым таможенным тарифом Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС приведены в табл. 3.

Принимая во внимание изложенное выше, можно констатировать, что перед Россией и государствами-членами ТС и ЕЭП стоит непростая задача формирования эффективной единой нетарифной ограничительной системы, отвечающей национальным интересам в современных условиях глобализации мировой экономики, расширения внешней торговли и увеличения международных товарных рынков.

Отношение к использованию нетарифных ограничений в мировой практике достаточно противоречивое. Правила ГАТТ–ВТО и сложившиеся за время его деятельности прецеденты не запрещают использование многих видов нетарифных ограничений, включая и такие жесткие, как запреты, квоты (контингенты) и лицензии. Но устанавливают определенные правила их применения. В ходе Токийского и Уругвайского раундов многосторонних торговых переговоров были выработаны кодексы, устанавливающие жесткие правила использования отдельных видов нетарифных ограничений. В настоящее время в условиях ВТО действуют следующие кодексы, регламентирующие порядок использования нетарифных барьеров: Кодекс по техническим барьерам, Кодекс по импортному лицензированию, Кодекс по таможенной оценке, Кодекс по правительственным закупкам, – принятые в итоге Токио-раунда и модернизированные в ходе Уругвайского раунда. Имеется ряд новых договоренностей, согласованных в ходе Уругвайского раунда переговоров: Кодекс о применении санитарных и фитосанитарных норм, Кодекс определения страны происхождения товаров, Соглашение по сельскому хозяйству.

В рамках Всемирной торговой организации пока еще нет официального определения термина «нетарифные меры» (НТМ) или «нетарифные ограничения» (НТО) . Его заменяет классификационная схема, насчитывающая несколько

*Таблица 3 – Основные параметры договоренностей России по ставкам ввозных таможенных пошлин в сравнении с действующим тарифом, %**

Показатель	Единый таможенный тариф ТС ЕврАзЭС: средневзвешенная ставка пошлины	ВТО: средневзвешенная ставка пошлины	
		Начальный уровень ставок пошлин, применяемых с даты присоединения России к ВТО	Конечный уровень ставок пошлин, применяемых по истечении переходных периодов
Вся ввозимая продукция	10,293	11,850	7,147
Сельскохозяйственные товары и продовольствие	15,634	15,178	11,275
Промышленные товары	9,387	11,256	6,410

*Составлено по: [21. С. 51].

Таблица 4 – Международные классификационные схемы нетарифных мер регулирования внешней торговли

Классификация ЮНКТАД	Классификация ГАТТ–ВТО
Автоматическое лицензирование	Количественные и специфические ограничения аналогичного характера
Количественные ограничения	Ограничения, заложенные в механизме платежей
Меры финансового контроля	Таможенные процедуры и административные формальности
Меры ценового контроля	Технические барьеры в торговле
Монопольные меры	Участие государства в торговле, ограничительная практика и государственная политика общего характера
Прочие меры в отношении чувствительных товаров	–
Технические меры	–

*Составлено по: [18; 19; 22].

сот наименований нетарифных мер. Эта классификационная схема заложена в базу данных многих международных организаций наряду с ВТО. Сегодня такой в некотором роде описательный подход используется многими странами вместо широкого обобщенного терминологического определения.

Международные переговоры под эгидой ГАТТ–ВТО, Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Совета по таможенному сотрудничеству (теперь Всемирная таможенная организация), а также в рамках Европейской экономической комиссии и других международных межгосударственных организаций привели на определенных направлениях к созданию соглашений, представляющих своеобразные кодексы правил по применению и использованию различных форм нетарифных мер и появлению четких, закрепленных в правовых документах определений отдельных видов нетарифных ограничений. Сейчас вряд ли возникнут споры о том, как определить такие виды нетарифных мер, как квотирование и лицензирование, или в каких случаях многие виды технических барьеров в торговле, санитарные и фитосанитарные меры, сертификация, запреты экспорта и импорта по соображениям безопасности, охраны здоровья и жизни людей, животных и растений могут рассматриваться как нетарифные барьеры. Но многое еще осталось за пределами четких правовых определений, позволяющих создать международные, приемлемые для всех стран правила их применения. Так, например, предотгрузочная инспекция может квалифицироваться в некоторых случаях как дополнительный и таможенно-тарифный, и нетарифный барьер.

В мировой практике и торговой политике принято различать нетарифные меры, специально созданные с тем, чтобы с их помощью осуществлять регулирование внешней торговли (запреты, квотирование, лицензирование, добровольные ограничения экспорта), а также нетарифные ограничения, возникающие в результате проведения технической политики, реализации норм здравоохранения, осуществления финансовых и административных мер. Побочное действие этих мер создает дополнительные, часто произвольные препятствия для международной торговли и практиче-

*Таблица 5 – Классификация единых мер нетарифного регулирования Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС и Российской Федерации**

Классификация Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС	Классификация Российской Федерации
Запреты или количественные ограничения экспорта и (или) импорта	Исключительное право на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров
Исключительное право на экспорт и(или) импорт отдельных видов товаров	Количественные ограничения, устанавливаемые в исключительных случаях, предусмотренных международными договорами
Лицензирование в сфере внешней торговли товарами	Лицензирование в сфере внешней торговли товарами
Меры, затрагивающие внешнюю торговлю товарами и вводимые исходя из национальных интересов	Меры, затрагивающие внешнюю торговлю товарами и вводимые исходя из национальных интересов
Наблюдение за экспортом и(или) импортом отдельных видов товаров	Наблюдение за экспортом и (или) импортом отдельных видов товаров
Особые виды запретов и ограничений внешней торговли товарами	Недискриминационное применение количественных ограничений
–	Распределение квоты
–	Платежи, взимаемые в связи с импортом и экспортом товаров и не являющиеся таможенными пошлинами и иными налогами

*Составлено по: [9; 12].

Таблица 6 – Основные показатели внешней и взаимной торговли товарами государств-членов ТС и ЕЭП за 2010–2013 гг., млрд дол. США

Государство	2010	2011	2012	2013	Изменение 2013 г. к 2010 г., %	Изменение 2013 г. к 2012 г., %
Внешняя торговля с третьими странами						
ТС и ЕЭП, всего	686,27	907,23	934,58	931,00	135,7	99,6
Беларусь	31,09	46,38	47,67	39,56	127,2	83,0
Казахстан	72,49	98,21	108,91	107,16	147,8	98,4
Россия	582,69	762,64	777,98	784,28	134,6	100,8
Взаимная торговля (вывоз/экспорт)						
ТС и ЕЭП, всего	47,13	63,10	67,85	64,23	136,3	94,7
Беларусь	10,42	15,18	17,11	17,69	169,8	103,4
Казахстан	5,99	7,10	6,22	5,96	99,5	95,8
Россия	30,72	40,82	44,51	40,58	132,1	91,2

Составлено по: [14].

ски превращает их в нетарифные ограничения (иногда даже путем их сознательного использования в этих целях) [4. С. 121–122].

При всем многообразии нетарифных мер, используемых в качестве барьеров, их можно условно разделить на две крупные группы: экономические и административные. К основным экономическим НТМ относятся: особые виды пошлин, различные налоги (в том числе НДС, акцизы при импорте) и сборы (в том числе таможенные), импортные депозиты, меры валютного регулирования. Административные НТМ более многообразны, и самые применяемые из них: эмбарго, лицензирование и квотирование, добровольные ограничения экспорта, монополистические меры, использование в протекционистских целях стандартов и технических норм, дополнительных таможенных формальностей, операций, процедур и документов.

Следует подчеркнуть, что до сих пор в мировой торговле отсутствует общепризнанное определение, значение нетарифных барьеров, их общая классификация, единая методология количественной оценки последствий их применения для внешнеторговой деятельности. При этом наиболее известными являются системы классификаций, разработанные Конференцией ООН по торговле и развитию и Всемирной торговой организацией, основные из которых представлены в табл. 4.

Особого внимания заслуживает классификация единых мер нетарифного регулирования в отношении третьих стран в рамках Таможенного союза ЕврАзЭС и Российской Федерации, отличная, по отдельным показателям, от классификационных схем ЮНКТАД и ГАТТ–ВТО. Основные категории (критерии) единых нетарифных ограничений, действующих на современном этапе в ТС и ЕЭП, а также в России, приведены в табл. 5.

Можно отнести дополнительно к нетарифным барьерам, с учетом зарубежного опыта (например, кодексов, действующих в ВТО), Правила определения таможенной стоимости товаров (установлены Соглашением от 25 января 2008 г. «Об определении таможенный стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза») и Единые правила ТС определения страны происхождения (введены Соглашением от 25 января 2008 г. «О единых правилах определения страны происхождения товаров») [14]. Так, методология таможенной оценки товара классифицировалась во многих документах ЮНКТАД и ГАТТ–ВТО как серьезный и сложный дополнительный протекционистский барьер нетарифного характера [4. С. 79].

По результатам проведенного анализа можно констатировать, что далеко не все рассматриваемые международные нетарифные ограничения применяются в российских условиях и в рамках ТС ЕврАзЭС, но необходимость последовательной защиты отечественных интересов приведет к расширению их использования в ближайшей перспективе.

В целях приведения перечня оснований для введения мер нетарифного регулирования в соответствие с правилами ВТО, в рамках мероприятий по имплементации принятых Россией обязательств, предусмотрена подготовка и вносятся изменения в соглашения Таможенного союза и Единого экономического пространства в рамках ЕврАзЭС, касающиеся единых мер нетарифного регулирования внешней торговли. Согласно принятым в рамках ТС и ЕЭП

соглашениям государства-участники передали на наднациональный уровень решение большинства вопросов внешнеторговой и иной внешнеэкономической деятельности, относящихся к обязательствам, принятым Россией при вступлении в ВТО. К ним относятся не только единые меры нетарифного регулирования в отношении третьих стран, но также вопросы таможенно-тарифного регулирования, таможенного администрирования, технического регулирования, применения санитарных, ветеринарных и фитосанитарных мер, зачисления и распределения ввозных таможенных пошлин, установления торговых режимов в отношении третьих стран, проведения расследований и введения защитных мер от конкурирующего импорта (недобросовестной конкуренции), ведения статистики внешней и взаимной торговли. В этой связи реализация обязательств России перед ВТО в значительной мере будет осуществляться на уровне ТС и ЕЭП [1. С. 50].

В качестве примера можно отметить, что, во-первых, в связи с присоединением России к ВТО в 2012 г. были введены нетарифные ограничения, приняты меры по защите экономических интересов производителей нержавеющих труб в Таможенном союзе ЕврАзЭС согласно решению Коллегии Евразийской экономической комиссии от 23 августа 2012 г. № 143. Постановлением Правительства РФ от 1 ноября 2012 г. № 1130 была установлена импортная квота на ввоз на единую таможенную территорию ТС труб из коррозионностойкой стали. Во-вторых, в соответствии с решением Коллегии Евразийской экономической комиссии от 16 августа 2012 г. № 134, постановлением Правительства РФ от 30 июля 2012 г. № 779 были утверждены тарифные квоты, введено лицензирование на отдельные виды лесоматериалов хвойных пород, вывозимых за пределы территории России и территории государств-участников Соглашений о Таможенном союзе ЕврАзЭС [15].

В качестве показателей, отражающих в определенной степени уровень эффективности экономических интеграционных процессов и результативности применения таможенно-тарифных и нетарифных методов регулирования внешней торговли, можно назвать результаты развития внешнеторговой деятельности и взаимной торговли в условиях функционирования Таможенного союза и Единого экономического пространства Беларуси, Казахстана и России. Основные итоги взаимной и внешней торговли товарами за период с 2010 по 2013 г. приведены в табл. 6.

Результаты проведенного анализа свидетельствуют, что в целом за последние четыре года наблюдается позитивная динамика развития и определенная стабилизация внешней и взаимной торговли России в условиях ТС и ЕЭП ЕврАзЭС, за некоторыми исключениями на современном этапе. Следует отметить, что после начала функционирования Таможенного союза и Единого экономического пространства в рамках ЕврАзЭС взаимная торговля Российской Федерации возросла по сравнению с предыдущим периодом в 2011 г. на 32,9%, в 2012 г. – на 9,0%, но при этом незначительно уменьшилась (на 8,8%) в 2013 г. При этом результаты внешней торговли России в рамках ТС и ЕЭП ЕврАзЭС с третьими странами в 2011 г. отражаются по отношению к предшествующему периоду ростом на 30,9%, в 2012 г. – на 2,0% и в 2013 г. – на 0,8%.

Так, оборот взаимной торговли товарами стран «тройки» по итогам 2013 г. снизился на 5,3% к предшествующему периоду, притом что внешнеторговый оборот ЕЭП сократился только на 0,4%. Однако общие цифры не позволяют корректно и объективно оценивать тенденции. Необходимо при проведении анализа очищать общий товарооборот от торговли топливно-энергетическими товарами. Во-первых, потому, что конъюнктура на них весьма изменчива, во-вторых, эти товары выведены за контуры единого нормативного поля ТС и ЕЭП, их оборот регулируется практически в «ручном режиме» в двустороннем формате, что зачастую приводит к резким всплескам и провалам результатов. Например, в прошедшем году заметно снизились поставки российской нефти в Республику Беларусь. Это определило более чем 30%-ное снижение стоимости российского импорта в РБ и соответственно потянуло вниз общий показатель взаимной торговли государств-членов ТС и ЕЭП.

Вместе с тем растущей доминантой 2013 г. является продукция агропромышленного комплекса (АПК). В частности, можно отметить увеличение в полтора раза физических объемов поставок казахстанской пшеницы на рынок ЕЭП. С момента образования Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС имеется позитивная тенденция роста доли взаимной торговли такими товарными группами, как машины, оборудование и транспортные средства, продукция химической промышленности, при одновременном снижении удельного веса топливно-энергетических товаров. Если в 2011 г. удельный вес этих товаров составлял 34,9% объема взаимной торговли, то в 2012 г. – 33,4%, а в январе–ноябре 2013 г. – 28,9% [5. С. 49–50].

Принимая во внимание результаты нашего исследования, можно сделать выводы, что в современных условиях таможенно-тарифный метод регулирования внешнеторговой деятельности играет исключительно важную роль в экономическом развитии России в целом, так как способствует переходу экономики на инновационную модель развития, выполнению международных обязательств, поддержанию стабильности международной торговой системы. Однако результаты анализа свидетельствуют, что в настоящее время таможенно-тарифное регулирование в России далеко не в полной мере выполняет свои функции, и в первую очередь защитные и регулирующие. В связи с этим принципиальное значение для повышения эффективности внешнеторговой и иной внешнеэкономической деятельности России в условиях функционирования ТС и ЕЭП и членства в ВТО имеет дальнейшее совершенствование и развитие таможенно-тарифного метода регулирования экспортно-импортных операций. При этом целесообразно более активно использовать огромный позитивный опыт многих стран мира по модернизации и увеличению применяемых мер таможенно-тарифного регулирования. Накопленный опыт, как правило, сконцентрирован в национальных законах и многосторонних международных договоренностях (соглашениях). Именно таможенно-тарифное регулирование является одним из классических инструментов, наиболее распространенных методов экономического регулирования внешнеторговой деятельности, так как и ВТО рассматривает его в качестве основного. Эффективное регулирование на международном уровне российской внешней торговли с применением таможенно-тарифного метода позволит путем удорожания ввозимых товаров результативно защищать отечественные отрасли производства от чрезмерной или нежелательной иностранной конкуренции на внутреннем рынке, стимулировать расширение экспорта и повышение его конкурентоспособности, послужит инструментом привлечения иностранного капитала в обрабатывающую промышленность, будет способствовать формированию

трансграничных производственно-технологических связей и развитию международной специализации, использоваться как международный механизм воздействия на торгово-экономическую политику других стран, содействовать развитию интеграционных процессов путем улучшения условий для товарообмена и взаимного сотрудничества.

Целесообразно периодически пересматривать взятые на себя тарифные обязательства перед Всемирной торговой организацией путем консультаций и новых переговоров со странами-членами ВТО, из которых ввозятся товары, вызывающие определенную озабоченность. С учетом международных стандартов следует более активно применять нормы и правила ВТО для ограничения количества или стоимости товаров, разрешенных к импорту на территорию Таможенного союза и Единого экономического пространства в рамках ЕврАзЭС, в целях предотвращения причинения ущерба любым отраслям экономики России и стран-членов ТС и ЕЭП.

Таким образом, Единый таможенный тариф должен становиться общим эффективным инструментом внешнеторгового регулирования для государств-участников ТС и ЕЭП в их торговых отношениях с третьими странами. В то же время практика показывает, что использование фискальной функции таможенного тарифа в ряде случаев связано с решением сиюминутных задач и порой расходится с долгосрочными перспективами развития внешней торговли и экономики России в целом.

По мере либерализации тарифной защиты в связи с присоединением России к ВТО, сокращения общего уровня таможенных тарифов возрастает роль нетарифного метода регулирования внешнеторговой деятельности. Поэтому кроме метода таможенно-тарифного регулирования внешней торговли целесообразно активней использовать инструменты влияния на внешнюю торговлю, не связанные с установлением ставок ввозных и вывозных таможенных пошлин. Модернизация и совершенствование применяемых нетарифных мер воздействия на внешнюю торговлю России с учетом позитивного зарубежного опыта и инструментов ВТО предоставят возможность в ближайшей перспективе непосредственно, напрямую ограничивать импорт и экспорт товаров, оградить внутренний рынок как от излишних зарубежных поставок, так и от возможностей возникновения дефицита отечественных товаров.

Нетарифные меры, представляющие собой достаточно отработанный механизм ВТО, можно принимать в отношении поставок сравнительно небольшой группы товаров, в течение ограниченного срока и использовать для решения определенных торгово-экономических проблем, требующих оперативного вмешательства Российской Федерации и государств-участников Таможенного союза ЕврАзЭС. Поэтому следует продолжить работу по дальнейшей адаптации механизма нетарифного регулирования внешнеторговой деятельности РФ к международно-правовой системе ВТО и по изысканию неиспользованных резервов, возможностей компенсирования, неизбежного после присоединения России к ВТО, ослабления мер таможенно-тарифного регулирования российской внешней торговли путем активизации применения нетарифных ограничений.

В заключение следует отметить, что таможенно-тарифное и нетарифное регулирование в мировой практике тесно взаимопереплетены, достаточно органично сочетаются и дополняют друг друга, хотя и заметно различаются по характеру и механизму регулирующего воздействия на определенные сегменты национального и мирового рынка. Оценивая методы регулирования внешней торговли, можно утверждать, что многие страны мира всегда ищут компромисс между двумя основными рычагами воздействия – таможенно-тарифными и нетарифными мерами. В связи с этим таможенно-тарифные и нетарифные методы регулирования ВТД должны применяться в комплексе. Вместе с тем можно констатировать, что на современном этапе, при перспективном развитии нетарифных мер, основным и наиболее применяемым средством государственного регулирования как международной торговли, так и внешнеторговой деятельности России пока остается таможенный тариф. ■

Источники

1. Горегляд В.П. Анализ мер, принимаемых органами государственной власти по выполнению обязательств и реализации прав Российской Федерации, связанных с присоединением к ВТО, оценка влияния норм и правил ВТО на отрасли экономики // Бюллетень Счетной палаты РФ. 2013. № 4(184). С. 3–115.

2. Данилкин А.И. Курс на современные технологии // Таможня. 2014. № 6(341). С. 2–4.

3. Джабиев А.П. Основы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности России: монография. М.: Экономика, 2012.

4. Дюмулен И.И. Всемирная торговая организация. Экономика, политика, право: монография. 3-е изд., доп. М.: ВАВТ, 2012.

5. Ивантер А.Е. «Серые зоны» Таможенного союза – результат недоинтеграции // Эксперт. 2014. № 4(883). С. 48–52.

6. Капустина Л.М., Ся Г. Экономическое сотрудничество России и Китая в рамках Шанхайской экономической организации сотрудничества: монография. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2009.

7. Ковалев В.Е. Применение защитных мер в условиях гармонизации политики внешнеторгового регулирования ЕЭП // Евразийская интеграция: экономика, право, политика. 2013. № 13. С. 71–75.

8. О едином таможенно-тарифном регулировании: Соглашение между Правительством Российской Федерации, Правительством Республики Беларусь и Правительством Республики Казахстан от 25 января 2008 г. URL: www.tsouz.ru.

9. О единых мерах нетарифного регулирования в отношении третьих стран: Соглашение между Правительством Российской Федерации, Правительством Республики Беларусь и Правительством Республики Казахстан от 25 января 2008 г. URL: www.tsouz.ru.

10. О таможенном регулировании в Российской Федерации: Федер. закон от 27 ноября 2010 г. № 311-ФЗ (ред. от 2 декабря 2013 г.).

11. О таможенном тарифе: Закон РФ от 21 мая 1993 г. № 5003-1 (ред. от 2 ноября 2013 г.).

12. Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности: Федер. закон от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ (ред. от 30 ноября 2013 г.).

13. Оболенский В.П. Протекционизм и свобода торговли в современном мире // Мировая экономика и международные отношения. 2013. № 12. С. 14–23.

14. Официальный сайт Евразийской экономической комиссии: документы, статистика. URL: www.eurasiancommission.org.

15. Официальный сайт Министерства промышленности и торговли Российской Федерации: нормативно-правовая база. URL: www.minpromtorg.gov.ru.

16. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики: статистика внешней торговли Российской Федерации. URL: www.gks.ru.

17. Официальный сайт Федеральной таможенной службы Российской Федерации: материалы таможенной статистики. URL: www.customs.ru.

18. Официальный сайт United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD): documents, statistics, reports. URL: http://unctad.org.

19. Официальный сайт World Trade Organization (WTO): documents and resources. URL: www.wto.org.

20. Петров Г.Г. Догоняющие или отстающие? // Таможня. 2013. № 24(335). С. 17–19.

21. Портанский А.А. Россия – член ВТО // Таможенное регулирование. Таможенный контроль. 2012. № 2. С. 49–55.

22. Сайт «Россия и Всемирная торговая организация»: документы. URL: www.wto.ru.

23. Таможенный кодекс Таможенного союза (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому решением Межгосударственного совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27 ноября 2009 г. № 17).

24. Хмельницкая З.Б., Сергеев П.Б., Воронин Б.А. Отраслевые аспекты вступления России во Всемирную торговую организацию: монография. Екатеринбург: Изд-во УрГСХА, 2009.

References

1. Goreglyad V.P. The analysis of the measures taken by public authorities to fulfil obligation and rights of the RF related to the accession to the WTO, the assessment of the impact of the WTO's norms and rules on sectors of the economy. *Byulleten' Schetnoy palaty RF – The Bulletin of the Russian Audit Chamber*, 2013, no. 4(184), pp. 3–115.

2. Danilkin A.I. The course for modern technologies. [*Kurs na sovremennye tekhnologii*]. *Tamozhnya – The Customs*, 2014, no. 6(341), pp. 2–4.

3. Dzhabiev A.P. The fundamentals of public regulation of Russia's foreign economic activity. [*Osnovy gosudarstvennogo regulirovaniya vneshneekonomicheskoy deyatel'nosti Rossii*]. Moscow, Ekonomika Publ., 2012.

4. Dyumulen I.I. The World Trade Organization. Economy. Politics. Law. [*Vsemirnaya torgovaya organizatsiya. Ekonomika. Politika. Pravo*]. Moscow, VAVT Publ., 2012.

5. Ivanter A.Ye. The "grey zones" of the Customs Union as a result of incomplete integration. [*«Serye zony» Tamozhennogo soyuza – rezul'tat nedointegratsii*]. *Ekspert – The Expert*, 2014, № 4(883), pp. 48–52.

6. Kapustina L.M., Sya G. Economic cooperation between Russia and China within the frames of the Shanghai Economic Cooperation Organization. [*Ekonomicheskoe sotrudnichestvo Rossii i Kitaya v ramkakh Shankhayskoy ekonomicheskoy organizatsii sotrudnichestva*]. Yekaterinburg, USUE Publ., 2009.

7. Kovalyov V.Ye. Application of protective measures under harmonization of CES foreign trade regulation policy. [Primenenie zashchitnykh mer v usloviyakh garmonizatsii politiki vneshnetorgovogo regulirovaniya YeEP]. *Evraziyskaya integratsiya: ekonomika, pravo, politika – Eurasian Integration: Economy, Law, Politics*, 2013, no. 13, pp. 71–75.

8. On the common customs tariff regulation: Agreement between the RF Government, the Republic of Belarus Government and the Republic of Kazakhstan Government of January 25, 2008. Available at: www.tsouz.ru. (in Russ.).

9. On the common measures of non-tariff regulation in relation to third countries: Agreement between the RF Government, the Republic of Belarus Government and the Republic of Kazakhstan Government of January 25, 2008. Available at: www.tsouz.ru. (in Russ.).

10. RF Federal Law "On customs regulation in the Russian Federation" of November 27, 2010 no. 311-FZ (as amended on December 2, 2013). (in Russ.).

11. RF Federal Law "On customs tariff" of May 21, 1993 no. 5003-1 (as amended on November 30, 2013). (in Russ.).

12. RF Federal Law "On the fundamentals of public regulation of foreign trade activity" of December 8, 2003 no. 164-FZ (as amended on November 30, 2013). (in Russ.).

13. Obolenskiy V.P. Protectionism and free trade in the modern world. [Protektsionizm i svoboda torgovli v sovremennom mire]. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya – World Economy and International Relations*, 2013, no. 12, pp. 14–23.

14. The Eurasian Economic Commission (official website): documents, statistics. Available at: www.eurasiancommission.org.

15. Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation (official website): rules and regulations. Available at: www.minpromtorg.gov.ru.

16. Federal State Statistics Service (official website): the RF foreign trade statistics. Available at: www.gks.ru.

17. Federal Customs Service of the Russian Federation (official website): customs statistics. Available at: www.customs.ru.

18. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD): documents, statistics, reports. Available at: http://unctad.org.

19. World Trade Organization (WTO): documents and resources (official website). Available at: www.wto.org.

20. Petrov G.G. Catching up or lagging? [Dogonyayushchie ili otstayushchie?]. *Tamozhnya – The Customs*, 2013, no. 24(335), pp. 17–19.

21. Portanskiy A.A. Russia is a member of the WTO. [Rossiya – chlen VTO]. *Tamozhennoe regulirovanie. Tamozhennyy kontrol' – Customs Regulation. Customs Control*, 2012, no. 2, pp. 49–55.

22. Russia and the WTO: documents. Available at: www.wto.ru.

23. The Customs Code of the Customs Union (appendix to the Agreement on the Customs Code of the Customs Union approved by the Interstate Council of EurAsEC on November 27, 2009 no. 17).

24. Khmel'nitskaya Z.B., Sergeev P.B., Voronin B.A. Sectoral aspects of Russia's accession to the WTO. [*Otraslevye aspekty vstupleniya Rossii vo Vsemirnuyu torgovuyu organizatsiyu*]. Ykaterinburg, UrSAA Publ., 2009.

Высшее образование в Чехии глазами преподавателей УрГЭУ*

ТИХОМИРОВА Анна Михайловна
Кандидат философских наук, доцент кафедры социологии и психологии

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Тел.: (343) 221-27-89
E-mail: syoo.usue@yandex.ru

БАННЫХ Галина Алексеевна
Кандидат социологических наук, доцент кафедры социологии и психологии

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Тел.: (343) 221-27-89
E-mail: gbannykh@gmail.com

Ключевые слова

ВЫСШЕЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ
ОБРАЗОВАНИЕ ЗА РУБЕЖОМ
КАРЛОВ УНИВЕРСИТЕТ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ ЕВРОСОЮЗА
БАКАЛАВРИАТ
МАГИСТРАТУРА
СТАЖИРОВКА

Аннотация

Авторы обобщают опыт, полученный по программе стажировки в Карловом университете (г. Прага, Чешская Республика). Семинары, проведенные по теме «Образовательные модели и стратегии: государственные университеты Чехии (на примере Карлова университета)», позволяют выделить существенные особенности и перспективы развития и интеграции европейских образовательных систем. Данная информация особенно полезна в условиях реформирования российской образовательной системы и присоединения к Болонскому процессу.

Двое преподавателей кафедры социологии и психологии УрГЭУ, доценты Г.А. Банных и А.М. Тихомирова, с 6 по 15 декабря 2013 г. проходили повышение квалификации в форме участия в семинаре в Карловом университете (г. Прага, Чешская Республика) по программе «Образовательные системы Евросоюза: перспективы сотрудничества и развития». Участие в данной программе переподготовки было оплачено полностью из средств участников.

Интересной оказалась стажировка в университете одного из старейших городов Европы, который и сам является первым образовательным учреждением Центральной Европы и одним из первых университетов мира, будучи создан еще в 1348 г. Чешским королем и Римским императором Карлом IV. Карлов университет входит в Ассоциацию европейских вузов наряду с Оксфордом, Лейденом, Бонном, Сорбонной, Болоньей и Университетом Женевы. Древность университета видна в архитектуре зданий факультетов, украшенных скульптурой, мозаикой, классической живописью. Архаичность сохранилась и в структуре университета, в котором основными факультетами с периода Средневековья были и остались медицинские. Ритуал вручения дипломов с текстом на латыни, под звуки органа, с руководителями университета и факультета, одетыми в роскошные средневековые мантии, заставляет почувствовать связь с вековыми традициями и торжественность момента. Заниматься в этих роскошных интерьерах показалось не только торжественно, но и очень приятно, тем более что организаторы постарались предусмотреть в расписании занятия в разных исторических зданиях и включили в программу стажировки экскурсию по Карлову университету.

Полезными оказались и сами занятия, проводимые русскоязычными преподавателями гуманитарного факультета и факультета общественных наук, где готовят экономистов.

На семинарах рассматривались и обсуждались следующие темы: «Образовательные модели и стратегии: государственные университеты Чехии (на примере Карлова университета)», «Особенности разработки учебных планов в университетах Чехии», «Система высшего образования в Евросоюзе и Чехии: стадии развития, государственные и частные вузы», «Современные образовательные технологии, используемые в очном, заочном и e-learning обучении», «Проект двойного диплома (на примере Карлова университета и Университета Страсбурга)», «Как ориентироваться в Еврофондах: гранты, программы и источники финансирования».

* Статья выполнена при финансовой поддержке РФФИ, проект № 13-06-00635.

JEL classification

I23

Higher Education in the Czech Republic through the Eyes of USUE Lecturers

Anna M. TIKHOMIROVA
Cand. Sc. (Philosophy), Associate-Prof. of Sociology and Psychology Dept.

Urals State University of Economics
620144, RF, Yekaterinburg,
8 Marta/Narodnoy Voli St., 62/45
Phone: (343) 221-27-89
E-mail: syoo.usue@yandex.ru

Galina A. BANNYKH
Cand. Sc. (Sociology), Associate-Prof. of Sociology and Psychology Dept.

Urals State University of Economics
620144, RF, Yekaterinburg,
8 Marta/Narodnoy Voli St., 62/45
Phone: (343) 221-27-89
E-mail: gbannykh@gmail.com

Key words

HIGHER EDUCATION
EDUCATION ABROAD
CHARLES UNIVERSITY
EU EDUCATIONAL SYSTEMS
BACHELOR LEVEL OF EDUCATION
MASTER LEVEL OF EDUCATION
INTERNSHIP

Summary

In the article the authors summarize the experience they gained during internship programme at Charles University (Prague, the Czech Republic). The seminars "Educational models and strategies: state universities of the Czech Republic (on example of Charles University)" allow highlighting the essential features and prospects of European educational systems for development and integration. Such information is of high importance in conditions of reforming the Russian education system and joining the Bologna process.

JEL classification

I23

Авторы программы стажировки акцентировали все внимание обучающихся на факторах, препятствующих прогрессивному развитию Европейского пространства. Одним из таких факторов является сегментация образования и науки. Цель интеграции в образовании – повышение конкурентноспособности экономики Евросоюза. Для этого необходимо добиться того, чтобы все выпускники стран Европы могли работать в любой из них, чтобы работодатель любой страны Европы мог ориентироваться в квалификации выпускника.

Руководители и ведущие семинара постоянно подчеркивали, что нет единой образовательной системы Евросоюза, что системы высшего образования в странах могут достаточно серьезно различаться, и они хотят познакомить нас с собственным опытом. Как оказалось, многие из административных и образовательных проблем в Карловом университете схожи с проблемами российских вузов.

Высшее образование в Чехии очень престижно. Диплом – это уважение в обществе и существенно более высокая заработная плата, чем у человека без диплома! Всего 12% взрослого населения в возрасте от 25 до 65 лет имеют в Чехии высшее образование – это меньше, чем в России, а 86% всех вновь созданных рабочих мест предназначены для людей с высшим образованием.

Более детально был рассмотрен образовательный процесс на Гуманитарном факультете и факультете общественных наук. Учебные планы подготовки бакалавров на данных факультетах очень либеральны, они включают в себя обязательные курсы (которых немного, но за них студент получает большую часть из необходимых 130 кредитов за семестр) и несколько курсов по выбору. На курс по выбору должно записаться не менее трех студентов, если же в течение трех семестров данный курс не выбирает никто, его убирают из учебного плана.

Стандартный бакалавриат – 4 года, максимальный срок обучения в бакалавриате – 6 лет (причем за 2 последних года студент уже платит, государство гарантирует бесплатное обучение только в течение 4 лет). Если и за это время студент не осваивает программу, то его отчисляют без диплома.

На гуманитарный факультет студенты поступают на одну общую бакалаврскую программу гуманитарного образования, заканчивая же бакалавриат, выбирают разные направления для магистратуры и получают разные дипломы – философов, историков, антропологов и т.д. На факультете общественных наук студенты уже в бакалавриат поступают на конкретную специальность и обучение в магистратуре заканчивают по ней же. Заочного обучения нет, только очное и комбинированное. Последнее предполагает чтение курсов для студентов по выходным дням в стенах университета, там же сдаются зачеты и экзамены.

На первый курс гуманитарного факультета зачисляют порядка 600 человек, а заканчивает его только 200! Сказывается значительный объем разнообразной самостоятельной работы, с которой далеко не все современные молодые люди умеют справляться. Отношение к плагиату очень строгое.

Обмен студентами, стажировки в учебных заведениях других стран – важная составляющая интеграции европейского образования. В Евросоюзе действует программа «Эразмус» – программа поддержки студенческого обмена, но из-за экономических трудностей стимулирующие выплаты были уменьшены. Если ранее европейские студенты при обучении в другой стране получали стипендию в 600–700 евро, то сейчас это лишь около 200–300 евро. Привлекательны для студентов в первую очередь англоязычные страны, затем Италия и Франция.

Цели организаторов семинара имели явную «эгоистическую» составляющую: Карлов университет испытывает

*Заработная плата научно-педагогических кадров Карлова университета, чеш. кроны**

Ставка	AP-1	AP-2	AP-3	AP-4
Минимальная	16 000	19 000	23 000	28 000
Максимальная	23 000	27 000	32 000	38 000

* Курс чешской кроны по отношению к российскому рублю: 1 крона = 1,73 р.

дефицит абитуриентов. В нем учится 7 тыс. иностранных студентов, обучение на гуманитарном факультете идет на чешском и английском языках, на экономическом факультете – на английском, есть отдельные программы на русском языке. В Карловом университете будут рады умным и добросовестным студентам из России и стран СНГ.

Работа преподавателя в чешском университете отличается от организации преподавательской деятельности в российских вузах, но немного. Потоки студентов на обязательных курсах очень большие – порядка 250 человек. Лекционных часов у профессоров 8–10 в неделю, 130 часов за семестр на одну ставку. Эти часы – 30% нагрузки преподавателя, остальное – контроль самостоятельной работы студентов, прием экзаменов и научная работа. Последняя очень престижна и сильно влияет на заработную плату профессорско-преподавательского состава. К примеру, преподаватель факультета со степенью PhD должен иметь не менее 15 публикаций в базе данных Scopus или Web of Science для подтверждения своей квалификации, и этот список должен ежегодно увеличиваться на 2–3 статьи.

Заработная плата в Карловом университете зависит от квалификации преподавателя, которая делится на 4 категории в зависимости от ученой степени, количества публикаций в журналах с высоким рейтингом (прежде всего в англоязычных) и участия в грантовых исследованиях. В кронах заработная плата научно-педагогических кадров Карлова университета выглядит следующим образом (см. таблицу).

Важная часть интеграции европейской системы образования – совместная деятельность ученых, обмен преподавателями, совместные исследования, которые очень развиты в Карловом университете.

Однако чешские коллеги в основном ориентированы на развитие научных связей с представителями более развитых и обеспеченных стран Евросоюза (Великобритания, Германия, Франция), в то время как научные связи с коллегами с постсоветского пространства и из Восточной Европы практически не развиваются. Почему? Российские проблемы, имеющие узкую специфику и территориальную привязку, на Западе не интересны, российский подход к исследованию, способ изложения материалов очень отличаются от западного; критерии оценки квалификации научно-педагогических кадров существенно разнятся с принятыми в европейских университетах.

Однако сами чешские исследователи и преподаватели испытывают схожие проблемы в организации научных связей со «старшими братьями» из обеспеченных регионов Европы, чьи университеты не заинтересованы в связях с вузами тех европейских государств, которые еще не поднялись на высшую ступень развития в иерархии геополитического пространства. Поэтому часть восточноевропейских коллег реализует стратегию «лучше синица в руках», обращаясь прежде всего к налаживанию связей на постсоветском пространстве.

Полученная информация очень полезна для преподавательской и исследовательской деятельности, как индивидуальной, так и той, которая реализуется в УрГЭУ Социологическим центром кафедры социологии и психологии. В частности, в исследованиях, которые были запланированы на второй семестр 2013/2014 учебного года: «Самостоятельная работа студентов в вузе», «Отношение профессорско-преподавательского состава и студентов к реформе высшего образования как фактор успешности реформы», предполагалось использовать информацию, полученную в процессе стажировки в Карловом университете. ■

Синергетический подход к оценке эффективности учебного процесса*

КОЖИН Анатолий Витальевич
Кандидат физико-математических наук, профессор кафедры физики и химии

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Тел.: (343) 221-17-65
E-mail: kav@usue.ru

Anatoliy V. KOZHIN
Cand. Sc. (Physics and Mathematics), Prof. of Physics and Chemistry Dept.

Urals State University of Economics
620144, RF, Yekaterinburg, 8 Marta/Narodnoy Voli St., 62/45
Phone: (343) 221-17-65
E-mail: kav@usue.ru

БОРТНИК Борис Исаакович
Кандидат физико-математических наук, доцент кафедры физики и химии

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Тел.: (343) 221-17-65
E-mail: bortbor@mail.ru

Boris I. BORTNIK
Cand. Sc. (Physics and Mathematics), Associate-Prof. of Physics and Chemistry Dept.

Urals State University of Economics
620144, RF, Yekaterinburg, 8 Marta/Narodnoy Voli St., 62/45
Phone: (343) 221-17-65
E-mail: bortbor@mail.ru

JEL classification

I20, I21

Ключевые слова

СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ПОДХОД
СИНЕРГЕТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ СИСТЕМА
ЭФФЕКТИВНОСТЬ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА
УПРАВЛЕНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМ ПРОЦЕССОМ

Аннотация

На основе интерпретации образовательного процесса как типичного нелинейного процесса в открытой сильнонеравновесной системе предлагается использование синергетического подхода и системного анализа для оценки эффективности деятельности образовательного кластера и выбора оптимального режима управления процессом обучения.

Интеграционные процессы в образовательной сфере, присоединение России к Болонской конвенции, доминирование компетентностного похода в постановке основных образовательных целей, формирование системы менеджмента качества и ориентация на международные стандарты определили единые требования к качеству образования и соответствующие общие критерии качества. Эти критерии имеют универсальный и вместе с тем формальный характер, что в известной мере нивелирует предметный контент, значимость и особенности изучаемых дисциплин. В большей мере это ощутимо для дисциплин математического и естественнонаучного цикла, уровень знаний которых у значительной массы учащихся заметно снижается [12], что, однако, несущественно влияет на основные обобщенные качественные показатели. Эта ситуация сегодня является серьезной проблемой, имеющей место на всех уровнях образования. Она обусловлена как глобальными историческими тенденциями развития культуры, проявляющимися в мировом масштабе, так и особенностями социокультурных преобразований последних десятилетий в нашей стране, в том числе реалиями образовательной реформы (не вполне адекватными предполагаемым результатам) [3]. Безусловно, сама система подготовки по естественнонаучным дисциплинам, как и по всем другим, претерпевает изменения, связанные с радикальной сменой парадигмы науки, образования и культуры в целом. Современная парадигма, базирующаяся на эволюционно-синергетическом подходе, ставит акценты на междисциплинарных аспектах наук, целостности природы и ее единстве с социумом, конвергенции научно-технической и гуманитарной компонент культуры. Этот этап формирования «постнеклассического, синергетического мировоззрения» [1] выдвигает новые требования к содержанию образования, к технологии и инфраструктуре образовательного процесса, оценке его эффективности и качества, к системе управления. В связи с этим в задачу авторов настоящей статьи входило рассмотрение образовательного процесса с позиций синергетики, создание синергетической модели для прогнозирования эффективности и качества подготовки по конкретным дисциплинам (в том числе по естественнонаучным) с учетом их содержания и направленности на формирование определенных компетенций, и на этой основе – выработка оптимальных управленческих решений.

Не вызывает сомнений, что образование в современном мире как на макро-, так и на микроуровне (образовательное учреждение, кафедра, группа, класс) имеет характер открытой многокомпонентной, многофакторной сильнонеравновесной системы, в которой происходят процессы самоорганизации, т.е. постоянные структурные из-

* Работа выполнена при поддержке Минобрнауки РФ (проект № 2940 «Разработка электронных образовательных ресурсов для изучения естественнонаучных дисциплин в экономическом вузе»).

Synergetic Approach to Evaluation of Educational Process Effectiveness

СТОЖКО Наталья Юрьевна
Доктор химических наук, профессор, заведующая кафедрой физики и химии

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Тел.: (343) 221-17-65

Natalya Yu. STOZHKO
Dr. Sc. (Chemistry), Prof., Head of Physics and Chemistry Dept.

Urals State University of Economics
620144, RF, Yekaterinburg,
8 Marta/Narodnoy Voli St., 62/45
Phone: (343) 221-17-65

менения и переходы частей, подсистем и системы в целом из одного упорядоченного состояния в другое. Таким образом, образование является типичным нелинейным процессом. Это означает, что при определенных условиях образовательная система может быть чувствительна к воздействию даже слабых факторов, и на незначительное изменение параметров она может ответить ощутимым изменением (улучшением или ухудшением) функционирования и эффективности своей работы.

В отечественных и зарубежных источниках рассматривается преимущественно экономическая эффективность образования, причем главным образом высшего. Ее оценивают отношением вклада специалистов в общество к затратам общества на подготовку специалиста [8]. В таких моделях для оценки экономической эффективности образования учитывается прежде всего профессиональная подготовка специалиста. Однако, хотя экономический эффект, по-видимому, важен, в первую очередь за время обучения формируется спектр качеств и компетенций, составляющих значительную часть общей культуры и личности специалиста, что подобные модели не учитывают. Кроме того, использование этих моделей целесообразно для оценки эффективности за длительный временной период профессиональной деятельности специалиста. Применять рассмотренный подход для прогнозирования эффективности образовательного кластера малого масштаба, каким является образовательная среда кафедры, вряд ли рационально. Вместе с тем для эффективного управления учебным процессом на этом микроуровне также необходима оценка эффективности.

Существует множество разных точек зрения на проблему экономии затрат в системах различной природы и оценки эффективности их функционирования [11]. Синергетическая междисциплинарная методология предоставляет в распоряжение исследователей базовые модели, которые формализуют различные по существу, но протекающие по единому алгоритму явления, изучаемые физикой, биологией, психологией, педагогикой, экономической теорией и т.п. [9; 10]. В основу построения синергетической модели закладывается положение, что сложные процессы передачи знаний обучающимся могут быть изучены прежде всего при рассмотрении целостной динамической системы «преподаватели-студенты» как важнейшего (если не главного) компонента образовательных кластеров разных масштабов. При этом определяющую роль в данной системе играют явления самоорганизации. Отображение образовательного объекта в виде самоорганизующейся системы позволяет использовать широкий спектр как качественных интуитивных, так и количественных математических методов моделирования и исследования процессов обучения [2; 6; 7; 14; 16; 17; 19]. Модель оценки эффективности функционирования образовательной системы, предлагаемая в данной работе, строится с использованием метода аналогий [14; 16] и энтропийного метода [2; 4; 5], широко применяемого для решения вероятностных задач в различных областях исследования.

Образовательная неравновесная среда рассматривается как аналог неравновесной термодинамической среды. Необходимое условие эффективного обучения в среде создается взаимодействием двух конкурирующих факторов. Один из них – работа нелинейного источника знаний (деятельность преподавателей) – создает неравновесность, упорядоченную неоднородность в среде. Второй, рассеивающий неоднородности фактор – распространение и усвоение знаний студентами [17]. Эффективность функционирования образовательной системы связана с неравновесностью и соответствующим производством энтропии. Рост, распространение и усвоение знаний будут увеличивать эффективность

Key words

SYNERGETIC APPROACH
SYNERGETIC MODEL
EDUCATIONAL SYSTEM
EDUCATIONAL PROCESS EFFECTIVENESS
EDUCATIONAL PROCESS MANAGEMENT

Summary

In the article educational process is interpreted as a typical non-linear process in an open strongly nonequilibrium system. Based on this assumption the authors suggest using synergetic approach and systemic analysis to evaluate the effectiveness of educational cluster activity and select the optimal mode for managing educational process.

JEL classification

I20, I21

обучения и функционирования образовательной среды. Для количественной оценки эффективности образовательной системы вводится величина «показатель эффективности». Он характеризует свойства целостной системы, которыми не обладает ни одна из ее частей в отдельности. Варьируя возможные условия реализации учебного процесса и рассчитывая этот показатель, можно оценить, насколько успешно, полно и качественно образовательная система осуществляет превращение знаний обучающего в знания обучающегося, выявить факторы, способствующие этому превращению, выработать оптимальные решения по управлению образовательной системой в целях совершенствования и повышения качества обучения.

Эффективность образовательного процесса по изучению конкретной дисциплины или цикла дисциплин удобно анализировать на основе базовой модели прогнозирования эффективности энергетических (энтропийных) превращений, происходящих в неравновесных термодинамических системах [4; 5]. Методы упрощения или «огрубления» моделей позволяют достаточно просто описать суть явлений, при этом малые искажения грубой модели не могут существенно изменить результаты [17]. С таких позиций образовательную среду выбранного масштаба (например, кафедры) можно рассматривать как неравновесную самоорганизующуюся систему с широко развитой сетью нелинейных дифференциальных связей между участниками образовательного процесса: преподавателями и студентами – при передаче знаний на лекциях, занятиях; экзаменаторами и тестируемыми – в ходе контрольных процедур; между студентами (или аспирантами) – при их соперничестве, борьбе за лидерство, коллективном взаимодействии, взаимоподдержке, кооперации, конкуренции; между преподавателями, научными сотрудниками – при их сотрудничестве, соревновании, конкурсном отборе. Продукт образовательного процесса – приобретенные студентами знания, умения, навыки по конкретной изучаемой дисциплине, сформированные компетенции, а также повышение квалификации, возрастающее научно-методическое и педагогическое мастерство преподавателей.

В первом приближении образовательную среду кафедры можно считать двухпотоковой неравновесной системой. Затраты на подготовку специалиста (обобщенные силы) и соответствующая им квалификация и компетентность студента по предмету (потоки) взаимодействуют между собой, образуя динамическую целостность. Показатель эффективности функционирования такой системы η количественно можно выразить и получить из уравнения

$$\eta = \frac{Выход}{Вход} = -\frac{I_i X_i}{I_e X_e}, \qquad (1)$$

где I_i – поток на выходе, характеризует объем усвоенных знаний или реально полученную квалификацию по завершении изучения предмета; X_i – количество практических затрат на обучение студента или усилия со стороны образовательного кластера в соответствии с рабочей программой (в человеко-часах или в денежном выражении); I_e – поток на входе, характеризует выраженный, например, в количестве дидактических единиц объем знаний студентов, заданный образовательным стандартом, или ожидаемый уровень сформированных компетенций и квалификацию специалиста, которую он может приобрести в процессе в соответствии с потребностями общества; X_e – предусмотренные учредителем (Министерством образования и науки РФ) затраты образовательной системы на подготовку специалиста по дисциплине, взятые в человеко-часах или в денежном выражении, или иначе – количество материальных средств и необходимого учебного времени по учебному плану, которое требуется затратить на студента в соответствии с государственным образовательным стандартом.

Предписанный образовательным стандартом *e*-процесс приводит в движение реальный образовательный *i*-процесс. Потоки – объемы знаний, ожидаемый и реальный – связаны между собой уравнениями Л. Онзагера:

$$I_i = L_{ii} X_i + L_{ie} X_e; \qquad (2)$$

$$I_e = L_{ee} X_e + L_{ei} X_i, \qquad (3)$$

где I_i – производственная функция образовательной среды $I_i(X_i X_e)$; I_e – производственная функция учредителя вуза $I_e(X_i X_e)$, задаваемая стандартом.

Показатель эффективности работы образовательной системы η (1) сложным образом зависит от большой совокупности параметров (2) и (3). Кафедра, как подсистема более масштабной образовательной системы – вуза, связана многочисленными прямыми и обратными связями со всеми его структурными подразделениями, прежде всего с другими кафедрами, ведущими подготовку по блокам естественных, гуманитарных, специальных дисциплин. Она имеет контакты с аналогичными кафедрами других отечественных и зарубежных вузов, а также (что особенно значимо) непосредственно или опосредованно имеет связи с рынком труда.

В рассматриваемой двухпотоковой модели основные прямые и обратные связи отражены коэффициентами эластичности прямых (L_{ee} и L_{ii}) и перекрестных (L_{ei} и L_{ie}) процессов, смысл которых следует из уравнений (2) и (3): L_{ee} – коэффициент «социального заказа», отражает потребность общества в квалификации специалиста по дисциплине и характеризует способность общества обеспечить соответствующими теоретическими и практическими знаниями; L_{ii} – коэффициент «издержек на образование», отражает способность образовательной системы обеспечить индивидуума знаниями по изучаемому курсу, учитывая возможности образовательной среды кафедры и индивидуальную потребность студента в знаниях; L_{ei} и L_{ie} характеризуют взаимовлияние детерминированного государственным стандартом *e*-процесса и реального образовательного *i*-процесса по изучению данного предмета. Коэффициенты перекрестных процессов определяют величину обратных связей, которые обусловлены технологиями обучения, квалификацией и мастерством профессорско-преподавательского состава, способностями студентов, уровнем их довузовской подготовки и т.п. В соответствии с принципом взаимности Л. Онзагера этим коэффициентам свойственна симметрия:

$$(L_{ei} = L_{ie}).$$

Анализ эффективности преобразования входных параметров в выходные более удобно проводить, если уравнение (1) представить с учетом (2) и (3) в виде [4]:

$$\eta = -\frac{ax + b}{\frac{1}{ax} + b}, \qquad (4)$$

где

$$x = \frac{X_i}{X_e}; \qquad (5)$$

$$a = \sqrt{\frac{|L_{ii}|}{|L_{ee}|}}; \qquad (6)$$

$$b = \frac{|L_{ei}|}{\sqrt{|L_{ii}||L_{ee}|}}. \qquad (7)$$

Здесь x – относительные затраты на обучение, a – параметр прямых связей, b – параметр обратных связей. Как и в других подобных синергетических моделях, x – параметр порядка, a, b – управляющие параметры.

Графически зависимость $\eta(x, a, b)$, соответствующую уравнению (4), можно представить в виде семейства экстремальных кривых (рис. 1).

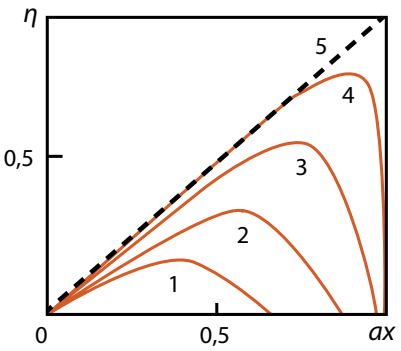


Рис. 1. Семейства экстремальных кривых эффективности энергетических (энтропийных) превращений для двухпотоковых процессов. Кривые 1;2;3;4 соответствуют значениям величины b = 0,7; 0,85; 0,94; 0,99 [4]

Предложенная модель позволяет прогнозировать «фрагмент» процесса становления специалиста (бакалавра, магистра) в ходе изучения определенных дисциплин. Она может если не количественно, то качественно описать влияние на эффективность учебного процесса таких факторов, как затраты на обучение, довузовская подготовка, способности, различные виды мотивации студентов к приобретению знаний, социально-психологическая атмосфера в образовательном кластере.

Эта модель была применена для выявления возможных путей повышения эффективности процесса изучения естественнонаучных дисциплин, преподаваемых кафедрой физики и химии УрГЭУ: физики, химии, концепций современного естествознания (на уровне бакалавриата), методов системного исследования экономических процессов (на уровне магистратуры). По нашим оценкам, близким к оценкам других авторов [13], к изучению естественнонаучных дисциплин проявляют повышенный интерес не более 20% студентов. Это студенты с относительно высоким уровнем мотивации, нацеленные на успех и обучающиеся на «хорошо» и «отлично». Около 30% проявляют заниженный интерес к изучению предмета и получают оценки, возможно, «хорошо» и чаще «удовлетворительно». Более 50% контингента составляют немотивированные студенты с неопределенными целями. Они осваивают материал на низком уровне и учатся в основном на «удовлетворительно». Одной из основных задач преподавателей является уменьшение числа слабо успевающих студентов за счет перевода их в категорию активных, заинтересованных в учебной деятельности. Студенты, которые имеют слабую исходную подготовку и испытывают затруднения в усвоении материала, могут, тем не менее, достаточно успешно завершить процесс обучения, если образовательная система способна осуществлять «мягкое», нелинейное управление учебно-воспитательным процессом с учетом технических и интеллектуальных возможностей, способностей, квалификации, уровня подготовки всех участников процесса.

В рамках предлагаемой синергетической модели эффективное управление образовательной системой следует осуществлять путем воздействия на нее с помощью указанных выше параметров x, a, b: относительных затрат (x), прямых (a) и обратных (b) связей. При этом параметры a и b учитывают не только социально-экономические, но также психолого-педагогические условия реализации процесса обучения.

Из уравнений (4) и (5) следует, что при неизменных обратных $(b=const)$ связях повысить показатель эффективности η до максимального значения η_{max} можно изменением интенсивности вкладывания усилий (относительных затрат x) при постоянстве прямых связей $(a=const)$, а также изменением прямых связей a при постоянстве затрат $(x=const)$.

Очевидно, повышение временных и трудовых затрат при $x<x_0$ представляет собой наиболее оправданный способ построения эффективного обучения по отношению к пассивным, имеющим слабую исходную подготовку студентам. Данная категория студентов, как правило, не имеет навыков самостоятельной работы, нуждается в повышенном внимании со стороны преподавателей и, следовательно, в увеличении аудиторного времени. Введение на кафедре физики и химии УрГЭУ дополнительных выравнивающих курсов по соответствующим дисциплинам подтверждает действенность такого экстенсивного пути повышения результативности процесса. Практика показала также, что чрезмерная аудиторная и внеаудиторная работа преподавателей со студентами, перегруженность контрольными мероприятиями $(x>x_0)$ не способствует развитию потребности и навыков самостоятельной работы и приводит к обратному эффекту: снижается интенсивность освоения материала и эффективность обучения, что согласуется с предлагаемой моделью (рис. 2).

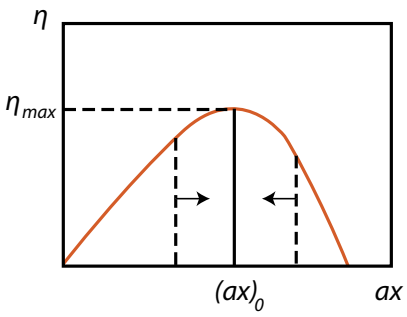


Рис. 2. Оптимизация учебного процесса ($\eta \to \eta_{max}$, b=const) изменением: 1) относительных затрат x при a=const; 2) прямых связей a при x=const

Целесообразно обсудить второй путь повышения эффективности, следующий из анализа модели (4) и (6): интенсификацию прямых связей a при неизменных затратах $(x=const)$ и обратных связях $(b=const)$ (см. рис. 2). Пусть величина (фактор) a оценивает психологическое состояние студента, условно называемое «уровнем дисциплинированности». Это многосторонний системный психологический показатель, для оценки которого можно использовать модель, предложенную в работе [18]. При прочих равных условиях показатель эффективности η достигает максимального значения при оптимальной мобилизующей величине фактора «дисциплинированности» a_0 (рис. 2), соответствующей высокой степени сознательного компонента. Слабый фактор a, т.е. $a<a_0$ (заниженный уровень ответственности за свое будущее, равнодушное отношение к предмету и результатам аттестации по нему), снижает показатель эффективности обучения η. Вместе с тем завышенный уровень фактора a $(a>a_0)$, когда «дисциплинированность» фактически переходит в бессознательный страх (чрезмерное волнение, вызванное либо собственной неуверенностью студента, либо напряженным психологическим климатом в коллективе и другими причинами), также снижает коэффициент эффективности учебного процесса.

Синергетическая модель (4) характеризует, по-видимому, наиболее перспективный и продуктивный путь интенсификации процесса обучения и повышения эффективности работы образовательной системы «преподаватели-студенты»: усиление обратных связей *(b)* при неизменных затратах *(x=const)* и прямых связях *(a=const)* (см. рис. 1).

Пусть управляющий параметр *b* отражает степень кооперативного согласованного взаимодействия студента и преподавателя, их взаимное становление и развитие в процессе обучения. Он не просто определяет передачу знаний преподавателем студенту, а характеризует создание ситуации, в которой реализуется возможность генерации знаний самим студентом. Этот фактор *b*, запускающий и поддерживающий нелинейный процесс диалога на основе обратных связей между преподавателем и студентом, может быть условно назван «интересом». Это также сложный системный психологический показатель, для оценки которого имеются различные модели [13]. Применительно к студенту фактор «интереса» оценивает степень внутренней мотивации к приобретению нужных знаний, отражает его способность к самообразованию, умение пополнять и совершенствовать личностную структуру знаний, развивать креативные способности. Путем воспитания и развития у студента такой внутренней мотивации, внутренних установок обучающегося образовательная система способна повысить показатель эффективности подготовки студентов. В рассмотренной модели это иллюстрирует рис. 1: с интенсификацией фактора «интерес» *(b)* показатель эффективности η образовательной системы повышается. Важнейшую роль обратных связей в учебном процессе отмечал выдающийся физик и педагог Р. Фейнман [15].

Прямая и обратная связи сложным образом взаимозависимы, что отражено в уравнениях (6) и (7). Сложность и нелинейность связей в процессе обучения означает, что преподаватель и студент взаимно детерминируют друг друга. В результате взаимодействия обучающий и обучаемый приобретают новые качества. Эффективность образовательной среды может быть повышена внедрением синергетических методов организации процесса обучения, таких как нелинейный диалог, самообразование, пробуждающее обучение (модель «зажигание огня» [8] и др.), обучение как фазовый переход, гештальт-образование и др. [9].

Проведенный анализ позволяет сделать следующие заключения. Эффективность образовательного процесса любых масштабов представляет собой сложную характеристику системы, включающую множество аспектов и имеющую синергетический характер. Количественно определить эту величину в целом, учитывая одновременно различные аспекты, вряд ли возможно. Любая оценка ограничена и позволяет учесть лишь определенные стороны и параметры процесса обучения. Вместе с тем рассмотренная синергетическая модель является универсальной, дает методическую основу для анализа многих факторов, влияющих на эффективность образования, позволяет сопоставить различные режимы изучения дисциплин с учетом их содержания и объема материала, выбрать оптимальные технологические и педагогические инновации, вырабатывать наиболее целесообразные управленческие решения, осуществлять мониторинг формирования профессионализма и становления личности выпускника вуза. ■

Источники

1. Алиева Н.З. Постнеклассическое естественнонаучное образование: проблемы становления. Шахты: ЮРГУЭС, 2008.
2. Белоцерковский О.М., Быстрай Г.П., Цибульский В.Р. Экономическая синергетика. Новосибирск: Наука, 2006.
3. Бортник Б.И., Стожко Н.Ю. Естественнонаучная подготовка в экономическом вузе: традиции и инновации // Известия УрГЭУ. 2012. № 3(41). С. 153–159.
4. Быстрай Г.П. Термодинамика открытых систем. Екатеринбург: УрГУ, 2007.
5. Быстрай Г.П., Пивоваров Д.В. Неравновесные системы: целостность, эффективность, надежность. Екатеринбург: УрГУ, 1989.
6. Волкова В.Н., Денисов А.Д. Теория систем и системный анализ. М.: Юрайт, 2013.
7. Занг В.-Б. Синергетическая экономика. Время и перемена в нелинейной экономической теории. М.: Мир, 1999.
8. Капица С.П., Курдюмов С.П., Малинецкий Г.Г. Синергетика и прогнозы будущего. М.: УРСС, 2003.
9. Князева Е.Н., Курдюмов С.П. Основания синергетики. Человек, конструирующий себя и свое будущее. М.: КомКнига, 2006.
10. Князева Е.Н., Курдюмов С.П. Синергетика. Нелинейность времени и ландшафты коэволюции. М.: КомКнига, 2011.
11. Моисеев Н.Н. Человек, общество, среда. Проблемы формализованного описания. М.: Наука, 1982.
12. Российский инновационный индекс / под ред. Л.М. Гохберга. М.: НИУ «Высшая школа экономики», 2011.
13. Смирнов С.Д. Педагогика и психология высшего образования: от деятельности к личности. М.: Академия, 2001.
14. Трубецков Д.Е. Введение в синергетику. Хаос и структуры. М.: Едиториал УРСС, 2004.
15. Фейнман Р., Лейтон Р., Сэндс М. Фейнмановские лекции по физике: в 9 т. Т. 1, 2. М.: Мир, 1976.
16. Хомяков П.М. Системный анализ. М.: ЛКИ, 2010.
17. Чернавский Д.С. Синергетика и информация. М.: Едиториал УРСС, 2004.
18. Шлюбуль Е.Ю. Квалиметрическая оценка дисциплинированности студента вуза // Ученые записки университета им. П.Ф. Лесгафта. 2012. № 7(89). С. 145–150.
19. Эбелинг В., Файстель Р. Хаос и космос. Синергетика эволюции. М.-Ижевск, 2005.

References

1. Alieva N.Z. Postnonclassical science education: problems of formation. [*Postneklassicheskoe estestvennonauchnoe obrazovanie: problemy stanovleniya*]. Shakhty, SRSUES Publ., 2008.
2. Belotserkovskiy O.M., Bystray G.P., Tsibul'skiy V.R. Economic synergy. [*Ekonomicheskaya sinergetika*]. Novosibirsk, Nauka Publ., 2006.
3. Bortnik B.I., Stozhko N.Yu. Science training in an economic university: traditions and innovations. [Estestvennonauchnaya podgotovka v ekonomicheskom vuze: traditsii i innovatsii]. *Izvestiya UrGEU – The Bulletin of USUE, 2012*, no. 3(41), pp. 153–159.
4. Bystray G.P. Thermodynamics of open systems. [*Termodinamika otkrytykh sistem*]. Yeaterinburg, USU Publ., 2007.
5. Bystray G.P., Pivovarov D.V. Nonequilibrium systems: integrity, efficiency, reliability. [*Neravnovesnye sistemy: tselostnost', effektivnost', nadezhnost'*]. Yekaterinburg, USU Publ., 1989.
6. Volkova V.N., Denisov A.D. The theory of systems and systemic analysis. [*Teoriya sistem i sistemnyy analiz*]. Moscow, Yurayt Publ., 2013.
7. Zang V.-B. Synergetic economics. Time and change in the non-linear economic theory. [*Sinergeticheskaya ekonomika. Vremya i peremena v nelineynoy ekonomicheskoy teorii*]. Moscow, Mir Publ., 1999.
8. Kapitsa S.P., Kurdyumov S.P., Malinetskiy G.G. Synergetics and forecasting. [*Sinergetika i prognozy budushchego*]. Moscow, URSS Publ., 2003.
9. Knyazeva Ye.N., Kurdyumov S.P. The basics for synergetics. Individual, creating oneself and their future. [*Osnovaniya sinergetiki. Chelovek, konstruiruyushchiy sebya i svoe budushchee*]. Moscow, KomKniga Publ., 2006.
10. Knyazeva Ye.N., Kurdyumov S.P. Synergetics. Non-linearity of time and landscapes of coevolution. [*Sinergetika. Nelineynost' vremeni i landshafty koevolyutsii*]. Moscow, KomKniga Publ., 2011.
11. Moiseev N.N. Individual, society, environment. The problems of formalized description. [*Chelovek, obshchestvo, sreda. Problemy formalizovannogo opisaniya*]. Moscow, Nauka Publ., 1982.
12. Gokhberg L.M. The Russian Innovation Index. [*Rossiyskiy innovatsionnyy indeks*]. Moscow, NIU «Vysshaya shkola ekonomiki» Publ., 2011.
13. Smirnov S.D. Pedagogy and psychology of higher education: from the activity to the individual. [*Pedagogika i psikhologiya vysshego obrazovaniya: ot deyatel'nosti k lichnosti*]. Moscow, Akademiya Publ., 2001.
14. Trubetskov D.Ye. Introduction to synergetics. The chaos and structures. [*Vvedenie v sinergetiku. Khaos i struktury*]. Moscow, Editorial URSS, 2004.
15. Feynman R., Leyton R., Sends M. The Feynman Lectures on Physics. [*Feynmanovskie lektsii po fizike*]. Vol. 1, 2. Moscow, Mir Publ., 1976.
16. Khomyakov P.M. Sistemic analysis. [*Sistemnyy analiz*]. Moscow, LKI Publ., 2010.
17. Chernavskiy D.S. Synergetics and information. [*Sinergetika i informatsiya*]. Moscow, Editorial URSS, 2004.
18. Shlyubul' E.Yu. Qualimetric evaluation of a university student's discipline. [Kvalimetricheskaya otsenka distsiplinirovannosti studenta vuza]. *Uchenye zapiski universiteta im. P.F. Lesgafta – The Scientific Notes of University named after P.F. Lesgaft*, 2012, no. 7(89), pp. 145–150.
19. Ebeling V., Faystel' R. Chaos and space. Synergetics of evolution. [*Khaos i kosmos. Sinergetika evolyutsii*]. Moscow-Izhevsk, 2005.

Патернализм и принцип социальной справедливости как атрибуты социального государства

ЧЕРНОВ Андрей Владимирович
Кандидат философских наук, доцент кафедры общей и экономической истории

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Тел.: (908) 903-86-95
E-mail: chernovandr@yandex.ru

Ключевые слова

СОЦИАЛЬНАЯ СПРАВЕДЛИВОСТЬ
СОЦИАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВО
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ
ПАТЕРНАЛИЗМ
НЕОЛИБЕРАЛИЗМ

Аннотация

Исследуются различные модели социального государства: европейская, арабская, палеоамериканская и советская. Автор считает, что форма правления (политический режим) не влияет на сущность социального государства. В статье рассматривается принцип социальной справедливости и предлагается его математическое выражение. Обосновывается утверждение, что неолиберальная экономическая модель противоречит принципам социального государства, потому что нарушает принцип социальной справедливости.

JEL classification

H11, H21, P00

Можно с уверенностью сказать, что социальная справедливость – это соответствие того, что индивид дает обществу, тому, что он от него получает. Государство, как главный институт власти, должно строго следить за соблюдением принципа социальной справедливости и в случае его нарушения немедленно принимать соответствующие меры. Любая политическая система, способная воплотить и поддерживать социальную справедливость, является социальным государством. При этом мы настаиваем, что форма правления (политический режим) вообще не имеет никакого отношения к идее социального государства. Иными словами, социально ориентированная государственность возможна абсолютно при любой форме правления (политического режима), невзирая на ее авторитарность или демократичность.

Принцип социальной справедливости условно может быть выражен следующей формулой:

$$СС = В/З = 1,$$

где *СС* – социальная справедливость; *В* – воздаваемое, т.е. вознаграждение индивида за его вклад в общество; *З* – заслуженное, т.е. величина вклада индивида в общество.

Проиллюстрируем это на некоторых примерах. Так, многие профессии сегодня объективно не несут никакой социальной пользы или же таковая крайне мала, например, менеджеры различного уровня (особенно топ-менеджеры ведущих компаний), офисные работники, всевозможные продавцы-консультанты, промоутеры и пр. Указанные и многие другие категории не производят социально значимых материальных благ, а лишь занимаются куплей-продажей или иной непроизводственной деятельностью. Однако уровень их материального вознаграждения крайне высок и, следовательно, социально несправедлив. В таком случае по нашей формуле величина *СС* будет намного превышать единицу (норму), так как воздаваемое (числитель) будет существенно превышать заслуженное (знаменатель). Это пример нарушения принципа социальной справедливости с завышением вознаграждения.

В нашей повседневной действительности есть и обратные примеры. Так, ни для кого не секрет, что работники российского сельскохозяйственного сектора имеют крайне низкий уровень оплаты труда, выполняя при этом важнейшую социальную функцию – обеспечение страны продуктами питания. Стоит заметить, что речь идет об обеспечении нашего общества продуктами отечественного производства и притом экологически безопасными. Однако государство, судя по всему, этого не ценит либо попросту не замечает. Мы не беремся утверждать, по каким причинам сегодня наблюдается девальвация крестьянского труда в России, но нам представляется, что виной тому неолиберальная парадигма развития, искусственно прививаемая нашему государству извне. Как бы там ни было, по нашей формуле выходит, что величина *СС* в данном случае намного ниже единицы (нормы), так как размер воздаваемого (числителя) существенно меньше размера заслуженного (знаменателя). Это пример нарушения принципа социальной справедливости с занижением вознаграждения.

В наших предыдущих работах мы уже указывали на то, что Российская Федерация не вполне соответствует конституционно провозглашенному статусу социального государства [9. С. 12]. Стоит добавить, что это обусловлено целым рядом объективных и субъективных причин, главной из которых, на наш взгляд, является опять же неолиберальный курс, интенсивно навязываемый России нашими геополитическими конкурентами. Как известно, мощь и долголетие любой социально-политической системы основаны на ее внутреннем единстве, т.е. симфонии (гармонии) между обществом и властью. Прибавим к этому утверждению еще и то, что ничто так сильно не нарушает это единство, как попрание принципа социальной справедливости.

Paternalism and the Principle of Social Justice as Attributes of Social State

При этом чем сильнее стратифицируется общество по имущественному признаку, тем сильнее подрывается доверие между народом и властью.

В связи с этим необходимо привести ряд исторических примеров. Так, величина децильного коэффициента в России в 1999 г. составляла 23–25 [6] при европейском максимуме в 10. Какова была внутренняя обстановка в стране в тот момент и к каким страшным социально-политическим последствиям она могла привести мы все прекрасно знаем. Незадолго до Февральской и Октябрьской революций 1917 г. децильный коэффициент в Российской империи по некоторым данным доходил до 25–30 [5]. Какова величина этого важнейшего показателя в Российской Федерации в наши дни сказать сложно, так как после 2000 г. эти данные публиковать в открытой печати перестали. Тем не менее некоторые исследователи называют конкретные цифры. Одни авторы считают, что величина децильного коэффициента находится сегодня в пределах 16–18 [8], другие более пессимистичны в своих оценках и называют величины порядка 40–70 [4]. Схожего мнения придерживаются академик С.Ю. Глазьев и глава РЖД В.И. Якунин, по мнению которых величина пресловутого коэффициента находится сегодня в диапазоне 32–35 (цит. по: [7]).

Из всего вышесказанного следует, что для того, чтобы выдержать вызовы современности, Россия должна проводить эффективный государственный менеджмент в области социальной политики. Иными словами, нам необходимо стать настоящим социальным государством. В практической плоскости это означает создать такую систему распределения материальных благ, которая бы обеспечивала каждому человеку справедливое вознаграждение в соответствии с его личным вкладом в общество. Математически это означает приравнять величину СС к единице (норме), т.е. обеспечить соответствие воздаваемого заслуженному. В социально-экономической плоскости это будет выражаться в снижении величины децильного коэффициента до приемлемого уровня.

Сегодня в мире существует несколько моделей социальной государственности, наиболее известными из которых являются европейская («немецкая» или «шведская») и арабская (исламская). Учитывая богатый опыт XX века, можно также говорить о специфической советской (социалистической) и палеоамериканской (кейнсианской) социальных моделях. Мы настаиваем на том, что распространенная сегодня в некоторых странах Запада (особенно в США) неолиберальная модель не является примером социальной государственности. Напротив, так называемая англо-американская экономическая модель, созданная еще при Р. Рейгане и М. Тэтчер, являет собой пример абсолютно бесчеловечной, антисоциальной системы и в корне противоречит базовым пунктам социального государства.

Несмотря на некоторые различия между указанными моделями социальной государственности (напомним: европейская, арабская, советская и кейнсианская), все они совпадают в главном – соблюдении государством принципа социальной справедливости. Логика государственного менеджмента заключается в данном случае в приоритете общих интересов перед частными и может быть условно выражена таким императивом, как «сильный, помоги слабому». Социальное государство – это не сторонний наблюдатель и даже не «ночной сторож», каким его пыталась представить классическая либеральная идеология. Социальное государство – это как минимум серьезный игрок в национальной экономике, а как максимум – ее полновластный хозяин, координирующий деятельность всех экономических субъектов и перераспределяющий доходы в пользу нуждающихся. Естественно, что в таких реалиях не может быть и речи о неолиберализме. Даже наоборот: в данном случае мы имеем дело с традиционной системой ценностей, которая в корне несовместима с неолиберальной идеологией.

Andrey V. CHERNOV
Cand. Sc. (Philosophy), Associate-Prof. of General and Economic History Dept.

Urals State University of Economics
620144, RF, Yekaterinburg,
8 Marta/Narodnoy Voli St., 62/45
Phone: (908) 903-86-95
E-mail: chernovandr@yandex.ru

Key words

SOCIAL JUSTICE
SOCIAL STATE
STATE MANAGEMENT
PATERNALISM
NEOLIBERALISM

Summary

The article analyses different models of social state: European, Arabic, Paleo-American and Soviet models. The author believes that the form of government (political regime) does not exert any influence on the essence of social state. The principle of social justice is considered and its mathematical equation is provided. The paper supports the assumption that economic model contradicts the principle of social state since it violates the principle of social justice.

JEL classification

H11, H21, P00

Все известные типы социальных государств основаны на мощном и эффективном государственном менеджменте, важным элементом которого является прогрессивное налогообложение. Это позволяет перераспределять национальный доход в пользу социально значимых производств, предприятий и категорий населения. Не будем сейчас рассматривать советскую социалистическую модель в силу полного огосударствления ее народного хозяйства, а приведем в качестве примера налоговую политику некоторых социальных государств со смешанной экономикой.

Так, для выхода из «великой американской депрессии» (по существу, из глобального финансово-экономического кризиса 1929–1933 гг.) была осуществлена радикальная смена господствовавшей тогда либеральной экономической парадигмы. При реализации кейнсианской модели социального государства в период президентства Ф. Рузвельта верхняя планка подоходного налога была повышена до 79%. Возрос и налог на корпоративные доходы. При этом в государственную практику времен «великой депрессии» были введены такие антилиберальные институты и механизмы, как концентрационные трудовые лагеря для безработных, принуждение населения к сдаче государству имевшегося у него золота, штрафные санкции для нарушителей и т.д. Лишь благодаря жесткому государственному менеджменту, известному сегодня как «новый курс» Рузвельта, правительство США смогло вывести страну из состояния глубокого финансово-экономического кризиса и успело подготовиться к предстоящей мировой войне.

Начавшаяся после Второй мировой войны изнурительная гонка вооружений с Советским Союзом требовала огромных финансовых затрат. Кроме того, с середины 1950-х годов обе сверхдержавы стали конкурировать в области освоения космоса, что создавало еще большие налоговые нагрузки на бюджет. Следствием этого стало дальнейшее повышение верхней планки подоходного налога в США с 79 до 91%, налога на прибыль корпораций – с 14 до 45%, а ставки налога на наследство недвижимости – с 20 до 77%. Вдобавок, прогрессивное налогообложение помогало обеспечить классовую гармонию в американском обществе, что имело колоссальное пропагандистское значение. Тем самым правительство США старалось отвлечь свое население от коммунистических идеалов и доказать, что и при капитализме вполне можно построить социально ориентированную государственность. Так воплотилась идея о «государстве всеобщего благоденствия», которую мы называем палеоамериканской, или кейнсианской (по имени ее главного идеолога Дж. М. Кейнса).

Стоит заметить, что послевоенная эволюция американского капитализма в сторону социальной государственности была продиктована отнюдь не внутренней логикой самого капитализма, а исключительно внешними факторами, точнее, необходимостью борьбы с советской системой. Мы глубоко убеждены, что американский капитализм просто был вынужден временно принять несвойственные ему формы социального государства, чтобы не допустить распространения коммунистической идеологии. Поэтому после того, как всем стала очевидна утопичность и неприемлемость всеобщей атомной войны (примерно с 1970-х годов), в США начали подвергать ревизии прежние установки социального государства. Капитализм довольно быстро стал возвращать себе утерянные некогда позиции. Своего полного практического выражения это достигло в форме контрсоциальной политики президента Р. Рейгана в 1980-е годы.

Так называемая «рейганомика» радикально пересматривала положения палеоамериканской (кейнсианской) социальной государственности и упразднила их в пользу корпораций и банков. Своеобразным лейтмотивом проводившихся в США контрреформ стало крылатое выражение Рейгана «никто никому не должен», что фактически означало отказ государства от своих социальных обязательств. Впоследствии эту социально-экономическую модель стали называть неолиберальной. Ее английским вариантом стала политика «тэтчеризма», активно проводившаяся премьер-министром Великобритании М. Тэтчер. Именно неолиберальную модель пытались внедрить в России после 1991 г. (и, судя по всему, продолжают подспудно внедрять до сих пор). Мы убеждены, что новый период социальной государственности на Западе начнется лишь тогда, когда у США опять появится достойный соперник, мощный экономический и геополитический конкурент. В этом случае американская система вновь будет вынуждена надеть на себя маску социального государства.

Государственно-патерналистская методология широко применялась после Второй мировой войны во многих европейских странах. Надо признать, что социальная государственность существует там и по сей день, в отличие, например, от США. Так, министр народного хозяйства Германской Федеративной Республики и главный идеолог немецкого социально-рыночного государства Л. Эрхард писал: «В середине XX века экономическое процветание теснейшим образом связано с судьбой государства, как и наоборот – признание каждого правительства и каждого государства непосредственно связано с успехом или неудачей их экономической политики… С помощью этой политики (социально ориентированной. – *А.Ч.*) нам не только удалось дать работу и пропитание населению, но и поднять благосостояние этих людей на такой уровень, который превосходит уровень лучших предвоенных лет» [10. С. 21–22].

Аналогичную систему, получившую название «шведской модели социализма», основанную на государственном патернализме и централизованном регулировании смешанной экономики, применяют в скандинавских странах. Напомним, что такие социальные государства, как Норвегия и Швеция, традиционно занимают верхние позиции в рейтингах по качеству жизни населения и состоянию человеческого капитала. В связи с этим будет любопытно взглянуть на их государственный менеджмент в области социально-экономического развития. В данном случае нас особенно интересует Норвегия, в силу того что она очень схожа с Россией в плане экономической ориентации.

Норвежская экономика, как и российская, ориентирована в основном на экспорт, а основной статьей доходов является эксплуатация природных ресурсов (нефтегазовых и морских биологических). Императивом, определяющим всю экономическую политику, является принципиальный тезис о том, что все нефтяные и газовые месторождения Норвегии рассматриваются как общенациональные и, следовательно, все население должно пользоваться доходами от их эксплуатации. Главными инструментами в данном случае выступают государственные нефтяные компании (прежде всего «Statoil» и «Norsk Hydro»), имеющие специальный налоговый статус. В этом случае накладывается обычный корпоративный налог в 28%, а также специальный нефтяной налог в размере 50%, что в итоге дает 78% совокупного налога. В распоряжении добывающей компании

(будь то национальная или иностранная) остается всего 22% от первоначальной прибыли. Амортизация при этом предоставляется сроком на шесть лет [2].

Кроме того, Норвегия отказалась от навязываемой ей приватизации ключевых предприятий и отраслей экономики, сохранив мощный государственный сектор. Сегодня в государственной собственности находится производство электроэнергии («Statkraft» – 100%, «Norsk Hydro» – 51%), почта («Posten Norge»), железные дороги (NSB), торговля лекарствами («Norsk Medisinaldepo»). Также сохраняется государственный контроль над банковскими услугами (DNB/Postbanking – 60%; «Cristiania» – 34,7%), телекоммуникациями (Telenor/Telia – 40%) и авиаперевозками (SAS Norge ASA – 14,3%). В ходе частичной приватизации главной нефтедобывающей компании Норвегии «Statoil» контрольный пакет в 81,7% акций был сохранен за государством [2]. Учитывая социальный характер многих других европейских государств, не вызывает удивления тот факт, что налоговая нагрузка в странах ЕС является самой большой в мире и составляет в среднем 41,5% [1].

Существует еще одна модель социальной государственности – исламская. Характеризуя ее, мы должны сказать о том, что эта модель отличается рядом особенностей. Во-первых, это идейное обоснование не светским правом (например, Конституцией), а исламским правом (Шариатом). Во-вторых, арабские социальные государства представлены не республиканской формой правления (например, социал-демократией, столь привычной для европейцев), а монархической. Этот момент нужно подчеркнуть особо, так как в западной политико-правовой мысли принято связывать идею социального государства исключительно с демократическим режимом. В арабском же мире социальные государства прекрасно функционируют в условиях классического авторитаризма, представленного абсолютными (неограниченными) либо частично ограниченными монархиями. И, наконец, в-третьих, социальные государства исламского мира возникли не в результате интенсивной производственной деятельности, как в свое время в Европе, США или СССР, а в результате эксплуатации природных ресурсов. Иными словами, такие страны, как Саудовская Аравия или Кувейт, своим статусом социального государства обязаны не тяжелому и кропотливому труду, а банальному выкачиванию нефти.

В результате этого население арабских социальных государств абсолютно не приучено к труду и попросту не умеет (да, похоже, и не хочет) работать. Такое общество является по сути паразитарным, или иждивенческим, живущим исключительно за счет эксплуатации нефтегазовых месторождений. Государство распределяет национальный доход между подданными (именно подданными, а не гражданами, так как речь идет о монархии, а не о республике), обеспечивая им очень высокий уровень жизни и потребления, невзирая на их личный вклад в общество. Естественно, что в этом случае нарушается принцип социальной справедливости, в результате чего величина СС многократно и незаслуженно завышается. Нужно заметить, что подобное иждивенческое общество способно существовать лишь до тех пор, пока в мире наблюдается высокий спрос на энергоресурсы.

Сегодня Россия объективно стоит на перепутье. Перед нами лежат различные модели социальной государственности, и какая из них получит приоритет в дальнейшем – пока не известно. Вполне возможно, что в ходе государственного строительства будет частично реанимирован богатый советский опыт. Также не исключено, что российская социальная государственность будет вновь строиться не на демократических принципах (свойственных Европе), а на авторитарных (характерных для русского менталитета и исторической традиции). Однозначно можно сказать лишь то, что в обозримом будущем наше общество начнет отворачиваться от неолиберальной модели, которая после экономического кризиса 2008 г. «уже не убеждает даже многих сторонников либерализма в экономике» [3. С. 11]. На фоне внешних экономических санкций против России отказ от положений неолиберализма выглядит еще более закономерно. Дело остается за малым: всё будет зависеть от политической воли руководства страны. ■

Источники

1. Антонова О.В. Налоговые системы зарубежных стран: учеб.-метод. пособие. Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2010.

2. Антюшина Н.М. Несмотря на диктат глобалистов. URL: www.situation.ru/app/j_art_431.htm

3. Берёзкин Ю.М., Иваницкий В.П. Мировой финансовый кризис: необходим выход за рамки экономических теорий // Известия УрГЭУ. 2013. № 6(50). С. 5–15.

4. Грозит ли России революция? URL: www.dal.by/news/2/04-11-12-26

5. Децильный коэффициент неравенства доходов // Наша энциклопедия. URL: www.tr.rkrp-rpk.ru/get.php?1230

6. Дифференциация доходов // Экономикс: электронная энциклопедия. URL: www.ecnmx.ru/glossary/o-441.html

7. Социальная пропасть в России растет. URL: www.rusichi-center.ru/e/3173595

8. Филиппова Р.А. Уменьшение дифференциации доходов как фактор устойчивого развития экономики Мордовии // Контентус. 2013. № 4(9). С. 23–38.

9. Чернов А.В. Философские и религиозные основания социальной государственности в России // Известия УрГЭУ. 2012. № 6(44). С. 11–14.

10. Эрхард Л. Благосостояние для всех / пер с нем.; репринт. воспр., авт. предисл.: Б.Б. Багаряцкий, В.Г. Гребенников. М.: Начала-Пресс, 1991.

References

1. Antonova O.V. Tax systems of foreign countries. [*Nalogovye sistemy zarubezhnykh stran*]. Khabarovsk, RITs KhGAEP Publ., 2010.

2. Antyushina N.M. Despite the dictate of globalists. [Nesmotrya na diktat globalistov]. Available at: www.situation.ru/app/j_art_431.htm

3. Beryozkin Yu.M., Ivanitskiy V.P. The world financial crisis: the need to extend the bounds of economic theories. [Mirovoy finansovyy krizis: neobkhodim vykhod za ramki ekonomicheskikh teoriy]. *Izvestiya UrGEU – The Bulletin of USUE, 2013*, no. 6(50), pp. 5–15.

4. Is there a danger of revolution in Russia? Available at: www.dal.by/news/2/04-11-12-26 (in Russ.).

5. Decile coefficient of income inequality. Available at: www.tr.rkrp-rpk.ru/get.php?1230 (in Russ.).

6. Income differentiation. Available at: www.ecnmx.ru/glossary/o-441.html (in Russ.).

7. The social chasm in Russia is getting bigger. Available at: www.rusichi-center.ru/e/3173595 (in Russ.).

8. Filippova R.A. Lowering income inequality as a factor of sustainable economic development of Mordovia. [Umen'shenie differentsiatsii dokhodov kak faktor ustoychivogo razvitiya ekonomiki Mordovii]. *Kontentus*, 2013, no. 4(9), pp. 23–38.

9. Chernov A.V. Philosophical and theological bases of the social state in Russia. [Filosofskie i religioznye osnovaniya sotsial'noy gosudarstvennosti v Rossii]. Izvestiya UrGEU – The Bulletin of USUE, 2012, no. 6(44), pp. 11–14.

10. Erkhard L. Welfare for everyone. [*Blagososotoyanie dlya vsekh*]. Moscow, Nachala-Press, 1991.

Оптимизация работы операционного отдела банка с использованием реинжиниринга бизнес-процессов

РУЗАКОВА Ольга Васильевна
Кандидат экономических наук, профессор кафедры статистики, эконометрики и информатики

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Тел.: (343) 251-96-61
E-mail: rov@usue.ru

СОФУЕВА Вусала Акифовна
Студентка департамента менеджмента и информатики

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Тел.: (919) 376-80-28
E-mail: vusala_sofueva@mail.ru

Аннотация

Статья посвящена реинжинирингу деятельности банка на примере операционного отдела. Улучшение качества предоставляемых услуг, как способ совершенствования внутренних бизнес-процессов и технологий выполнения операций, становится основной целью кредитных организаций. В данной статье выделены факторы, препятствующие организации труда операционных работников. Приведены модели организационной структуры операционного отдела банка «как есть» и «как будет». Определены основные пути развития операционного отдела банка после реорганизации бизнес-процессов.

JEL classification

D02, D04

Ключевые слова

БИЗНЕС-ПРОЦЕСС

РЕИНЖИНИРИНГ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

МОДЕЛЬ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ОПЕРАЦИОННОГО ОТДЕЛА БАНКА «КАК ЕСТЬ»

МОДЕЛЬ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ОПЕРАЦИОННОГО ОТДЕЛА БАНКА «КАК БУДЕТ»

ПУТИ РАЗВИТИЯ ОПЕРАЦИОННОГО ОТДЕЛА БАНКА

Одним из главных факторов поддержания конкурентоспособности кредитной организации является развитие и повышение эффективности банковских технологий. Важная задача в условиях постоянного увеличения объема выполняемых операций – нахождение путей улучшения качества предоставляемых услуг без каких-либо дополнительных затрат (персонала, ресурсов). Этого можно добиться путем совершенствования внутренних бизнес-процессов и технологий выполнения операций [1; 2].

Бизнес-моделирование представляет собой процесс разработки различных бизнес-моделей предприятия (стратегия, процессы, организационная структура, ресурсы и т.п.) с целью формализации и оптимизации его деятельности [5].

Бизнес-модель – это формализованное описание (например, графическое или табличное) определенного аспекта или сферы деятельности предприятия. Существуют модели стратегических целей и показателей, стратегические карты, модели бизнес-процессов, модели организационной структуры, модели библиотек документов и т.п. [5].

Под бизнес-процессом (БП) будем понимать совокупность взаимосвязанных операций (работ) по изготовлению готовой продукции или выполнению услуг на основе потребления ресурсов [10–12].

Управление бизнес-процессами нацелено на выполнение качественного обслуживания клиентов. При этом в ходе управления бизнес-процессами все материальные, финансовые и информационные потоки рассматриваются во взаимодействии [3; 6].

Революцию в управлении бизнес-процессами произвели достижения в области современных информационных технологий, которые дают возможность проведения инжиниринга и реинжиниринга бизнес-процессов.

Реинжиниринг бизнес-процессов (BPR – Business process reengineering) – фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование бизнес-процессов для достижения коренных улучшений в основных показателях деятельности предприятия [10–12].

Целью реинжиниринга бизнес-процессов (далее – РБП) является целостное и системное моделирование и реорганизация материальных, финансовых и информационных потоков, направленная на упрощение организационной структуры, перераспределение и минимизацию использования различных ресурсов, сокращение сроков реализации потребностей клиентов, повышение качества их обслуживания.

Инжиниринг бизнес-процессов включает в себя реинжиниринг бизнес-процессов, проводимый с определенной периодичностью, например один раз в 5–7 лет, и последующее непрерывное улучшение бизнес-процессов путем их адаптации к изменяющейся внешней среде.

Реинжиниринг бизнеса предусматривает новый способ мышления – взгляд на построение компании как на инженерную деятельность. Компания или бизнес рассматривается как нечто, что может быть построено, спроектировано или перепроектировано в соответствии с инженерными принципами [7; 9].

Реинжиниринг бизнес-процессов предполагает, что реорганизация системы предприятия невозможна без создания адекватной экономической информационной системы (далее – ЭИС). Под ЭИС будем понимать совокупность

Reengineering of Business Processes: Optimization of a Bank's Operational Office Performance

Olga V. RUZAKOVA
Cand. Sc. (Ec.), Prof. of Statistics, Econometrics and Informatics Dept.

Urals State University of Economics
620144, RF, Yekaterinburg,
8 Marta/Narodnoy Voli St., 62/45
Phone: (343) 251-96-61
E-mail: rov@usue.ru

Vusala A. SOFUEVA
Student of Management and Informatics Dept.

Urals State University of Economics
620144, RF, Yekaterinburg,
8 Marta/Narodnoy Voli St., 62/45
Phone: (919) 376-80-28
E-mail: vusala_sofueva@mail.ru

организационных, технических, программных и информационных средств, объединенных в систему с целью сбора, хранения, обработки и выдачи необходимой информации, предназначенной для выполнения функций управления [8].

Рассмотрим последовательность этапов РБП более подробно.

1. *Идентификация БП*. На данном этапе осуществляется постановка задач реинжиниринга, т.е. то, для чего проводится изменение и построение новой модели. При идентификации БП происходит формирование миссии предприятия, определение факторов успеха деятельности предприятия, формулирование основных видов БП, определение ограничений по уровню персонала, технической оснащенности и т.д.

2. *Обратный инжиниринг* предполагает исследование функционирующих на предприятии БП и проведение диагностики «узких мест» для того, чтобы установить реорганизацию предприятия. Данная задача упрощается, если имеется документация по существующим моделям реинжиниринга. Посредством использования структурного анализа (BPWin) и функционально-стоимостного анализа происходит оценка существующей системы, выдвигаются перспективы по созданию новой системы.

3. *Прямой инжиниринг* предполагает разработку моделей новой организации БП. При этом модели могут строиться в нескольких вариантах, из которых выбираются наиболее эффективные варианты с точки зрения реализации критических факторов успеха. В конечном счете оставляют два варианта моделей новой организации БП:

- идеальную модель, которая может быть достигнута в перспективе и к которой следует стремиться;
- реальную модель, которая может быть достигнута в обозримом будущем с учетом имеющихся ресурсов и ограничений.

Причем реальная модель БП должна быть такой, чтобы можно было в перспективе перейти к идеальной модели, т.е. необходимо, чтобы обе модели были концептуально близки друг к другу. Используются определенные CASE-средства (например, Oracle, ARIS Toolset и др.).

4. *Реализация проекта РБП* предполагает проектирование и разработку организационно-штатной структуры предприятия, обучение персонала, подготовку новой документации по новому проекту; происходит генерация, настройка, программирование и отладка программных модулей, создание проектной документации по ГОСТу.

5. *Внедрение проекта РБП*, как правило, осуществляется поэтапно в соответствии с приоритетами, установленными на этапе идентификации бизнес-процессов. Большое значение на этапе внедрения отводится комплексному тестированию компонентов проекта, для чего используются специальные программные средства. Внедрение проекта РБП предполагает его сдачу приемочной комиссии, в которую входят представители лиц, принимающих решения, и будущие менеджеры процессов. Перед отчетом команды РБП на комиссии возможна организация независимой экспертизы проекта со стороны специально подобранной инспекционной группы.

После внедрения спроектированных бизнес-процессов в реальную практику очень важно организовать анализ достижения заданных в начале реинжиниринга критериев (метрик) эффективности функционирования предприятия, на основе которых можно своевременно принимать решения о необходимости адаптации бизнес-процессов к изменяющейся внешней среде.

Таким образом, для компаний с высокой степенью диверсификации бизнеса, многообразием партнерских связей *реинжиниринг бизнес-процессов обеспечивает решение следующих задач*:

- определение оптимальной последовательности выполняемых функций, которое приводит к сокращению длительности цикла обслуживания клиен-

Key words

BUSINESS PROCESS

REENGINEERING OF BUSINESS PROCESSES

MODEL "AS IS" OF ORGANISATIONAL STRUCTURE OF A BANK'S OPERATIONAL OFFICE

MODEL "AS WILL BE" OF ORGANISATIONAL STRUCTURE OF A BANK'S OPERATIONAL OFFICE

WAYS OF DEVELOPMENT OF A BANK'S OPERATIONAL OFFICE

Summary

The article is devoted to reengineering of a bank's activity using the example of its operational office. Raising the quality of provided services as a way to improve internal business processes is becoming the main purpose of credit organizations. The article highlights the factors impeding labour organization of operational office employees. The authors analyse the models "as is" and "as will be" of organisational structure of a bank's operational office and determine the main path of development of the operational office after reorganisation of business processes.

JEL classification

D02, D04

Рис. 1. Организационная структура операционного отдела банка до реорганизации (модель «как есть»)

тов, следствием чего становится повышение оборачиваемости капитала и рост всех экономических показателей фирмы;

- оптимизация использования ресурсов в различных бизнес-процессах, в результате которой минимизируются издержки производства и обращения, обеспечивается оптимальное сочетание различных видов деятельности;
- построение адаптивных бизнес-процессов, нацеленных на быструю адаптацию к изменениям производственных технологий, с учетом поведения конкурентов на рынке и, следовательно, повышение качества обслуживания клиентов в условиях динамичности внешней среды;
- определение рациональных схем взаимодействия с партнерами и клиентами, и как следствие, рост прибыли, оптимизация финансовых потоков.

Реинжиниринг бизнес-процессов – это мощное средство организационного роста банков. Он включает радикальное изменение ключевых бизнес-процессов и связанных с ними организационных структур, технологии, методов работы и т.д. Преимущества осуществления РБП весьма существенны. Это не только значительное снижение затрат, но и, как правило, сокращение сроков работы и повышение ее качества. Кроме того, РБП позволяет достичь большей гибкости в деятельности банка [4; 5].

Исследования, проведенные в операционном отделе одного из банков города Екатеринбурга, показали, что организационная структура операционного отдела требует совершенствования бизнес-процессов (рис. 1).

Как видно из схемы, операционный отдел включает начальника операционного отдела, курьера и два больших сектора: по работе с расчетными счетами клиентов и по ведению межбанковских расчетов.

Специалисты сектора по работе с расчетными счетами непосредственно занимаются обслуживанием клиентов – физических, юридических лиц и предпринимателей: ведут расчетные счета и выполняют операции.

Специалисты сектора межбанковских расчетов заняты сопровождением безналичных расчетов:

- непосредственно осуществляют перевод денежных средств клиентов с использованием соответствующих корреспондентских счетов;
- зачисляют поступившие денежные средства на расчетные счета клиентов;
- выполняют вспомогательные операции по формированию электронного образа расчетных документов с бумажных носителей, ведут переписку с контролирующими органами в соответствии с инструкциями МНС и пр.

Курьер стоит обособленно, так как выполняет особые функции по сопровождению работы операционного отдела банка в целом – обеспечивает непрерывный документооборот между сектором по работе с расчетными счетами клиентов и сектором межбанковских расчетов, перемещение документации между отделами банка, а также выполняет распоряжения начальника операционного отдела. Так что сами специалисты и начальник отдела освобождены от технических обязанностей, которые отвлекали бы их от рабочих мест. Это:

- подписание документов у руководства и различных специалистов банка;
- формирование бланков документов для работы;
- обслуживание принтера, факса, снабжение расходными материалами для работы;
- перемещение документов внутри банка.

Всё в операционном отделе взаимосвязано, упорядочено, каждый специалист выполняет конкретные вмененные ему обязанности. Так обеспечивается непрерывность работы отдела.

Однако при анализе организации труда операционных работников были обнаружены некоторые отрицательные моменты.

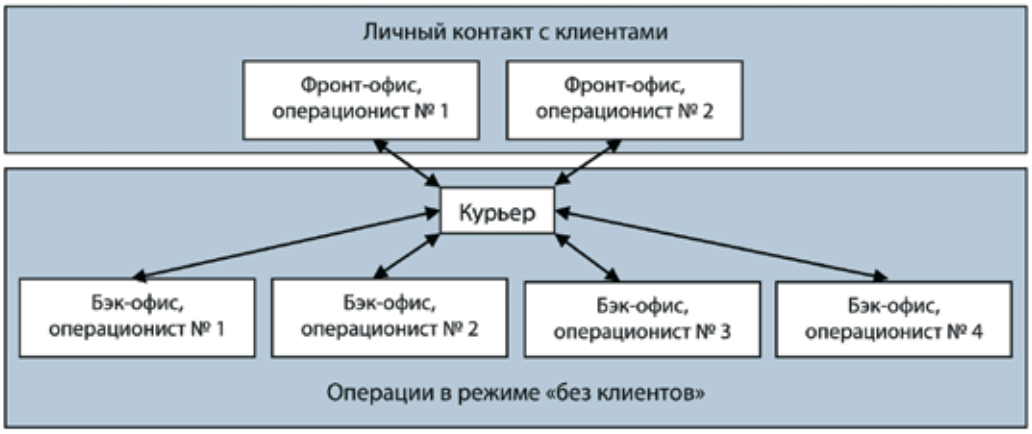


Рис. 2. Организационная схема сектора по работе с расчетными счетами клиентов после реорганизации (модель «как будет»)

1. Нередко происходит параллельное обслуживание клиентов: по телефону и в прямом личном контакте. В такой ситуации операционист отдает предпочтение одному из клиентов, но у другого может возникнуть чувство недовольства, поскольку ему приходится ждать своей очереди. Такие ситуации тем более нежелательны, что возникают в течение дня с завидной регулярностью.

Работа операциониста требует повышенного внимания, бдительности и оперативности. Всякий раз, когда клиент приходит в банк и предъявляет документы к оплате, операционист обязан проверить соответствие подписей и печати на расходном документе заявленным образцам, чтобы исключить возможность оплаты подложных документов. К тому же операционист должен удостоверить личность человека, принесшего эти документы. И если при этом ему постоянно приходится отвлекаться на другие контакты и действия (к примеру, телефонные звонки), неизбежны риски в работе, связанные с ошибками в выполнении ранее начатых операций. Кроме того, ухудшается психоэмоциональное состояние самого операциониста, что может негативно сказаться на качестве выполняемой работы.

Следовательно, только в спокойных, изолированных условиях операционист сможет качественно и оперативно выполнять свои обязанности по проверке документов и ведению других операций, но такие условия при данной системе организации труда маловероятны.

2. Пока операционист занят с клиентами, у него простаивает работа по обслуживанию системы электронных платежей «Банк-Клиент» (электронные платежки оперативно не обрабатываются), остаются необработанными платежные требования и инкассовые поручения, поступившие из налоговых органов и требующие оперативного исполнения, а также другие срочные документы. Множество операций «наваливается» практически одновременно в течение всего рабочего дня и выполняется по мере освобождения операционного работника.

Операционист сам для себя определяет последовательность обработки документов. Однако неупорядоченность, спонтанность при выполнении операций в течение дня, недостаток времени для качественного осуществления операций и контроля может приводить к многочисленным ошибкам в оформлении (не поставлена одна из необходимых отметок на принятом документе, не проверен остаток при приеме расходного документа к оплате, невнимательно сличались подписи на расходных документах с заявленными клиентскими образцами и пр.).

Кроме того, часто возникают трудности при подмене операционных работников (в ситуациях ухода кого-то из них в отпуск, на больничный и т.п.). Следовательно, необходима универсализация технологии выполнения операций, т.е. операционисты разных расчетных групп должны выполнять операции одинаковым способом и в одной и той же последовательности, для исполнения каждой операции в течение дня должно быть отведено конкретное время.

Обобщим проблемы, возникающие при такой системе организации труда операционистов:

- большая вероятность ошибок из-за несовершенства организации трудового процесса и технологий выполнения операций;
- повышенная напряженность труда, высокая нервно-психическая нагрузка на рабочих местах;
- невозможность оперативного выполнения операций по счетам клиентов в силу отсутствия четкой последовательности и приоритетности выполнения процедур и необходимых организационно-технических условий.

Вышеизложенные проблемы способствуют появлению операционных рисков, ведущих к материальным потерям, утрате положительного имиджа банка для клиента, психологическим трудностям операционистов в работе, что чревато прямыми финансовыми потерями и утратой доверия к банку как надежному финансовому партнеру.

Решение данных проблем видится в разделении обязанностей по непосредственному обслуживанию клиентов (личный контакт с клиентами – фронт-офис) и бухгалтерскому оформлению данных операций (бэк-офис).

К примеру, один операционист принимает от клиента заявку на выполнение той или иной операции, а другой (рабочее место которого изолировано от клиентов) оформляет данные операции и проводит их. Фактически разделяются два плохо совместимых процесса: прямой психологический и деловой контакт с клиентом, требующий определенных навыков общения и умения вести переговоры без отвлечения на другую работу, и техническое оформление операции, которое предполагает особую внимательность, сосредоточенность и оперативность выполнения – опять же без отвлечения на посторонние контакты и операции.

В этом случае организационная схема сектора по работе с рублевыми рас-

четными счетами клиентов принимает иной вид (рис. 2).

На рис. 2 фронт-офис представлен операционистами, которые занимаются приемом и обслуживанием клиентов по всем вопросам, и клиент имеет возможность подойти к любому из них. Операционисты бэк-офиса заняты обработкой входящей документации и принятых расчетных и денежных документов без отвлечения на клиентов (за исключением телефонных переговоров).

Цель деятельности фронт-офиса – непосредственное взаимодействие клиента с операционистом по вопросам выполнения расчетных операций. Бэк-офис обеспечивает проведение, сопровождение, контроль и учет операций фронт-офиса, руководствуясь действующими нормативными документами.

Главной обязанностью специалистов фронт-офиса является работа с клиентами «вживую», которая включает:

- выдачу клиентам выписок из расчетных счетов;
- прием платежных поручений на бумажных носителях;
- прием объявлений на взнос наличными;
- прием денежных чеков;
- прием запросов на справки, заполненных договоров и иных документов на бумажных носителях;
- консультирование клиентов по поводу расчетных операций.

Фронт-офис осуществляет первичный контроль принимаемых от клиентов документов (контроль подписей, печати, достаточности средств для совершения операции). Далее принятые документы направляются в бэк-офис в соответствующую группу, где обеспечивается их дополнительный контроль и принимается окончательное решение об исполнении.

Основные обязанности специалистов бэк-офиса:

- исполнение платежных поручений, поступивших по системе электронных платежей «Банк-Клиент»
- работа с клиентами по телефону;
- выполнение операций по ведению картотек;
- обработка платежных требований, инкассовых поручений;
- взыскание комиссии за услуги банка в соответствии с тарифами;
- дополнительный контроль операций с денежными чеками, объявлениями на взнос наличными и платежными поручениями.

Особое внимание необходимо уделить организации рабочих мест специалистов фронт- и бэк-офисов операционного зала. Рабочие места операционистов фронт-офиса должны быть изолированы от клиентов перегородкой для исключения проникновения финансовой информации от одного клиента к другому в процессе обслуживания. Рабочие места операционистов фронт-офиса можно организовать по аналогии с кассовыми кабинками, т.е. места для обслуживания клиентов и для ожидания обслуживания должны быть разделены перегородками.

Рабочие места операционистов бэк-офиса должны располагаться в непосредственной близости от операционистов фронт-офиса, но отдельно от них и изолированно от клиентов. Своевременность передачи поступающей из фронт-офиса документации обеспечивает курьер.

Взаимодействие между операционистом и клиентом в режиме «тет-а-тет» создает благоприятные условия для обеих сторон. У операциониста появляется возможность обслуживать клиента в спокойной уединенной обстановке, не отвлекаясь на других клиентов, ожидающих своей очереди.

В данном случае создаются оптимальные условия труда для операционистов фронт-офиса. Для клиента обеспечивается более непринужденная и откровенная обстановка, способствующая оперативному решению всех вопросов и качественному обслуживанию.

Таким образом, реорганизация, проведенная в секторе по работе с расчетными счетами клиентов, по нашему мнению, будет способствовать:

- оперативному и качественному выполнению операций по счету каждым подразделением сектора по работе с расчетными счетами клиентов (фронт-офисом и бэк-офисом);
- взаимодействию операционистов с клиентами в режиме «тет-а-тет», что сделает обстановку более доверительной и доброжелательной, обеспечит конфиденциальность информации;
- минимизации рисков в работе;
- созданию более благоприятных условий для работы персонала.

Использование новой методологии бизнес-процессов позволит повысить эффективность организации труда операционных работников, что будет способствовать приращению клиентской базы банка, улучшению качества обслуживания клиентов, повышению производительности труда и качества трудовой жизни работников. ■

Источники

1. Абдикеев Н.М., Данько Т.П. Реинжиниринг бизнес-процессов. 2-е изд, испр. М.: Эксмо, 2007.

2. Аллен П.Х. Реинжиниринг банка: Программа выживания и успеха: пер. с англ. М.: Альпина Паблишер, 2002.

3. Джестон Д., Нелис Й. Управление бизнес-процессами. Практическое руководство по успешной реализации проектов. СПб.: Символ-Плюс, 2008.

4. Исаев Р.А. Банковский менеджмент и бизнес-инжиниринг. М.: ИНФРА-М, 2011.

5. Исаев Р.А. Бизнес-инжиниринг и управление в коммерческом банке: практическое пособие. М.: Голос-Пресс, 2009.

6. Калянов Г.Н. Моделирование, анализ, реорганизация и автоматизация бизнес-процессов. М.: Финансы и статистика, 2007.

7. Ойхман Е.Г., Попов Э.В. Реинжиниринг бизнеса: реинжиниринг организаций и информационные технологии. М.: Финансы и статистика, 1997.

8. Рузакова О.В. Проектирование экономических информационных систем. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2007.

9. Рузакова О.В., Софуева В.А., Софуева Р.А. Реинжиниринг бизнес-процессов как эффективный инструмент переосмысления бизнеса // Конкурентная среда международного бизнеса: Материалы III Междунар. науч.-практ. конф. (Екатеринбург, 16 мая 2013 г.). Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2013.

10. Тельнов Ю.Ф. Реинжиниринг бизнес-процессов. Компонентная методология. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2004.

11. Хаммер М., Чампи Дж. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе: пер. с англ. СПб.: Изд-во С.-Петербург. ун-та, 1999.

12. Шеер А.-В. Бизнес-процессы. Основные понятия. Теория. Методы. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Весть-МетаТехнология, 1999.

References

1. Abdikeev N.M., Dan'ko T.P. Reengineering of business processes. [*Reinzhiniring biznes-protsessov*]. Moscow, Eksmo Publ., 2007.

2. Allen P. *Reengineering the Bank: A Blueprint for Survival and Success*. (Russ. ed.: Reinzhiniring banka: Programma vyzhivaniya i uspekha. Moscow, Alpina Publisher, 2002).

3. Jeston J., Nelis J. *Business Process Management: Practical Guidelines to Successful Implementations*. (Russ. ed.: Upravlenie biznes-protsessami. Prakticheskoe rukovodstvo po uspeshnoy realizatsii proektov. S.-Petersburg, Simvol-Plyus, 2008).

4. Isaev R.A. Banking management and business reengineering. [*Bankovskiy menedzhment i biznes-inzhiniring*]. Moscow, INFRA-M, 2011.

5. Isaev R.A. Business reengineering and managemenet in a commercial bank. [*Biznes-inzhiniring i upravlenie v kommercheskom banke*]. Moscow, Golos-Press, 2009.

6. Kalyanov G.N. Modelling, analysis, reorganisation and automation of business processes. [*Modelirovanie, analiz, reorganizatsiya i avtomatizatsiya biznes-protsessov*]. Moscow, Finansy i statistika, 2007.

7. Oykhman Ye.G., Popov E.V. Business reengineering: reengineering in organisation and IT. [*Reinzhiniring biznesa: reinzhiniring organizatsiy i informatsionnye tekhnologii*]. Moscow, Finansy i statistika, 1997.

8. Ruzakova O.V. Designing information economic systems. [*Proektirovanie ekonomicheskikh informatsionnykh sistem*]. Yekaterinburg: USUE Publ., 2007.

9. Ruzakova O.V., Sofueva V.A., Sofueva R.A. [Reengineering of business processes as an effective tool for business reorganisation]. *Materialy III Mezhdunarod. nauch.-prakt. konf. "Konkurentnaya sreda mezhdunarodnogo biznesa"* [Proc. 3 Int. Sci.-Pract. Conf. "Competitive environment of international business"]. Yekaterinburg, USUE Publ., 2013.

10. Tel'nov Yu.F. Reengineering of business processes. Component methodology. [*Reinzhiniring biznes-protsessov. Komponentnaya metodologiya*]. Moscow, Finansy i statistika, 2004.

11. Hammer M., Champy J. *Reengineering the Corporation: A Manifesto for Business Revolution*. (Russ. ed.: Reinzhiniring korporatsii: Manifest revolyutsii v biznese. S.-Petersburg, Izd-vo S.-Peterburg. un-ta, 1999).

12. Sheyer A.-V. Business process. The basic concepts. Theory. Methods. [*Biznes-protsessy. Osnovnye ponyatiya. Teoriya. Metody*]. Moscow, Vest'-MetaTekhnologiya, 1999.

Продвижение бренда на основе концепции дизайн-менеджмента

СЫСОЕВА Татьяна Леонидовна
Кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга и международного менеджмента

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Тел.: (343) 251-96-46
E-mail: t.l.sysoeva@mail.ru

СЕМЁНОВА Дарья Вячеславовна
Индивидуальный предприниматель

Центр дизайна и печати SUN Studio
623400, РФ, Свердловская область, г. Каменск-Уральский, ул. Парковая, 4
E-mail: sunstudio@list.ru

Аннотация

Исследована концепция дизайн-менеджмента и ее влияние на продвижение бренда. Рассматривается развитие различных подходов в определении дизайн-менеджмента, анализируется процесс дизайн-мышления и его результаты. Определяется место дизайн-менеджмента в создании и продвижении бренда. Подробно освещается использование дизайн-менеджмента на практике, процесс дизайн-мышления и работа дизайн-менеджера.

JEL classification

M31, M37

Ключевые слова

БРЕНД
ПРОДВИЖЕНИЕ БРЕНДА
БРЕНДИНГ
ДИЗАЙН-МЕНЕДЖМЕНТ
КОНЦЕПЦИЯ ДИЗАЙН-МЕНЕДЖМЕНТА
РАЗВИТИЕ ДИЗАЙН-МЕНЕДЖМЕНТА В РОССИИ

Современный маркетинг предполагает не только наличие высококачественного товара, его доступность для целевого рынка и рациональную ценовую политику, но и постоянное общение компании с настоящими и потенциальными клиентами, поставщиками и другими заинтересованными лицами. К основным средствам продвижения относятся реклама, стимулирование сбыта, PR, личные продажи и прямой маркетинг. Одним из главных механизмов работы с торговой маркой и брендом является дизайн-менеджмент. В данной статье будет рассмотрена структура дизайн-менеджмента и практика его применения в современных рыночных условиях.

Актуальность исследования обусловлена высококонкурентной средой на всех рынках. Создатели теории «голубого океана» Чан Ким и Рене Моборн описали эту ситуацию так, что при современном темпе развития и копирования технологий конкуренция «лоб в лоб» неактуальна и в долгосрочной перспективе губительна для компании [1; 8]. Механизмы повышения конкурентоспособности предпринимательских структур находятся в постоянном процессе совершенствования и развития. Одним из таких механизмов выступает дизайн-менеджмент, проблемы теории и практики которого приобретают все большую значимость.

Стратегия производства главенствовала на рынке вплоть до его перенасыщения. Тогда появилась необходимость перестроить бизнес в соответствии с новыми потребностями. Послевоенные 1950-е годы ознаменовываются появлением бренда.

Типичные американские дома становятся больше и выше, чтобы разместить все продукты, удовлетворяющие новые потребности: стиральную машину, холодильник, пылесос. Вместе с изменением в отношениях производитель-потребитель задачи рекламы переходят от простого информирования к созданию целостного образа определенной «версии» торговой марки [7].

Первой задачей брендинга был нейминг для распространенных групп товаров, которые находились в массовом производстве и вступали в конкурентную борьбу: сахар, мука, мыло и крупы, которые прежде насыпались лавочниками из мешков и бочек.

К 80-м годам XX века, в период очередного экономического спада, некоторые из самых крупных и влиятельных мировых товаропроизводителей столкнулись с кризисом и споткнулись о раздутые производственные мощности. Владея слишком многими ресурсами, корпорации неуклонно слабели на фоне ярких новичков на рынке. Корпорации нового типа вступили в острую конкурентную борьбу с ведущими американскими товаропроизводителями; это были такие компании, как Nike и Microsoft, позднее Tommy Hilfiger и Intel. «Пионеры» провозгласили новую идеологию бизнеса: производство товаров является лишь незначительной частью деятельности благодаря переносу заботы о производстве конечного продукта зарубежным подрядчикам. Они «производили» не товары, но образы, идеи, ценности и стиль жизни, которые отражали их бренды [10]. Идеология производства уступила место идеологии маркетинга. Сегодня мы видим, что такой поворот оказался невероятно эффективным и прибыльным. Как отмечают историки и теоретики дизайна Эллен Лаптоп и Дж. Эбботт Миллер, товарные знаки и торговые марки создавались, чтобы вызывать доверие и чувство общности, нейтрализуя тревожность и недоверие, которые вызывали новые и незнакомые товары в однообразной стандартной упаковке. Появляет-

UPRAVLENETS № 4/50/ 2014

Brand Promotion Based on the Design Management Concept

Tatyana L. SYSOEVA
Cand. Sc. (Ec.), Associate-Prof. of Marketing and International Management Dept.

Urals State University of Economics
620144, RF, Yekaterinburg,
8 Marta/Narodnoy Voli St., 62/45
Phone: (343) 251-96-46
E-mail: t.l.sysoeva@mail.ru

Darya V. SEMYONOVA
Sole Trader

SUN Studio (Centre for Design and Print)
623428, RF, Sverdlovsk oblast,
Kamensk-Uralsky,
Parkovaya St., 4
Phone: (908) 907-43-38
E-mail: sunstudio@list.ru

Modern marketing implies not only availability of high-quality products, their accessibility for a target market and a reasonable price policy, but also regular communication with a company's existing and potential customers, suppliers and other interested parties. The main promotional tools include advertising, sales promotion, PR, personal selling and direct marketing. Design management is one of the major mechanisms to deal with trademark and brand. The article discovers the structure of design management and demonstrates its practical application under the current market conditions.

The topicality of the investigation is due to the highly competitive environment in all markets. The authors of the blue ocean strategy, Chan Kim and Renée Mauborgn, believe that at the present rate of development and technology copying, head-on competition is irrelevant and in the long run detrimental to the company [1; 5]. The mechanisms for increasing the competitiveness of business organizations are subject to constant improvement and development. Design management is one of such mechanisms, and the problems of its theory and practice are of growing importance nowadays.

The production strategy dominated in the market until it was glutted. This created a necessity for business restructuring to get in line with the new conditions. The post-war years, 50s of the XX century, were marked by brand emergence.

Typical American houses were getting bigger and taller in order to accommodate all the products that meet the new needs – washing machines, refrigerators, vacuum cleaners, etc. Along with changes in producer-consumer relationships, functions of advertising move from simple informing to creating a holistic view of a trademarks' certain "version" [7].

The first task of branding was naming of the common product groups which were mass-produced and entered into competition – sugar, flour, soap and cereals that have been previously stored in sacks and barrels.

By the 1980's, during yet another economic downturn, some of the largest and most powerful global producers faced a crisis and suffered from bloated production capacity. Having excessive resources at their disposal, the corporations were constantly losing their economic positions compared to new prospective market entrants. The corporations of the novel type vied with the leading American producers. These were such companies as Nike and Microsoft followed by Tommy Hilfiger and Intel. The "pioneers" proclaimed the new business ideology: production of goods is only an insignificant part of their activity thanks to delegating production of the final product to contractors abroad. They created not goods but images, ideas, values and lifestyle that were reflected in their brands [10]. The production ideology made way for ideology of marketing. Today we can see that this shift has proved to be incredibly effective and profitable. As noted by historians and design theorists Ellen Luptop and J. Abbott Miller, logotypes and trademarks were designed to inspire confidence and a sense of community, neutralizing anxiety and distrust that were caused by new and unfamiliar products with monotonous standard packaging. There appears a famous logotype with the manufacturer's name on it, Campbell's Soup, followed by Heinz pickled products and Quaker Oats cereals.

The following profound shift in identifying the market niche was the understanding that brand is not just a generic name for a number of products. The company itself can have a unique individuality imprinted in the brand (brand identity) or its own "corporate consciousness".

For the last 20 years, there has been a tremendous growth in authority and asset value of international companies that embody a brand or encompass several of them. The crisis of 2008 aggravated the financial situation, especially in car and banking industries, and led to restructuring and acquisitions. So, General Motors acquired Chrysler and Russia's Alfa Bank

Key words

BRAND
BRAND PROMOTION
BRANDING
DESIGN MANAGEMENT
DESIGN MANAGEMENT CONCEPT
DEVELOPMENT OF DESIGN MANAGEMENT IN RUSSIA

Summary

In the article the research on design management concept and its influence on brand promotion is conducted. The authors consider the evolution of different approaches to the definition of design management and analyze the process of design thinking and its results. They clarify the role of design management in creation and promotion of a brand. The paper scrutinizes the practical issues of design-management, presents the design thinking process and describes the job of s design manager.

JEL classification

M31, M37

ся знаменитый логотип, содержащий имя производителя, суп Campbell's Soup, следом соленья Heinz и крупы Quaker Oats.

Следующим титаническим сдвигом в осознании места на рынке стало понимание того, что бренд – это не просто родовое имя для ряда продуктов. Сама компания может иметь особую индивидуальность, запечатленную в бренде (brand identity), или собственное «корпоративное сознание».

Колоссальный рост влияния и стоимости активов международных компаний, являющихся брендами или собирающих несколько под своим началом, наблюдается последние 20 лет. Кризис 2008 г., сильно пошатнувший финансовое состояние автомобильной и банковской отрасли, привел к реструктуризации и поглощениям. Так, General Motors поглощает Chrysler, а в России Альфа-банк поглотил Белросбанк. Показательно, что в случае с Chrysler процессы никак не повлияли на имидж сильного бренда. Однако про Белросбанк сейчас вспомнит разве что его основатель.

Эта тенденция берет свое начало с простой, но прорывной для 80-х годов XX века идеи о том, что успешные компании должны в первую очередь создавать бренды, а не товары, и чтобы торговая марка стала брендом, сегодня необходимо использовать новые подходы [10]. Корпорации находятся в процессе постоянного совершенствования сервиса. Последнее слово в практике сервисного обслуживания – появление понятия «эмоция». Обратимся к рекламе Coca-Cola. Первые рекламные плакаты изображали сам продукт, затем центром внимания становится акт потребления. Со временем все больше на плакате видно именно эмоцию потребителя. Coca-Cola также патентует право на слово «счастье». Современный бренд предлагает своей аудитории эмоцию, а не материальное содержание.

Потребителю не важна марка телефона или цвет при выборе новой модели, но важно впечатление или эмоция, которую он может испытать, удовольствие, удовлетворение результатом своего выбора. Ценности бренда Apple – независимость, креативность, интуитивность. IPad продает не сервис, но впечатление: продукт одинаково прост как для взрослого пользователя, так и для самого маленького члена семьи. Дизайн-менеджмент, создавая пользовательскую среду (User Expirience), меняет отношение к человеку.

Человек перестает быть «Потребителем», становясь равноправным «Пользователем». Он выпил весь сок «J7», досмотрел любимый сериал «Папины дочки», насытился пассивным поглощением благ. Бренд должен предложить нечто большее, позволяющее улучшить реальность, участвовать в процессе создания чего-либо.

Различие продуктовой и сервисной экономики

Продукт	Сервис/Опыт
Производство. Товары материальны. Товары можно хранить. Товар создается без клиента. Товар производится, а потом потребляется	Процесс. Услуги нематериальны. Услуги неощутимы. Услуги интерактивны. Услуги производятся в процессе потребления
Существуют ошибки производства	Существуют ошибки поведения

Дизайн-менеджмент – это такой инструмент бизнеса, ориентированный на рынок и конечного потребителя, который помогает организациям принимать решения по вопросам дизайна как вовне, так и внутри бизнес-процесса [2]. Дизайн-менеджмент выступает в качестве связующего звена между дизайн-мышлением, дизайном, технологией, корпоративным управлением, бренд-менеджментом и управлением маркетингом на внутреннем и внешнем уровне деятельности компании. Это осознанная деятельность на всех уровнях создания конкурентного преимущества.

Понятия «дизайн» и «менеджмент» впервые были соединены еще в середине XX века в г. Аспен, США. Аспенская конференция подняла вопрос о взаимодействии бизнеса и дизайна по теме «Дизайн как функция менеджмента». Официально термин «дизайн-менеджмент» появился в британском Королевском обществе искусств (The Royal Society of Arts - RSA) спустя 15 лет. С XX века дисциплина развивалась в различных направлениях, привлекая бизнесменов, смотрящих в будущее. Таким бизнесменом можно с уверенностью назвать Ричарда Брэнсона. Его методы продвижения бизнеса считаются образцами брендинга. Ричард Брэнсон известен широкой публике своими нестандартными поступками, включая создание собственного ток-шоу, неоднократными попытками побить мировые рекорды скорости и увлечением космическим туризмом [3].

В России дизайн-менеджмент появился в 2006 г., когда президент Design Management Institute Эрл Пауэлл (Earl Powell) посетил Санкт-Петербургскую государственную художественно-промышленную академию им. А.Л. Штиглица с выступлением о дизайн-менеджменте. Затем в Британской высшей школе дизайна (г. Москва) появляется первая и на сегодняшний день единственная образовательная программа по дизайн-менеджменту.

Не случайно дизайн-менеджмент развивался преимущественно в Британии. Различают американский и европейский подход к рекламе.

Американский подход отличается вниманием к упаковке и слогану, тогда как британская школа подробно раскрывает сущность бренда, его особые свойства и именно их демонстрирует в рекламе. Суть европейского подхода основывается на самых важных моментах [8]. Ценность вещи заключается в ней самой, в том, из чего она состоит и какие функции выполняет, в ее внутренних качествах, так же как у человека это выражено убеждениями, словами, привычками, манерами, неповторимым стилем и увлечениями.

Впечатления определяют значимость. Продукт интерактивен, создается вместе с пользователем, отвечает его потребностям в творчестве. Здесь нет места ошибкам производства, но возникает вопрос об ошибке коммуникации.

Это означает переход от продуктовой экономики к сервисной, особенности обеих представлены в таблице.

Дизайн-менеджмент утверждает, что традиционная экономика конечна так же, как сырье. Например, рынок нефти имеет определенный запас сырья, который ограничивается природными ресурсами территорий. Дизайнер – человек с интенцией созидания. Для него вопрос заключается в том, как создать новые и ценные впечатления или как помогать их создавать. Дизайнер улучшает некую практику. Питер Горб разделил дизайн на три дисциплинарных направления [5].

В каждом из них есть свое место для дизайн-менеджмента:

1) дизайн продукта (например, промышленный или дизайн упаковки);

2) дизайн информации (например, графический дизайн, брендинг, медиадизайн, веб-дизайн);

3) дизайн окружающей среды (например, дизайн интерьера, выставочный дизайн).

bought Belrosbank. It is interesting that with Chrysler its strong brand was in no way influenced by the acquisition process whereas Belrosbank is hard to remember for everybody except its founder.

This trend originates from a simple but breakthrough, for 1980s, idea that successful companies should create brands in the first place, but not products, and today new approaches are needed to turn a trademark into a brand [10]. Corporations constantly improve their service. The last word in the support service practice is the introduction of the term "emotion". Let's look at Coca-Cola advertisements. The first posters portrayed the product itself and later focus shifted towards the act of consumption. Over time, emotions of consumers became more and more visible on the poster. Coca-Cola also patented its right to the word "happiness". Today the brand offers its audience emotions rather than the material content.

When choosing a new cell phone, a consumer does not pay special attention to the manufacturer's name on it or colour, but impression and emotions which they experience, as well as pleasure and satisfaction with the result of their choice, are always important. The main characteristics of the Apple brand are independence, creativity and intuitiveness. IPad sells not service but impression: the product is user-friendly for adults, as well as for children. When creating user environment (user experience), design management changes the attitude to an individual.

Individuals stop being just "consumers" and become full-fledged "users". They drank up a much-advertised juice, watched a popular TV show and sated with passive absorption of benefits. Brand has to offer something bigger that enables people to enhance their reality and participate in creation of something.

Design management is a business tool oriented towards the market and the end consumer; it helps organizations take decisions on design both inside and outside the business process [2]. Design management is a link between design thinking, design, technology, corporate governance, brand management and marketing management at internal and external levels of the company's activity. This is a conscious activity at all levels of competitive advantage creation.

The terms "design" and "management" were first joined as early as the middle of the XX century in Aspen, USA. The International Design Conference in Aspen entitled

The differences between the product economy and the service economy

Product	Service/Experience
Production Goods are tangible Goods can be stored The product is created with no clients involved The product is produced and then consumed	Process Services are intangible Services are imperceptible Services are interactive Services are produced in the process of consumption
Manufacturing errors occur	Conduct errors occur

"Design as a Function of Management" brought up the question of interaction between business and design. Officially the term "design management" was coined by the Royal Society of Arts (RSA) 15 years later. Since the XX century, the discipline has been developing in various directions attracting businessmen who look to the future. Richard Branson is one of them. His methods of business promotion are considered to be models of branding. Richard Branson is known to the general public for his non-standard actions including launching his own talk show, multiple attempts to break world speed records and his interest in space tourism [3].

Design management came to Russia in 2006, when Earl Powell, the President of Design Management Institute, visited Saint-Petersburg State Art and Industry Academy with the speech on design management. Then British Higher School of Art and Design (Moscow) initiated the first and to date the only educational program on design management.

It is not fortuitous that design management developed primarily in Britain. They distinguish American and British approaches to advertising.

The American approach is characterized by attention to packaging and slogan while the British school reveals in detail the essence of brand, its special features and teaches to exploit them in advertising. The essence of the European approach is based on the most important points [8]. The value of a thing lies in itself, in what it consists of, what functions it performs, in its inner qualities as with a human it is expressed in beliefs, words, habits, manners, unique style and hobbies.

Impressions determine significance. The product is interactive, created in cooperation with the customer and meets their needs in creative work. It does not admit manufacturing error but brings up the question of communication error.

This indicates the transition from the product economy to the service economy, the advantages of which are systematized in the table.

Design management states that traditional economy is finite as well as raw materials. For example, the oil market obtains certain reserves of crude oil that are limited to natural resources of territories. Designer is a person with an intention of creation. The fundamental question for designers is how to create new and valuable experience or how to help create it. Designer improves some practice. According to Peter Gorb, design is divided into three disciplinary directions [5]. Design management operates in each of them:

1) product design (industrial design, packaging design);

2) information design (graphic design, branding, media design, web design);

3) environment design (interior design, exhibition design).

It is typical of the common management practice to carry out long-term and often ineffective research, the results of which lose their accuracy after two months. Advertising campaigns to promote Teflon-coated pans were supposed to inform consumers that cooking oil was no longer needed for frying. However, further long-term and complex studies indicated that the customers valued quite a different thing about the frying pans, i.e. cleaning them was much easier compared to their forerunners [6]. Through the process of design thinking the producer was able to figure out this peculiarity within a week before the product would be launched. Design thinking lacks tactical aspects. Avoiding a prolonged stage of verification, design managers quickly apply their theory to a limited group of people and adapt its imperfections within a week. Design thinker operates in three overlapping spaces (see the figure):

1) space for inspiration. Here impressions and conclusions from a variety of sources are collected;

2) space for ideas generation. The existing thoughts and ideas are formed according to a certain direction;

3) space for realization. The most viable ideas become full-fledged plans of action.

В обычной практике менеджмента проводятся долгосрочные, часто неэффективные исследования, результаты которых спустя два месяца становятся неактуальными. Появление сковород с тефлоновым покрытием в рекламе было связано с тем, что больше не придется использовать масло в процессе приготовления пищи. Однако дальнейшие долгосрочные и сложные исследования показали, что покупатели оценили совершенно другой плюс – такие сковороды намного легче очищаются по сравнению со своими предшественниками [6]. С помощью процесса дизайн-мышления производитель мог узнать эту особенность еще до выпуска нового продукта и всего в течение недели. Здесь мало тактических вещей. Дизайн-менеджер оперативно, минуя стадию верификации, с помощью дизайн-мышления проверяет свою теорию на ограниченном круге людей и адаптирует всё в течение недели. Дизайн-мыслитель работает в трех пересекающихся пространствах (см. рисунок):

1) пространство вдохновения. Здесь собираются впечатления и выводы из самых разнообразных источников;

2) пространство генерации идей. Появившиеся представления формируются в определенном направлении;

3) пространство реализации. Самые удачные идеи становятся полноценными планами действий.

Эти три пространства живут в одном временном пласте, постоянно пересекаясь, дополняя друг друга.

В результате изучения пользовательского опыта и жизни людей специалисты в области дизайн-менеджмента говорят о сдвигах на трех уровнях. Во-первых, размываются границы между продуктом и услугой. Это означает, что ожидания смещаются от функциональности к желанию ощутить более широкий спектр впечатлений. Во-вторых, дизайн-мышление выходит из рамок работы над конкретным продуктом к целым системам. В-третьих, появляется понимание того, что циклы массового производства и бездумного потребления больше не эффективны.

В Британской высшей школе дизайна дизайн-менеджмент называют не наукой, а практикой. Формат курса – лаборатория. Это означает, что нет однозначно верной комбинации действий. Разработка нового продукта каждый раз ставит новые задачи.

Есть несколько правил, которыми руководствуется дизайн-мыслитель.

1. В первую очередь дизайн-мышление – это командная работа. По аналогии с техникой мозгового штурма участники прорабатывают множество идей. Действует негласный запрет на осуждение идеи коллеги. Однако те идеи, которые по большинству голосов лидируют, становятся приоритетными. Каждый член команды дизайн-мыслителей должен ставить интересы всей группы выше своих собственных.

Работа дизайн-менеджера в трех пространствах

2. В команду дизайн-мыслителей должны входить специалисты из различных областей. Только так можно получить панорамное видение проблемы и сгенерировать новое решение. Дизайнеры, инженеры, менеджеры по продажам и руководители подразделений работают вместе на равных условиях.

3. Погружение в контекст предполагает, что дизайн-мыслитель проживает опыт обычного пользователя. Выявляются все плюсы и минусы этого процесса.

4. Дизайн-мыслитель в своей работе не доказывает предположения, разработанные на основе показателей в офисе компании. Он действует совершенно иначе, изучая пользовательский опыт человека и вынося заключения из него.

5. Происходит постоянное прототипирование. В пространстве генерации идей прототип может помочь их развитию, включению эмоциональных и функциональных элементов. Цель прототипирования – придание идее формы для выявления сильных и слабых сторон, определения новых направлений для следующего, более детализованного и сложного прототипа. Поэтому первые прототипы должны быть просты и многочисленны.

6. Использование интегративного, целостного и всестороннего, мышления. Усложненность – самый надежный источник креативности. Увеличение масштаба вопросов, связанных с проблемой, позволяет реализовать более сложные задачи. Интегративное мышление помогает синтезировать новые идеи из фрагментированных частей жизненного опыта, эмпатически прочувствовать других людей.

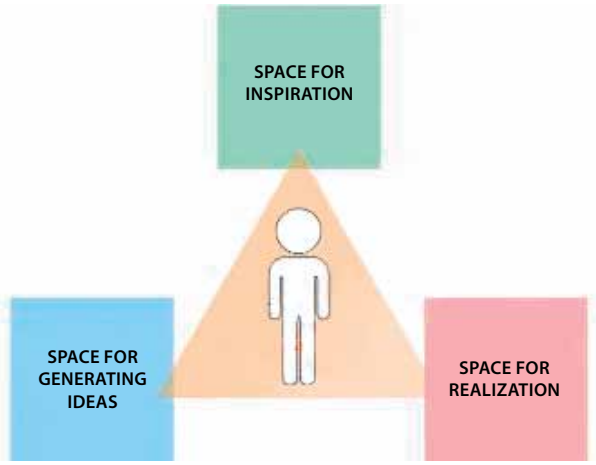
7. Дивергентная и конвергентная фазы и образ мышления разделены. Если конвергентная фаза процесса приближает проблему к решению с помощью сужения количества вариантов, то дивергентная фаза, напротив, служит для генерации большого количества идей и расширения выбора.

В 2000 г. президент медицинского центра SSM DePaul Health Center в Сент-Луисе, США обратился к творческому коллективу компании IDEO со своим замыслом спроектировать новое крыло больницы. Кристиан Самсарян, один из ведущих членов команды, вжился в роль пациента со сломанной ногой. Таким образом, он проделал весь путь от центрального входа до больничной палаты. К его голове была присоединена камера Go Pro, которая повторяла движения головы и запечатлела все то, что видит среднестатистический пациент. Результаты оказались впечатляющими. Кристиан испытал целую палитру чувств, от раздражения, когда на его вопрос никто не мог ответить подробно, до страха, когда безымянный сотрудник перевозил его по безымянным коридорам через несколько двойных дверей [4]. Таким образом, команда дизайн-мыслителей получила взгляд изнутри, который не смогли бы дать врачи, медсестры и тем более руководитель больницы.

Дизайн-менеджер ставит целью внутрикорпоративного брендинга проведение таких мероприятий, которые будут способствовать укреплению бренд-кода и дадут сотрудникам понятные ответы на самые интересующие вопросы:

These three spaces exist within the same time frames, overlap and complement each other.

Having studied the user experience and people's living, the specialists in design management claim that there are shifts at three levels. Blurring boundary between product and service is the first shift. This means that expectations are displaced from functionality towards the desire to experience a wider range of feeling. Secondly, design thinking goes beyond working on a particular product to the whole systems. Thirdly, there is an understanding that the cycles of mass production and thoughtless consumption are no longer effective.



Design manager working in three spaces

According to British Higher School of Art and Design, design management is considered to be practice but not science. The format of the course is laboratory. This implies that there is no uniquely correct combination of actions. Developing a new product poses fresh challenges every time.

There exist several rules for design thinkers to follow:

1. First of all, design thinking is teamwork. The participants work with a plenty of ideas by analogy with the brainstorm technique. There is an unspoken ban on scoffing at colleagues' ideas. However, those ideas that were welcomed by the majority become prioritized. Each member of the design thinkers team has to put the interests of the whole group above their own.

2. The team of design thinkers should be comprised of professionals from various fields. This is the only way to get a panoramic view of the problem and generate an intelligent decision. Designers, engineers, sales managers and heads of departments work together on equal terms.

3. Immersion in the context implies that a design thinker lives a life of an average user. It reveals all the advantages and disadvantages of this process.

4. In their work design thinkers do not prove the assumption worked out on the basis of indicators in the company's office. They act differently, studying user experience of an individual and reaching definite conclusions.

5. A constant prototyping takes place. In the space for ideas generation a prototype can promote their development and encourage inclusion of emotional and functional elements. The objective of prototyping is shaping the idea in order to identify its strengths and weaknesses, indicate new directions for the next more detailed and complex prototype. That is why first prototypes should be simple and plentiful.

6. The use of integrative, holistic and comprehensive thinking. Complexity is the most reliable source of creativity. A growing scope of issues related to the problem allows implementing more complicated tasks. Integrative thinking helps synthesize new ideas from fragmented pieces of life experience and feel other people empathically.

7. Divergent and convergent phases and a way of thinking are separated. The convergent phase of a process restricts the number of options and thus finds easier solutions to the problem. The divergent phase, in contrast, serves to generate a large amount of ideas and expand the choice.

In 2000, the President of SSM DePaul Health Center in St. Louis (USA) approached the creative team of IDEO with a vision to design a new wing for the hospital. Christian Samsaryan, one of the leaders of the team, played the part of a patient with a broken leg. He walked all the way from the main entrance to the hospital ward. A Go Pro camera was attached to his head. It followed his movements and recorded everything what an average patient could see. The results were impressive. Christian experienced all emotions from irritation, when nobody could answer his question in detail, to fear, when an unnamed medical worker was carrying him through several double doors [4]. Thus, the team of design thinkers gained an insight, which doctors, nurses and especially the chief of the hospital would failed to provide.

The design manager determines the purpose of internal corporate branding as performing such activities that will strengthen the brand code and give employees clear answers to the most topical questions:

- What does our product/service/company give to the consumer? (Will my friends appreciate me more for what I do?)
- What is the company's position; what makes it unique? (What can the company do to make me special?)
- What is the company's style? (How am I supposed to behave and how it correlates with how I do now?)
- What is the mission of the company? What is its role in society? (Will it make me feel that I do something important in my life?)
- What is the vision of the company? What future does it have? (What future expects me if I decide to work with these people?)
- What are the values of the company? (What values do I have? How do they correspond to the company's values?)
- And finally, the key idea of the brand code: what do I think about working for a company with such a mission? (Does it inspire me?)

Thus, a designer improves some practice, be it relationships between people, business or designing of public space.

Let's consider Nike iD project. The clients can personalize and design their own shoes. They create design themselves, participate in the process. The customers feel emotions at the moment of using the service, before the finished product is delivered.

There are many such start-ups in Britain, which allow a client to send his/her own photo and become the owner of a unique product. Sometimes, original design is enough to achieve success, but its combination with good management is even better. For instance, Swatch and

Источники

1. Аакер Д.А. Как обойти конкурентов. Создаем сильный бренд. СПб.: Питер, 2012.
2. Аакер Д.А., Йоахимшталер Э. Брендлидерство: новая концепция брендинга. М.: Изд. дом Гребенникова, 2009.
3. Брэнсон Р. Теряя невинность. Как я построил бизнес, делая всё по-своему и получая удовольствие от жизни. М.: Альпина Паблишер, 2013.
4. Валлентин Л. Продающая упаковка. Первая в мире книга об упаковке как средстве коммуникации. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012.
5. Горб П. Классификация дизайна. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2009.
6. Гэд Т. 4D брэндинг. Взламывая корпоративный код сетевой экономики. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2009.
7. Капустина Л.М., Хмелькова Н.В. Кобрендинг в системе маркетинговых альянсов компаний. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2010.
8. Перция В. Брендинг. Курс молодого бойца. СПб.: Питер, 2009.
9. Просветов Г.И. Поведение потребителей: задачи и решения: учеб.-практ. пособие. М.: Альфа-Пресс, 2010.
10. Lockwood T., Walton T. Building Design Strategy. NY: Allworth press, 2009.

- Что наш товар, услуга или компания дают потребителю? (Станут ли мои друзья больше ценить меня за то, что я делаю?)
- Как позиционирована компания, в чем ее уникальность? (Что она может сделать для того, чтобы я был особенным?)
- Каков стиль этой компании? (Каким, предполагается, я должен быть и как это соотносится с тем, какой я сейчас?)
- В чем заключается миссия этой компании, ее роль в обществе? (Буду ли я чувствовать, что делаю что-то важное со своей жизнью?)
- В чем заключается видение этой компании, какое у нее будущее? (Какое будущее ожидает меня, если я решу работать с этими людьми?)
- В чем заключаются ценности, исповедуемые этой компанией? (Какие ценности исповедую я? Сочетаются ли с ними ценности компании?)
- И, наконец, ключевая идея брендкода: что я думаю по поводу работы в компании с такой миссией? (Воодушевляет ли она?)

Таким образом, дизайнер улучшает некую практику, будь то отношения между людьми, бизнес, проектирование общественного пространства.

Обратимся к проекту Nike iD. Потребитель сам заказывает кроссовки. Для этого он высылает фото на сайт, по нему делают рисунок, накладывают эскиз на обувь. Пользователь сам создает дизайн, участвует в процессе. Он получает эмоцию непосредственно в момент общения с сервисом еще до получения готового продукта.

В Британии много таких стартапов, где пользователь может выслать свое фото и получить уникальный продукт. Удачного дизайна может быть вполне достаточно для успеха, но еще лучше, если он будет сочетаться с удачным управлением. Например, Swatch и Nespresso, обязаны успехом не только своим именам, дизайну, проспектам, рекламе и упаковке. Успех этих компаний – единое целое, возникшее благодаря дизайнерскому мышлению во всех сферах. Преуспевающие фирмы, такие как Apple, P&G, Bang&Olufsen, придерживаются определенного метода управления дизайном, распространяющего дизайн повсюду в рамках организации, а не только в процессе продвижения продукта или разработки дизайна упаковки.

Яркий пример – компания Apple. Особое внимание уделяется отношениям с пользователями в точках продаж. В «re:Store» вас встретит не продавец, а консультант. Он никогда не подойдет, пока вы сами не обратитесь к нему. Пространство магазина создано для удобства посетителя. Вы можете зайти в Интернет, назначить здесь встречу, зарядить свой гаджет [9].

Дизайн-менеджмент говорит о том, что если пользователь испытывает удовольствие после работы с ресурсом, значит коммуникация состоялась. В процессе изучения связи реалий рынка и идеи дизайн-менеджмента можно сделать вывод о том, что новый инструмент является не замещением маркетинга, а его реинкарнацией, новой ступенью эволюции.

В основе дизайн-менеджмента лежит прорывное мышление, или дизайн-мышление. Джеймс Гилмор, основатель студии креативного мышления Strategic Horizons LLP, говорит о переходе к «экономике восприятий». Человек переходит от пассивного потребления к сопереживанию, сотворчеству. Задача бренда соответствовать пожеланиям клиента. Создать условие для сотворчества. Восприятие и впечатления не прописываются в корпоративном кодексе, но передаются на местах через поставщика услуги. Соответственно, эти важные вещи должны быть тщательно подготовлены, как и сам продукт.

Фактически дизайн-менеджмент позволяет заглянуть в будущее, что является приоритетной стратегией для бизнеса. Будущее коварно, непредсказуемо и неопределенно, но его нужно уловить и придать форму. Оно должно быть заложено в бренд.

Сегодня брендинг требует личной, дружеской и интерактивной коммуникации, создания легенд и философского подхода. Все это резко противоречит принципам массового маркетинга, когда создатель бренда мог ограничиться внешними показателями.

Дизайн-мышление использует возможности, имеющиеся у каждого человека, но не учитываемые в стандартных методах стратегического планирования и маркетинговых исследований. Этот антропоцентричный механизм основан на способности человека к интуитивному чувствованию, распознаванию причин поведения, созданию идей одинаково функциональных и эмоциональных. ■

Nespresso owe their success to not only names, design, brochures, advertising and packaging. The success of these companies is the result of design thinking in all spheres. Thriving corporations such as Apple, P&G, Bang&Olufsen employ a particular method of design management which spreads design throughout the organization, but is not just used in the process of product promotion or package design.

The classic example is Apple Inc. The company pays particular attention to relationships with users at the points of sales. At re:Store, you will meet not just a salesperson, but a qualified shop assistant. Retail space is designed for convenience of the visitors. Here you can get the Internet access, make an appointment, or charge your gadget [8].

Design management states that communication was successful if the customer felt pleasure after using the resource. Studying the links between market realities and ideas of design management, we can conclude that the new tool is not a replacement for marketing, but its reincarnation and the new stage of evolution.

Breakthrough thinking, or design thinking, represents the basis of design management. James Gilmore, the co-founder of the thinking studio Strategic Horizons LLP, talks about the transition to "the economy of perception". An individual moves from passive consumption to empathy and collective creation. The task of a brand is to correspond to the desires of the clients, stimulate conditions for collective creation. Perception and impressions are not mentioned in the corporate code but transferred locally through the service provider. That is why these important aspects should be prepared in detail as well as the product itself.

In fact, design management makes it possible to look into the future that is the priority strategy for business. The future is tricky, unpredictable and uncertain but it should be caught and shaped. It has to be a part of a brand.

Today branding requires personal, social and interactive communication, creation of legends and philosophic approach. All this is strongly opposed to the principles of the general marketing in which the brand founder was able to confine oneself to the external indicators.

Design thinking uses opportunities typical of every person, but which are not taken into account by the standard methods of strategic planning and marketing research. This anthropocentric mechanism is based on the human ability to use intuition, recognize behavioral patterns, and think up ideas that are workable and emotional at the same time. ■

References

1. Aaker D.A. *Brand Relevance: Making Competitors Irrelevant*. Jossey-Bass, 2011. 400 p. (Russ. ed.: Aaker D.A. Kak oboyti konkurentov. Sozdaem silniy brend. S.-Petersburg, Piter Publ., 2012).

2. Aaker D.A., Joachimsthaler E. *Brand Leadership: The Next Level of the Brand Revolution*. Free Press, 2009. 368 p. (Russ. ed.: Aaker D.A., Joachimsthaler E. Brend-liderstvo: novaya kontseptsiya brendinga. Moscow, Grebenschikov Publ., 2009).

3. Branson R. *Losing My Virginity: How I Survived, Had Fun, and Made a Fortune Doing Business My Way*. Crown Business, 2011. 624 p. (Russ. ed.: Branson R. Teryaya nevinnost'. Kak ya postroil biznes, delaya vsye po-svoemu i poluchaya udovol'stvie ot zhizni. Moscow, Alpina Publisher, 2013).

4. Vallentin L. Selling package. The first book in the world about packaging as a means of communication. [*Prodayushchaya upakovka. Pervaya v mire kniga ob upakovke kak sredstve kommunikatsii*]. Moscow, Mann, Ivanov i Ferber Publ., 2012.

5. Gorb P. Classification of Design. [*Klassifikatsiya dizayna*]. Moscow, Mann, Ivanov i Ferber Publ., 2009.

6. Gad T. *4D Branding: Cracking the Corporate Code of the Network Economy*. Financial Times/Prentice Hall, 2000. 256 p. (Russ. ed.: 4D brending. Vzlamyvaya korporativnyy kod setevoy ekonomiki. Moscow, Mann, Ivanov i Ferber Publ., 2009).

7. Kapustina L.M., Khmelkova N.V. Co-branding in the system of marketing alliances of companies. [*Ko-brending v sisteme marketingovykh al'yansov kompaniy*]. Yekaterinburg: USUE Publ., 2010.

8. Pertsiya V. Branding for beginners. [*Brending. Kurs molodogo boytsa*]. S.-Petersburg, Piter Publ., 2009.

9. Prosvetov G.I. Consumer behaviour: tasks and solutions. [*Povedenie potrebiteley: zadachi i resheniya*]. Moscow, Alfa-Press, 2010.

10. Lockwood T., Walton T. *Building Design Strategy*. NY, Allworth Press, 2009.

УПРАВЛЕНЕЦ № 4/50/ 2014

Роль корпоративной социальной ответственности в экономико-организационном механизме взаимодействия предпринимательских структур, общества и государства

МУХАМЕДШИНА Алла Николаевна
Аспирантка кафедры маркетинга

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
191023, РФ, г. Санкт-Петербург, ул. Садовая, 21
Тел.: (812) 310-18-87
E-mail: allam88@mail.ru

Ключевые слова

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ СТРУКТУРЫ

ГОСУДАРСТВО

ОБЩЕСТВО

ЭКОНОМИКО-ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ

Аннотация

В статье рассмотрены теоретические аспекты взаимовлияния крупных предпринимательских структур, государства и общества. Основное внимание уделено представлению корпоративной социальной ответственности в качестве важного элемента современного экономико-организационного механизма взаимодействия указанных субъектов внутри представленной системы их отношений.

JEL classification

M14

Отношение современного мирового сообщества к роли бизнеса в глобальной экономике претерпевает существенные изменения под воздействием условий рыночных реалий, таких как стремительно развертывающийся процесс глобализации рыночной среды, усиление конкуренции и взаимовлияния субъектов социально-экономических взаимодействий [1]. Представленные изменения предвосхищают становление новой парадигмы современного мирового развития, состоящей в необходимости гармонизации финансовых интересов предприятий, требований государства и социальных потребностей общества [13. С. 221], что не представляется возможным без изучения текущего экономико-организационного механизма взаимодействия указанных институтов. Прежде чем приступить к описанию взаимовлияния бизнеса, общества и государства, необходимо интерпретировать понятие, обозначить цели, задачи и функции каждого из представленных субъектов.

Под предпринимательством будем понимать «интегрированную совокупность предпринимательских организаций[1], индивидуальных предпринимателей, а также сложных объединений предпринимательских организаций» [4]. Согласно уставу, цель любой предпринимательской структуры как «юридической формы коммерческого образования» [11] состоит в извлечении прибыли, однако профессором Г.Л. Багиевым[2] сформулирован более глубокий подход, в рамках которого в качестве основной конечной цели предпринимательства рассматривается «не столько прибыль, сколько непрерывность воспроизводственного процесса, связанного с воспроизводством спроса, удовлетворением постоянно меняющихся, постоянно возрастающих потребностей индивидуума или социальной группы, общества в целом» [2]. На наш взгляд, ключевым достоинством данного подхода является аспект акцентирования внимания на расширении сферы интересов бизнеса за пределы стандартных устремлений, направленных на «систематическое получение прибыли»[3]. В соответствии с необходимостью достижения указанных целей профессор А.Н. Асаул выделяет такие задачи предпринимательской деятельности, как обеспечение успеха инновационной деятельности предпринимателя, формирование эффективности предпринимательской деятельности, а также ее «справедливый» характер (что невозможно без обеспечения эффективности) [1]. Для дальнейшего раскрытия сфер взаимодействия предпринимательских структур, органов власти и общества необходимо обозначить пять ключевых функций предпринимательства: общеэкономическую (производство товаров (выполнение работ, оказание услуг) и их доведение до конкретных потребителей; ресурсную (эффективное использование воспроизводимых и ограниченных ресурсов); творческо-поисковую (использование новых идей, выработка новых средств и факторов для достижения поставленных целей); социальную (потенциальная возможность каждого «дееспособного индивидуума» стать бизнесменом); организаторскую (самостоятельное принятие решения об организации бизнеса, выборе инструментов его развития и т.д.) [9], а также политическую (поддержка субъектов предпринимательства ассоциациями (союзами) предпринимателей). Следует отметить, что для современного предпринимательства характерна интеграция всех вышеперечисленных функций, при этом важное место в их формировании, с одной стороны, принадлежит самому субъекту (предпринимательской единице), а с другой – находится в зависимости от системы государственной поддержки

[1] Фирм, компаний.

[2] Багиев Георгий Леонидович – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой маркетинга Санкт-Петербургского государственного экономического университета, заслуженный деятель науки РФ.

[3] Гражданский кодекс РФ. Ст. 2. Отношения, регулируемые гражданским законодательством, п. 1. КонсультантПлюс. URL: www.consultant.ru/popular/gkrf1/5_1.html

UPRAVLENETS № 4/50/ 2014

The Role of Corporate Social Responsibility in the Economic-Organisational Mechanism of Interaction between Business Structures, the State and Society

Alla N. MUKHAMEDSHINA
Postgraduate of Marketing Dept.

Saint-Petersburg State University of Economics
191023, RF, Saint-Petersburg, Sadovaya St., 21
Phone: (812) 310-18-87
E-mail: allam88@mail.ru

Key words

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY
BUSINESS STRUCTURES
THE STATE
SOCIETY
ECONOMIC-ORGANISATIONAL MECHANISM

Summary

The theoretical aspects of interaction between large business structures, the state and society are considered in the article. The principal attention is focused on representation of the corporate social responsibility (CSR) as an important element of modern economic-organisational mechanism of interaction between these institutions within the system of their relations.

JEL classification

M14

и регулирования предпринимательства. В целом, предпринимательский сектор является важным субъектом экономической, социальной и политической жизни страны, что обусловливает нарастающую необходимость гармонизации государственных методов управления, финансовых интересов компаний и потребностей общества в социальной защищенности.

Исторически возникновение института государства обусловлено необходимостью обеспечения единства внутренне дифференцированной целостности общественных интересов и потребностей (экономических, социальных, культурных и т.д.) и их удовлетворения. Главной целью современного государства как совокупности политических институтов различного уровня (федеральные, региональные, местные власти) является защита и поддержание целостности общества. К основным задачам органов власти целесообразно отнести: обеспечение самосохранения общества и государства (его укрепление, безопасность); содействие экономическому, социальному и культурному развитию общества; преодоление противоречий, существующих в обществе (социальных, национальных). В соответствии с основной целью государства указанные задачи воплощаются посредством осуществления набора внешних (обеспечение обороны страны и защиты интересов общества на международной арене, осуществление взаимовыгодного сотрудничества, участие в решении глобальных проблем, в миротворческой деятельности и др.) и внутренних функций: экономической (регулирование экономики), экологической (защита окружающей среды), политической (защита политической системы), правовой (создание и реализация законов), социальной (консолидация общества, поддержание общественного порядка, духовно-идеологическая деятельность и регулирование социальных отношений) [17].

Гражданское общество (далее – общество) представляет собой «сферу самопроявления свободных граждан и добровольно сформировавшихся ассоциаций и организаций», независимую от «прямого вмешательства и произвольной регламентации со стороны государственной власти» [3]. Целью данного социокультурного поля является защита социальных, экономических, правовых, культурных и политических прав и свобод человека в рамках обеспечения активной позиции гражданина, а спектр задач включает: определение правовой роли гражданина, ориентации политической активности человека, границ политической деятельности государства; обеспечение принципа равенства, партнерства, социальной защиты, прав и свобод гражданина и принципа договора между ними; установление границ между легитимностью гражданской деятельности и политики государства, а также «обеспечение прямых, обратных и горизонтальных связей между обществом и государством», что характеризует «обоюдную политическую ответственность граждан (членов общества) и государства за политические процессы» [14]. Реализация задач гражданского общества осуществляется путем объединения индивидов в рамках различных организаций, комитетов, ассоциаций, движений, собраний, обществ и т.д., осуществляющих деятельность с соблюдением юридических законов и норм и оказывающих существенное влияние на официальные органы власти [5]. Данные группы субъектов являются также заинтересованными сторонами по отношению к предпринимательским структурам, что предопределяет необходимость учета их интересов в рамках ведения бизнеса. Согласно подходу профессора Ю.С. Оганисьяна[1] следует выделить две категории функций, выполняемых институтами гражданского общества: 1) «обычная партиципация (участие)» адресована государственным институтам и струк-

[1] Оганисьян Юлий Степанович – доктор исторических наук, профессор, главный научный сотрудник Института социологии Российской академии наук.

Источники

1. Асаул А.Н., Войнаренко М.П., Ерофеев П.Ю. Организация предпринимательской деятельности: учебник / под ред. А.Н. Асаула. СПб.: Гуманистика, 2004. URL: www.aup.ru/books/m498/3_2.htm

2. Багиев Г.Л., Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности: учеб. пособие / под общ. ред. проф. Г.Л. Багиева. СПб.: Изд–во СПбГУЭФ, 2001. URL: www.aup.ru/books/m72/1_1.htm

3. Бугаенко Ю.Ю. Гражданское общество как равноправный партнер государства // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2012. № 1–2. URL: www.online-science.ru/m/products/philosophy_sciense/gid93/pg0/

4. Буров В.Ю. Основы предпринимательства: учеб. пособие. Чита, 2013. URL: http://vseup.ru/static/files/Burov_uch_pos_1.doc

5. Гобозов И.А. Общество и государство: их взаимодействие // Философия и общество. 2011. № 2(62). URL: www.socionauki.ru/journal/articles/134097/

6. Кашанина Т.В. Корпоративное право. М.: НОРМА–ИНФРА-М, 1999. URL: www.adhdportal.com/book_2273_chapter_74__5._Prjamojj_gosudarstvennyjj_kontrol_zakorporativnojj_dejatelnostju.html

7. Коломытцева О.Н. Контроль общества над государством: дис. ... канд. юрид. наук. Н. Новгород, 2007. URL: www.disserr.com/contents/217419.html

8. Кулибанова В.В., Тэор Т.Р. Сравнительный анализ развития корпоративной социальной ответственности в России и за рубежом // Вестник ИНЖЕКОНА. Сер. «Экономика». Вып. 1. СПб.: СПбГИЭУ, 2012.

9. Лапуста М.Г., Поршнев А.Г., Старостин Ю.Л., Скамай Л.Г. Предпринимательство: учебник / под ред. М.Г. Лапусты. М.: ИНФРА–М, 2000. URL: http://lawdiss.org.ua/books/268.doc.html

10. Ларкина Н.Г. Современные подходы к теории маркетинга взаимодействия // Вопросы управления. 2012 №2(19). URL: http://vestnik.uapa.ru/en/issue/2012/02/31/

11. Литвиненко В.С. Развитие финансового менеджмента в предпринимательской структуре // Вестник КАСУ. 2009. №3. URL: www.vestnik–kafu.info/journal/19/770/

12. Мелентьева Н.И. Технологии маркетинговых коммуникаций: учеб. пособие. СПб.: Изд–во СПбГУЭФ, 2013. URL: http://elibrary.finec.ru/materials_files/430942348.pdf

13. Мухамедшина А.Н. Основные аспекты корпоративной социальной ответственности на российском промышленном рынке сферы услуг // Маркетинг и эффективность банковского бизнеса: Материалы Междунар. науч.–практ. конф. СПб.: Изд–во СПбГЭУ, 2013. С. 221–228.

турам, характеризуется активностью в виде участия в избирательных кампаниях, лоббирования и голосования; 2) подразумевает влияние общественных институтов на представителей органов власти «в целях замены чиновников и изменения политических решений для удовлетворения запросов граждан», т.е. «охватывает активность и партиципацию в форме протеста» (митинги, забастовки, демонстрации и т.д.) [14]. В целом, выполнение указанных функций призвано содействовать достижению цели общества – обеспечению защиты интересов граждан, при этом в рамках осуществления своей деятельности общество несет ответственность как перед бизнесом, так и перед государством.

Задача построения партнерских отношений между бизнесом, властью и обществом требует понимания характера текущего взаимовлияния указанных субъектов, что порождает необходимость рассмотрения их попарной взаимозависимости (бизнес–общество, общество–государство и государство–бизнес), а затем – поиска сфер пересечения интересов всех трех субъектов.

Отметим, что ключевыми факторами ответственности предпринимательских структур перед обществом являются: предоставление качественных продуктов и услуг, ответственность за обеспечение рабочих мест (в том числе соблюдение предпринимательскими структурами законов и норм в сфере прав человека, найма рабочей силы [18. С. 3-4], норм безопасности на производстве; предоставление достойных условий трудоустройства персоналу, а также участие компании в диалоге с государственным сектором с целью улучшения политики и норм, регулирующих данную сферу, и т.д.), сфера природоохранной деятельности и ресурсосбережения[1]. При этом бизнес постепенно перенимает у государства часть ответственности за обеспечение социальной стабильности в обществе посредством добровольного содействия развитию регионов присутствия, обеспечения дополнительного развития персонала, осуществления благотворительной деятельности и т.д.

Основной сферой влияния гражданского общества на деятельность предпринимательских структур является информационное сопровождение предпринимательской деятельности. В частности, важным аспектом взаимодействия общества и бизнеса предстает снабжение заинтересованных сторон релевантной информацией о деятельности предпринимательских структур, а также обеспечение качественной информационной поддержки самого бизнеса. При этом общество способно оказывать дополнительное содействие развитию бизнеса, например, посредством предоставления компаниям информационной платформы для ведения конструктивного диалога с органами власти (что позволяет бизнесу лоббировать свои интересы на уровне государства посредством представления предложений, проектов, программ, требований, жалоб и т.д.), а также масштабного освещения, пропаганды лучших практик предприятий (что способствует укреплению имиджа компании) и т.д. В силу наличия приведенной выше характеристики взаимовлияния деятельности общества и предпринимательских структур, общество рационально стремится к содействию развитию ответственного (в полной мере исполняющего свои обязательства перед обществом) бизнеса и, соответственно, к препятствию процветанию предприятий, не выполняющих (или не полностью выполняющих) указанные обязательства.

Согласно подходу политолога Рика Панганибана[2], следует выделить пять основных видов взаимодействия гражданского общества с частным сектором и властью: «сторожевая собака» (альтернативный источник информации или наблюдатель); «противник» (протест против их действий); «адвокат» (лоббирование их интересов с целью поддержки собственных позиций); «эксперт» (предоставление компетентных консультантов); «реализатор» (реализация совместных проектов) [15]. При этом основной ответственностью общества перед государством является стабилизация общественных процессов и отношений, поддержание баланса интересов общества и государства, гарантия выполнения субъектами общества

[1] Данное направление подразумевает осуществление на предприятии контроля уровня воздействия на окружающую среду, выполнения природоохранных норм, эффективного использование как воспроизводимых, так и ограниченных ресурсов в рамках следования принципам устойчивого развития.

[2] Рик Панганибан (Rik Panganiban) – координатор по коммуникациям Конференции неправительственных организаций в консультационном процессе с ООН (Conference of NGOs in Consultative Relationship with the United Nations, CONGO) США, 2005.

требований законодательства. Отсюда вытекают ключевые аспекты влияния общества на государство: контроль пределов вмешательства органов власти (недопущение превышения ими своих полномочий), развитие экономических, политических, правовых и культурных аспектов общественных отношений на основе взаимодействия с государством, а также влияние общества на совершенствование законодательства в различных сферах.

Государство, оперирующее конституцией и законами, в свою очередь, оказывает существенное влияние на развитие общества. Власть несет перед обществом ответственность за эффективное регулирование экономики, защиту политической системы, за создание, реализацию и контроль осуществления законов, а также за обеспечение экономической безопасности страны, в том числе на международном уровне. Важным аспектом ответственности государства перед обществом является формирование благоприятного инвестиционного климата и адекватной налоговой системы, что призвано способствовать экономическому росту. Следует особо выделить ответственность государства за обеспечение качества общественных услуг и эффективное их предоставление (система здравоохранения, образования, культура и искусство, спорт и туризм и т.д.; обеспечение безопасности и правопорядка, защита окружающей среды; жилищно-коммунальное хозяйство, транспортное обеспечение и др.). И наконец, неизменной ответственностью государства перед обществом является обеспечение его консолидации и осуществление контроля его состояния (в том числе посредством поддержания общественного порядка, осуществления духовно-идеологической деятельности и регулирования социальных отношений). Таким образом, государство несет перед обществом разностороннюю ответственность в целях повышения благосостояния общества и содействия его устойчивому развитию.

Также государство осуществляет контроль деятельности предпринимательских структур. К видам прямого контроля относят: установление трудового и социального законодательства и контроль за производственной безопасностью труда, антимонопольный контроль, экологический контроль, контроль качества выпускаемой продукции, контроль и регулирование цен в отдельных сферах (транспортные тарифы, тарифы на связь, коммунальные услуги, продукция топливно-энергетического комплекса и др.) [6. С. 280–285]. Формирование правового и экономического климата, регулируемое государством, также оказывает существенное влияние на успешность деятельности предприятий в соответствующей отрасли. Важными аспектами косвенного воздействия власти на бизнес являются осуществление налоговой политики, регулирование занятости и профессиональной подготовки работников в зависимости от текущей ситуации на рынке труда, стимулирование конкурентоспособности предприятий. В целом, комбинация указанных прямых и косвенных средств позволяет государству осуществлять значительный контроль деятельности предпринимателей, заставляя их следовать требованиям закона. Однако, помимо осуществления контроля бизнеса, государство может оказывать предпринимателям значительную поддержку, например, посредством осуществления государственных заказов и стимулирования притока инвестиций, предоставления преференций по государственным заказам и экспортной поддержке, а также предоставления налоговых льгот, государственных капиталовложений или дотаций и т.д. Указанные инициативы органов власти являются для бизнеса важной предпосылкой к поиску эффективных инструментов взаимовыгодного сотрудничества с ними. При этом основным обязательством государства перед бизнесом является обеспечение условий для успешного функционирования предприятий: отсутствие искусственных бюрократических барьеров на пути их роста и развития, повышение стабильности экономической политики на федеральном, региональном и муниципальном уровне, забота о развитии инфраструктуры и т.д. Хотелось бы отметить, что государству следует способствовать процветанию бизнеса, так как предпринимательские структуры, в свою очередь, обеспечивают развитие районов, городов и страны, что способствует устойчивому развитию государства и общества в целом.

В рамках более глубокого ознакомления с проблемой взаимоотношений бизнеса и государства обратимся к подходу российского экономиста и общественного деятеля Е.Г. Ясина[1], который еще более десяти лет назад выделил

[1] Ясин Евгений Григорьевич – министр экономики Российской Федерации (1994–1997 гг.), российский экономист и общественный деятель, научный руководитель Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», президент фонда «Либеральная миссия».

References

1. Asaul A.N., Voinarenko M.P., Yerofeev P.Yu. Entrepreneurship organizing. [*Organizatsiya predprinimatel'skoi deyatel'nosti*]. S.-Petersburg, Gymanistika Publ., 2005. Available at: www.aup.ru/books/m498/3_2.htm

2. Bagiev G.L., Asaul A.N. Entrepreneurship organizing. [*Organizatsiya predprinioma-telskoy deyatel'nosti*]. S.-Petersburg, SPbSUE Publ., 2001. Available at: www.aup.ru/books/m72/1_1.htm

3. Bugarenko Yu.Yu. Civil society as an equal partner of the state. [Grazdanskoye obshestvo kak ravnopravnii partner gosydarstva]. *Gumanitarnye, sotsial'no-ekonomicheskie i obshchestvennye nauki – Humanitarian, Socio-Economic and Social Sciences*, 2012, no. 1–2. Available at: www.online-science.ru/m/products/philosophy_sciense/gid93/pg0/

4. Burov V.Yu. The basics of entrepreneurship. [*Osnovi predprinimatelstva*]. Available at: http://vseup.ru/static/files/Burov_uch_pos_1.doc

5. Gobozov I.A. Society and the state: interaction. [Obshestvo i gosydarstvo]. *Filosofiya i obshchestvo – Philosophy and Society*, 2011, no. 2(62). Available at: www.socionauki.ru/journal/articles/134097/

6. Kashanina T.V. The corporate law. [*Korporativnoe pravo*]. Moscow, NORMA–INFRA-M Publ., 1999. Available at: www.adhdportal.com/book_2273_chapter_74__5._Prjamojj_gosudarstvennyjj_kontrol_zakorporativnojj_dejatelnostju.html

7. Kolomytseva O.N. The control of the society over the state. Cand. Sc. (Law) Diss. [*Kontrol' obshestva nad gosudarstvom. Diss. kand. yurid. nauk*]. N. Novgorod Publ., 2007. Available at: www.disserr.com/contents/217419.html

8. Kylibanova V.V., Teor T.R. Comparative analysis of the development of corporate social responsibility in Russia and abroad. [Sravnitelnii analiz razvitia korporativnoi sotsial'noy otvetstvennosti v Rossiii I za rybezom]. *Vestnik INZhEKONA – The Bulletin of INZhEKON*, Ser. "Economics", vol. 1. S.-Petersburg, SPbSUEE Publ., 2012.

9. Lapusta M.G., Porchnev A.G., Starostin Yu.L. Entrepreneurship. [*Predprinimatelstvo*]. Moscow, INFRA-M Publ., 2000. Available at: http://lawdiss.org.ua/books/268.doc.html

10. Larkina N.G. Modern approaches to the theory of marketing interaction. [Sovremenniye podxodi k teorii marketinga vzaimodeistviya]. *Voprosy upravleniya – The Issues of Management*, 2012, no. 2(19). Available at: http://vestnik.uapa.ru/en/issue/2012/02/31/

11. Litvinenko V.S. Development of financial management in business structure. [Razvitie finansovogo menedzmenta v predprinimatelskoy structure]. *Vestnik KASU – The Bulletin of KAFU*, 2009, no. 3. Available at: www.vestnik–kafu.info/journal/19/770/

12. Melent'eva N.I. Technologies of marketing communications. [*Tekhnologii marketingovikh kommunikatsiy*]. Saint-Petersburg, SPbSUE Publ., 2013. Available at: http://elibrary.finec.ru/materials_files/430942348.pdf

14. Оганисьян Ю.С. Модернизация и политика в XXI веке / Ин-т социологии РАН. М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2011. URL: http://all-politologija.ru/knigi/modernizaciya-i-politika-v-xxi-veke-oganisyan

15. Панганибан Р. Роль гражданского общества в партнерствах, альянсах и консультативных процессах в сфере ИКТ // Информационное общество. 2005. № 3. С. 26–32. URL: http://emag.iis.ru/arc/infosoc/emag.nsf/BPA/8eae27255cb96591c32571d5003cb9b8

16. Полетаев В.Э. Государство и бизнес в России: инновации и перспективы. М.: ИНФРА-М, 2012.

17. Поляков Л.В., Иоффе А.Н. Обществознание. Глобальный мир в XXI веке: метод. пособие. М.: Просвещение, 2008. URL: http://www.prosv.ru/ebooks/Polakov_Global_mir_metod_11/6.html

18. Развитие территорий: роль и ответственность бизнеса. Экспертный опрос // Бизнес и общество. 2010. № 5–6 (60–61). С. 3–23. URL: www.b-soc.ru/magazine/magazines/2010/43

19. Рогачев С.В. Социальная консолидация общества: механизм межсекторного ресурсного взаимодействия // Портал «Просветительство». URL: www.prosvetitelstvo.ru/docs/impiipd.php?ELEMENT_ID=935

20. Терминологический словарь по социально-экономической тематике. URL: http://socialeconom.academic.ru.

21. Ясин Е. Бремя государства и экономическая политика // Вопросы экономики. 2002. № 11. С. 4–30.

22. Mukhamedshina A.N. Corporate Social Responsibility of Russian industrial corporations in terms of globalization intensification // Социально-экономическое партнерство – управление будущим=Socio-economic partnership and management of the future: Материалы II Междунар. межвуз. науч.-практ. конф. студентов магистратуры (24 апреля 2013 г.): сб. докл. / под ред. Т.Г. Тумановой, И.Н. Самойловой, Н.С. Славецкой. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2013. С. 27–32. URL: http://unecon.ru/sites/default/files/sbornik_materialov_ii_mezhdunarodnoy_magisterskoy_konferencii.pdf.

в данной модели три зоны применительно к реалиям нашей страны. «Белая зона» характеризуется формальным участием государства в форме экономического и административного регулирования бизнеса, законодательного регулирования налоговых отношений и т.д. (отражает минимальный набор требований государства по отношению к бизнесу, обеспечивающий удовлетворение потребности гражданского общества в развитии и активизации человеческих ресурсов). Неформальное криминальное участие (особенно коррупция) относится к «черной зоне», в которой инструментами достижения интересов предпринимателя являются взятки, а отношения между бизнесом и представителями власти строятся на индивидуальных корыстных интересах чиновников. И наконец, «серая зона» представляет собой неформальные, непосредственно не связанные с коррупцией отношения, основанные на заинтересованности сторон в развитии территории и осуществляемые посредством добровольного или добровольно-принудительного вклада предпринимателя в финансирование территории размещения его бизнеса [21. С. 7]. Действительно, на сегодняшний день государство, выступающее в качестве института управления обществом [7], не всегда имеет возможность самостоятельно и в полной мере исполнять обязательства перед ним. Более того, усиление глобальных процессов и ужесточение конкурентной борьбы ставят перед государством новую задачу – повышение национальной конкурентоспособности, что в современных условиях невыполнимо без укрепления партнерских отношений с бизнесом. Как следствие, наблюдается тенденция, в рамках которой органы государственной власти все чаще прибегают к помощи предпринимательских структур для частичной «передачи» социальных обязанностей по отношению к обществу. При этом специалисты все больше говорят о возрастающей роли третьего сектора в решении наиболее актуальных социальных проблем на основе механизмов ресурсного межсекторного взаимодействия. Так, по словам профессора Института социально-политических исследований РАН С.В. Рогачева, негосударственные некоммерческие организации (НКО) становятся «необходимой и все более востребованной структурой гражданского общества» [19].

В свою очередь, спектр сфер «подотчетности» бизнеса государству достаточно широк, что предопределяет актуальность вопроса поиска компромисса между требованиями государства и интересами предприятий. Так, ответственность бизнеса перед органами власти подразумевает в первую очередь своевременное осуществление уплаты налогов и сборов, создание и обеспечение рабочих мест, а также соответствие деятельности предприятия требованиям всех установленных государством законодательных норм. Как следствие, приоритетными направлениями влияния предпринимательства на государство являются: вклад в формирование государственных финансов, вклад в обеспечение занятости населения страны и в формирование доходов населения, а также снижение объема нелегальной или противоречащей законам деятельности. Помимо этого, бизнес обеспечивает приток денег в регион, развивая территории присутствия [18. С. 8–9], что является важным показателем взаимодействия предпринимательских структур и местных органов власти. В целом, предпринимательские структуры, являясь, благодаря своей широкой ресурсной базе, важнейшим контрагентами органов власти в процессе разработки и реализации государственной политики, способны оказывать существенное влияние практически на все общественные процессы. Таким образом, взаимодействие между государством и бизнесом обусловлено как невозможностью эффективного развития бизнеса без поддержки государства, так и невозможностью выполнения государством своих социально-экономических функций без поддержки со стороны предпринимательских структур, а общество, в свою очередь, становится мощной силой, определяющей динамику процесса взаимоотношений данных институтов.

В целом, все вышеперечисленные аспекты взаимодействия бизнеса, государства и общества требуют поиска взаимных решений и должны стать предметом конструктивного диалога указанных институтов с целью поиска области, интегрирующей их интересы и способствующей взаимовыгодному сотрудничеству. Как отмечалось ранее, современные предпринимательские структуры все чаще выступают связующим звеном, обеспечивающим интеграцию общества и способствую-

щим его развитию совместно с государством. Следует добавить, что особое влияние на развитие самого бизнеса оказывает наличие серьезных изменений, сложившихся под воздействием совокупности глобальных факторов (глобализация экономических отношений, усиление конкуренции, развитие технологий, рационализация, индивидуализация запросов и рост требований потребителей и др.) [8], что вынуждает компании осуществлять поиск более эффективных способов укрепления конкурентных преимуществ на рынке. Так, характерной чертой крупных (численностью более 250 чел.)[1] российских промышленных предприятий все чаще становится проявление интереса к конкурентным преимуществам, лежащим в области нематериальных ресурсов. Обеспеченность информационным ресурсом и способность грамотно им оперировать становится важной составляющей успешного бизнеса наряду с инновационным потенциалом и возможностями предприятия в области производства и сбыта. При этом современное понимание сущности взаимоотношений выходит за рамки взаимосвязи «предприятие – клиент», расширяя ее до уровня государства и мирового сообщества, что в условиях остроконкурентной среды предопределяет необходимость поиска способов повышения эффективности взаимоотношений не только с клиентами, но и со всеми остальными заинтересованными сторонами[2]. В связи с усилением роли и степени влияния на бизнес стейкхолдеров важным ресурсом предприятий становятся бизнес-коммуникации, представляющие собой «взаимодействие субъектов системы информатизации в процессе решения задач предпринимательства» [20]. В нашем понимании к бизнес-коммуникациям следует относить любое взаимодействие предпринимательской структуры с заинтересованными сторонами, непосредственно или косвенно направленное на достижение основной цели субъекта – извлечение прибыли.

Итак, понимание современного механизма создания конкурентных преимуществ невозможно без осознания важности отношений в предпринимательстве. Отношения как результат эффективного осуществления бизнес-коммуникаций целесообразно рассматривать в качестве продукта, интегрирующего интеллектуальный и информационный активы предприятия и являющегося одним из важнейших ресурсов компании наряду с материальными, финансовыми, информационными и человеческими ресурсами [10]. Специалистами справедливо отмечается, что в условиях современных рыночных реалий успех предприятий часто находится в очевидной зависимости от установления, поддержания и улучшения взаимоотношений со стейкхолдерами. В частности, ориентация компаний на внесение изменений в структуру существующего предложения за счет превосходства в управлении взаимоотношениями предстает неотъемлемым атрибутом бизнеса, нацеленного на устойчивое развитие. При этом применение в качестве инструментария концепции маркетинга взаимодействия[3], фундаментальным принципом которой является формирование, поддержание и развитие долгосрочного взаимодействия партнеров, способствует повышению эффективности взаимоотношений со всеми заинтересованными сторонами. В целом, успешное построение диалога бизнеса с обществом и государством труднореализуемо без совершенствования элементов бизнес-коммуникаций, а эффективность бизнес-коммуникаций определяется правильностью выбора элементов коммуникативного комплекса. Одним из факторов, способствующих разрешению данного противоречия и формированию устойчивого развития всех указанных субъектов экономики, является повышение социальной ответственности бизнеса.

На современном этапе развития предпринимательства необходимость выстраивать цивилизованные отношения с государством и обществом способствует повышению активности предприятий в сфере социально-экономического развития, при этом бизнес все более становится самостоятельным

[1] Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ (ред. от 1 июля 2011 г.) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». URL: www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_115870/

[2] В нашем понимании термин «заинтересованные стороны» является синонимом понятию «стейкхолдер». Стейкхолдеры – индивидуумы, организации или сообщества, имеющие непосредственное отношение к деятельности компании или связанные с ее деятельностью косвенно.

[3] Согласно подходу профессора Г.Л. Багиева, под маркетингом взаимодействия следует понимать «концепцию, ориентированную на долгосрочные взаимоотношения с клиентом и на удовлетворение целей участвующих в коммуникациях (сделках) сторон».

13. Mukhamedshina A.N. [The main aspects of corporate social responsibility on the Russian industrial services market]. *Materialy Mezhdunar. nauch.–prakt. konf. "Marketing i effektivnost' bankovskogo biznesa"* [Proc. of Int. Sci.-Pract. Conf. "Marketing and efficiency of the banking business"]. SPb.: SPbGEU Publ., 2013, pp. 221–228.

14. Oganis'an Yu.S. Modernization and policy in the XXI century. [*Modernizatsiya I politika v XXI veke*]. Moscow, ROSSPEN, 2011. Available at: http://all-politologija.ru/knigi/modernizaciya-i-politika-v-xxi-veke-oganisyan

15. Panganiban R. Civil Society within ICT Partnerships, Alliances and Consultative processes. [Rol' grazdanskogo obchestva v partnerstvax, al'ansyax I konsyl'tativnix protsessax v sfere IKT]. *Informatsionnoe obshchestvo – Information Society*, 2005, pp. 26–32. Available at: http://emag.iis.ru/arc/infosoc/emag.nsf/BPA/8eae27255cb96591c32571d5003cb9b8

16. Poletaev V.E. Government and business in Russia: innovation and prospects. [*Gosydarstvo i biznes v Rossii: innovatsii i perspectivy*]. Moscow, INFRA-M Publ., 2012.

17. Polyakov L.V., Ioffe A.N. Social Studies. Global world in the XXI century. [Obschestvoznanie. Globalnyi mir v XXI veke]. Moscow, Prosveshenie Publ., 2008. Available at: www.prosv.ru/ebooks/Polakov_Global_mir_metod_11/6.html

18. Territorial development: the role and responsibility of business. Expert interviews. [Razvitie territoriy: rol' i otvetstvennost' biznesa. Ekspertniy opros]. *Biznes i obschestvo – Business and Society*, 2010, no. 5–6(60–61), pp. 3–23. Available at: www.b-soc.ru/magazine/magazines/2010/43

19. Rogachev S.V. Social consolidation of society: the mechanism of intersectoral resource interactions. [*Sotsial'naya consolidatsiya obschestva: mekhanizm mezsektornogo resyrsnogo vzaimodeystvia*]. Available at: www.prosvetitelstvo.ru/docs/impiipd.php?ELEMENT_ID=935

20. Dictionary of socio-economic terms. Available at: http://socialeconom.academic.ru

21. Yasin Ye. Economic policy and burden placed on the government. [Bremya gosydarstva i economicheskaya politika]. *Voprosy economiki – The Issues of Economy*, 2002, no. 11, pp 4–30.

22. Mukhamedshina A.N. [Corporate Social Responsibility of Russian industrial corporations in terms of globalization intensification]. *Materialy 2 Mezhdunar. mezhvuz. nauch.-prakt. konf. studentov magistratury "Sotsial'no-ekonomicheskoe partnerstvo – upravlenie budushchim"*. [Proc. 2 Int. Sci.-Pract. Conf. "Socio-Economic Partnership and Management of the Future]. S.-Petersburg, SPbSUE Publ., 2013, pp. 27–32. Availabe at: http://unecon.ru/sites/default/files/sbornik_materialov_ii_mezhdunarodnoy_magisterskoy_konferencii.pdf

Место корпоративной социальной ответственности в экономико-организационном механизме взаимодействия общества, государства и бизнеса

субъектом не только экономической и политической, но и социальной жизни страны. Формирование и совершенствование института социально ответственного бизнеса становится все более характерной чертой большинства стран со стабильной экономикой и развитым гражданским обществом. При этом в рамках социально ответственного подхода к осуществлению бизнеса специалисты мирового уровня все чаще оперируют понятием «корпоративной социальной ответственности» (КСО, Corporate Social Responsibility, CSR). На наш взгляд, необходимо выделить пять основных сфер корпоративной социальной ответственности: экономическую (производство качественных товаров и услуг и т.д.); социальную (гарантия оплаты труда, социальная защита сотрудников, трудовые отношения и т.д.); экологическую (ресурсо- и энергосберегающая политика в сфере охраны окружающей среды, снижение уровня загрязнений и т.д.); правовую (соблюдение законодательно установленных норм и принятие добровольных инициатив сверх установленного законом минимума и т.д.); этическую (следование принципам деловой этики). Так, в нашем понимании, КСО крупных промышленных предприятий представляет собой «комплекс мер[1], реализуемых предприятием добровольно (сверх неукоснительно соблюдаемых законодательно установленных норм) в пяти ключевых сферах: экономической, социальной, правовой, в сфере деловой этики и экологической безопасности, с целью обеспечения долгосрочного устойчивого развития предприятия и общества при соблюдении интересов всех заинтересованных сторон (собственников, инвесторов и акционеров; персонала, клиентов и конкурентов; поставщиков и других бизнес-партнеров; общественных организаций и профессиональных объединений; государства, местного и мирового сообщества) и в соответствии с ключевым направлением деятельности предприятия» [22. С. 29]. Автор отмечает, что КСО представляет собой комплексный подход, охватывающий обширный набор стратегических, практических и программных мероприятий, базирующихся на принципе обеспечения устойчивого развития и тесно интегрированных с процессами ведения бизнеса и принятия решений в компании. Так, стабильные взаимоотношения предприятия с окружающей средой (как внешней, так и внутренней) представляют собой ценный ресурс, формирующий дополнительное преимущество в условиях усиливающейся конкуренции и унификации товаров и услуг. На наш взгляд, корпоративная социальная ответственность как инновационный элемент бизнес-коммуникаций способствует формированию более устойчивой внутренней среды, что становится залогом успешного партнерства государства и бизнеса, а также устойчивых взаимоотношений бизнеса и общества, и положительно сказывается на общих показателях функционирования предприятия на рынке. Мы придерживаемся мнения, что российский бизнес должен постепенно прийти к новой модели взаимоотношений с властью, обеспечивая, наряду с государством, социальную поддержку населения. При этом следует подчеркнуть, что успешная деятельность в социальной сфере предопределяет получение бизнесом в перспективе дополнительных преимуществ за счет грамотно выстроенных долгосрочных взаимоотношений с партнерами.

В соответствии с данным подходом мы определяем место корпоративной социальной ответственности в экономико-организационном механизме взаимодействия общества, государства и бизнеса в качестве неотъемлемого и компромиссного элемента взаимодействия субъектов внутри представленной системы отношений (см. рисунок).

На наш взгляд, корпоративная социальная ответственность является одной из важных составляющих деятельности крупных промышленных предприятий, а построение отношений на основе социального подхода посредством ее реализации способствуют успешному функционированию предприятия, формируя платформу для устойчивого развития в долгосрочной перспективе.

Также мы считаем целесообразным уточнить модель Е.Г. Ясина с учетом современных тенденций взаимодействия и взаимозависимости бизнеса, государства и общества. В качестве новой, четвертой зоны отечественной модели взаимоотношений бизнеса и государства, оказывающей существенное влияние на развитие гражданского общества, мы выделяем «зеленую» зону, для которой характерно добровольное осуществление предпринимательскими структурами комплекса мер (сверх неукоснительно соблюдаемых законодательно установленных норм) в экономической, социальной и правовой сферах, в сфере деловой этики и экологической безопасности с целью

[1] Под комплексом мер в контексте КСО будем понимать совокупность социальных инициатив предприятия, реализация которых направлена на снижение нефинансовых рисков, долгосрочное улучшение имиджа и деловой репутации компании, а также на рост капитализации и конкурентоспособности, обеспечивающих прибыльность и устойчивое развитие предприятия.

обеспечения долгосрочного устойчивого развития предприятия и общества при соблюдении интересов всех заинтересованных сторон и в соответствии с ключевым направлением деятельности предприятия. Отметим, что «зеленая зона» в нашем понимании имеет два существенных отличия от «серой»: во-первых, по характеру деятельности «зеленая» подразумевает исключительно добровольный вклад бизнеса в развитие общества, а во вторых – по объекту воздействия – не ограничивается только развитием территории, а предполагает комплексное налаживание взаимоотношений со всеми заинтересованными сторонами, способствующее в том числе и их устойчивому развитию.

В целом, корпоративная социальная ответственность становится центром пересечения интересов органов власти, бизнеса и потребностей общества, что превращает данное направление деятельности крупных предпринимательских структур в важный и, в некоторых случаях, неотъемлемый инструмент коммуникаций с заинтересованными сторонами. Как следствие, успешность современных предпринимательских структур характеризуется не только объемами полученной прибыли, но и их способностью эффективно удовлетворять растущие потребности общества, содействовать его благополучному развитию. Таким образом, устойчивые взаимовыгодные отношения, выстраиваемые бизнесом в ходе диалога с властью и обществом, превращаются в уникальный ресурс, способный обеспечить предприятию существенные конкурентные преимущества. При этом главной причиной растущей приверженности предпринимательских структур поиску оптимальных инструментов взаимодействия с властью, в частности в сфере социальной деятельности, является осознаваемая целесообразность данной практики, особенно в долгосрочном, стратегическом плане. Построение эффективных бизнес-коммуникаций заслуженно становится важным аспектом деятельности крупных промышленных предприятий, а приверженность компаний принципам социальной ответственности и грамотное осуществление соответствующих инициатив – одним из индикаторов успешности деятельности компании наряду с ростом коммерческих показателей.

В заключение отметим, что корпоративная социальная ответственность представляет собой важный аспект предпринимательства, на основе которого, с применением инструментария маркетинга взаимодействия, должны строиться отношения предприятия с заинтересованными сторонами, особенно с обществом и государством. Так, мы склонны рассматривать КСО в качестве фундаментальной основы социальной деятельности бизнеса, обеспечивающей дополнительное конкурентное преимущество в виде устойчивого развития предприятия в рамках следования концепции маркетинга взаимодействия. Осуществление бизнеса с учетом общегосударственных интересов способствует укреплению единого экономического и политического пространства, а также формированию условий для активного участия самой предпринимательской структуры в развитии экономики и институтов гражданского общества [16. С. 146]. В нашем понимании, государству следует создавать условия для развития бизнеса, при которых его представители сами были бы заинтересованы в содействии решению актуальных общественных проблем. Мы придерживаемся мнения, что именно добросовестное, эффективное, взаимовыгодное партнерство бизнеса, государства и общества является фундаментом, на котором может и должна быть построена система взаимодействия указанных институтов. На наш взгляд, именно развитие корпоративной социальной ответственности призвано способствовать установлению компромисса между требованиями государства, растущими потребностями общества и коммерческими интересами предпринимательских структур. ■

Логистизация таможенного обслуживания как фактор повышения эффективности работы участников ВЭД

ФЕДОРЕНКО Роман Владимирович
Кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга и логистики

Самарский государственный экономический университет
443090, РФ, г. Самара,
ул. Советской Армии, 141
Тел.: (927) 742-39-86
E-mail: fedorenko083@yandex.ru

Ключевые слова

ТАМОЖЕННОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ
ТАМОЖЕННО-ЛОГИСТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА
ТАМОЖЕННЫЕ ПОСРЕДНИКИ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ
АУТСОРСИНГ

Аннотация

В статье представлен механизм выбора эффективной стратегии взаимодействия с фирмами, предлагающими таможенно-логистические услуги. Развитие таможенно-логистической инфраструктуры и сопряжение интересов таможни, таможенных посредников и декларантов позволит значительно сократить временные и финансовые затраты, возникающие в процессе таможенной переработки грузов.

JEL classification

F10, F16, R41

В современных экономических реалиях интеграция отечественных предприятий и российской экономики в целом в мировое хозяйство невозможна без эффективного использования богатейшего инструментария, имеющегося в арсенале многих зарубежных стран и международных организаций и активно внедряемого в российских таможенно-логистических системах. Вступление Российской Федерации во Всемирную торговую организацию (ВТО) заметно увеличило количество вопросов, возникающих у рядовых участников внешнеэкономической деятельности (ВЭД). Интеграция и глобализация экономики изменяют традиционные понятия о качестве товаров и услуг, производительности труда, уровне производственных издержек. Это вынуждает перестраивать бизнес, адаптировать управление к современным условиям [9. С. 83].

В ряде отраслей экономики уже сейчас можно заметить перемены в соотношении экспортно-импортных операций, увеличение или уменьшение объемов товаропотоков из отдельных стран, изменения в различных требованиях по прохождению таможенных формальностей в ходе организации внешнеторговых операций.

За последние годы заметно изменились взаимоотношения таможенных органов с рядовыми участниками ВЭД. Многие таможенные процедуры были заметно упрощены, законопослушные участники ВЭД, имеющие хорошую таможенную и налоговую историю, проходят все таможенные формальности в ускоренном и упрощенном порядке, общие сроки таможенного оформления заметно снижены, внедрена система электронного декларирования.

Однако, даже с учетом всех нововведений, по-прежнему многие компании, занятые во внешнеэкономической сфере, сталкиваются с большим числом самых разнообразных проблем, решить которые самостоятельно они не всегда способны. К таким проблемам можно отнести как точное и своевременное выполнение всех предусмотренных таможенным законодательством требований, так и решение вопросов, связанных с организацией движения материалопотока в ходе внешнеэкономической деятельности, в частности, вопросы перевозки и хранения товаров.

Особое значение подобные проблемы приобретают в связи с тем, что в международной торговле организация перемещения товаров связана с выполнением более дорогостоящих и сложных операций, нежели организация товародвижения на национальном рынке, в сфере внутренней торговли. Так, по оценкам специалистов, затраты на перемещение материальных товаров в сфере международного товарообмена составляют порядка 25–35% от цены их продаж, в то время как подобные затраты на внутреннем рынке не превышают 8–10% от стоимости товаров, предназначенных для отгрузки [4. С. 3].

В результате можно сделать вывод о высокой значимости вопросов сокращения временных и финансовых затрат в процессе движения товаропотока через таможенные границы. Логистизация таможенной деятельности является одним из важнейших инструментов достижения данной цели. Благодаря логистизации упрощается действующая система таможенного администрирования, формируется отвечающая современным экономическим и технологическим требованиям таможенно-логистическая инфраструктура, что в комплексе должно создать максимально благоприятные условия для функционирования непосредственных участников внешнеторговой деятельности.

Одним из важнейших направлений логистизации таможенной деятельности является решение вопросов по ускорению процессов таможенной обработки грузов [6. С. 5]. Внешнеэкономическая деятельность предполагает постоянное перемещение товаров и(или) транспортных средств через таможенную границу государства или таможенного союза, в результате чего неизбежно воз-

UPRAVLENETS № 4/50/ 2014

Customs Service Logistization as a Factor in Improving the Efficiency of Foreign Economic Activity Participants

Roman V. FEDORENKO
Cand. Sc. (Ec.), Associate-Prof. of Marketing and Logistics Dept.

Samara State University of Economics
443090, RF, Samara,
Sovetskoy Armii St., 141
Phone: (927) 742-39-86
E-mail: fedorenko083@yandex.ru

никает необходимость проведения таможенной обработки грузов.

Таможенная обработка грузов является частью таможенного регулирования. В соответствии со статьей 1 ТК ТС: «Таможенное регулирование – правовое регулирование отношений, связанных с перемещением товаров через таможенную границу Таможенного союза, их перевозкой по Единой таможенной территории Таможенного союза под таможенным контролем, временным хранением, таможенным декларированием, выпуском и использованием в соответствии с таможенными процедурами, проведением таможенного контроля, уплатой таможенных платежей, а также властных отношений между таможенными органами и лицами, реализующими права владения, пользования и распоряжения данными товарами» [7. Ст. 1].

Необходимо отметить, что таможня, как орган, созданный государством, должна быть в первую очередь гарантом соблюдения таможенного законодательства [2. С. 228]. Логистизация процессов таможенной переработки грузов имеет своей основной целью распространение логистического подхода на основные таможенные процедуры, связанные с физическим перемещением товаров через таможенную границу и решением всех вопросов таможенного оформления и контроля.

По мнению ряда ученых, «логистический подход состоит в установлении адекватности информационного и материального потоков, определении технологии оптимального перемещения ресурсов и товаров, выработке требований к качеству товаров и их упаковке, выявлении центров возникновения потерь времени, нерационального использования материальных и трудовых ресурсов, оборудования и помещений» [3. С. 17].

Из этого определения можно сделать вывод о том, что логистизация таможенной обработки грузов – это создание оптимально организованной системы взаимодействия всех участников ВЭД в процессе таможенной переработки грузов, направленной на достижение максимально возможного совокупного полезного эффекта. Объектом логистических усилий при этом являются процедуры таможенной переработки грузов, а субъектами – все участники ВЭД независимо от их организационно-правового статуса. В отличие от сугубо коммерческих сфер деятельности логистизация таможенной переработки грузов должна носить так называемый добровольно-принудительный характер. Добровольность достигается через сопряжение экономических интересов участников ВЭД с интересами государства, выражаемыми посредством требований таможенных органов, а принудительность заключается в том, что прохождение процедур таможенной переработки грузов, если это предусмотрено законом и подзаконными актами, является обязательным требованием, избежать выполнения которого для любой компании должно быть невозможно.

Организация физического перемещения экспортно-импортных грузов осуществляется либо по прямым каналам товародвижения (грузоотправитель – таможенный орган – грузополучатель), либо по косвенным с участием таможенных посредников (грузоотправитель – таможенный посредник – таможенный орган – грузополучатель). Привлечение в канал товародвижения таможенного посредника позволяет компании – участнику ВЭД передать на аутсорсинг решение ряда вопросов, важных при прохождении таможенных формальностей. К таким вопросам может быть отнесено определение кода товара по Таможенной номенклатуре внешнеэкономической деятельности, оформление таможенной декларации, обеспечение уплаты таможенных платежей, организация перевозки или хранения грузов, находящихся под таможенным контролем и т.д.

При этом в условиях электронного декларирования компания – участник ВЭД уже не оказывается привязанной

Key words

CUSTOMS SERVICE
CUSTOMS AND LOGISTICS SYSTEM
CUSTOMS BROKERS
FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY
OUTSOURCING

Summary

The article presents a mechanism to choose an effective strategy of interaction with companies offering customs and logistics services. Development of customs and logistics infrastructure and interface between interests of customs, brokers and customs applicants can significantly reduce time and financial costs that arise during customs processing of goods.

JEL classification

F10, F16, R41

к конкретной таможне. Фирма может подать электронную декларацию как в месте физического пересечения границы товаром, так и в месте назначения, или же в любом другом регионе России. В настоящее время важнейшим фактором обновления является информационно-технологический, под его воздействием современная коммерция обретает технологии поддержки управленческих решений, новые формы коммуникации и пр. [1]. В результате фирма может выбирать место таможенного оформления с учетом уровня развития таможенно-логистической инфраструктуры в том или ином регионе.

Таким образом, все большее значение приобретает вопрос выделения на региональном уровне микрологистической системы таможенной переработки грузов, в которой таможня будет лишь одним из звеньев логистической цепи, пусть и имеющим определяющее значение. Внешняя среда такой системы складывается из следующих компонентов: система таможенных органов, совокупность таможенных посредников, экономическая, политическая, социальная и даже географическая среда ВЭД.

Цели, стоящие перед микрологистической системой таможенной переработки грузов, можно дифференцировать по отдельным подсистемам. Но общей, главной целью данной системы является минимизация затрат времени и других ресурсов участников ВЭД в процессе физического перемещения грузов через таможенную границу ВЭД при условии неукоснительного соблюдения всех требований таможенного законодательства.

Структура элементов (подсистем) микрологистической системы таможенной переработки грузов определяется характером экспортно-импортных операций, применяемыми таможенными процедурами и другими факторами. Среди звеньев логистической цепи, образующей организационно-техническую базу системы, условно можно выделить постоянные и переменные элементы. К первым следует отнести таможенные органы, представленные в микрологистической системе таможней, включая таможенные посты и пункты пропуска; ко вторым – участников ВЭД, т.е. экспортеров и импортеров, а также действующих в данном регионе таможенных посредников. Чем в большей мере переменные элементы приближаются по своему поведению к постоянным, т.е. чем более устойчивы связи между звеньями логистических цепей, тем больше вероятность получения ожидаемого эффекта логистизации таможенной переработки грузов.

Логистизация таможенных услуг предполагает формирование межсистемных логистических образований в таможенной сфере. Важным элементом внешнеэкономической деятельности региона является развитие единой таможенно-логистической инфраструктуры. Основные элементы инфраструктуры представляют собой логистические межсистемные образования внутри определенных макрологистических систем.

Логистические межсистемные образования в таможенной сфере объединяют в своем составе объекты как таможенной, так и околотаможенной инфраструктуры. Наличие таможенного поста на территории таможенно-логистического терминала имеет определяющее значение для участников внешнеэкономической деятельности, поскольку позволяет им минимизировать временные, а как следствие и финансовые затраты, возникающие при взаимодействии с таможенными органами.

В условиях развивающейся внешней торговли и увеличивающихся объемов грузоперевозок в международном товарообмене неизбежно возникают проблемы перегруженности инфраструктуры городов и крупных региональных центров [5. С. 47]. Решить эту проблему можно путем использования современных инновационных технологий в таможенной сфере, в частности, применяя технологии удаленного выпуска, что позволяет, не перенаправляя внешнеторговые товарные потоки, осуществлять таможенное декларирование с минимальной нагрузкой на существующую инфраструктуру.

В настоящее время все российские таможенные органы объединены единой автоматизированной информационной системой. Налажено их информационное взаимодействие с банковской системой, другими контролирующими и правоохранительными органами [8]. С 1 января 2014 г. стало обязательным использование процедуры электронного декларирования. Важным достоинством использования электронного декларирования является возможность применения удаленного выпуска, что позволяет участнику ВЭД пройти все таможенные формальности в любом таможенном органе страны, независимо от собственного местонахождения или места пересечения товаром границы. При этом участники внешнеэкономической деятельности должны уметь грамотно оценивать как временные, так и финансовые затраты, связанные с прохождением всех необходимых таможенных формальностей, учитывая специфические особенности функционирования объектов логистической инфраструктуры в таможенной сфере в выбранном ими регионе таможенного оформления.

Не допустить дополнительных издержек и провести таможенное оформление в кратчайшие сроки для многих компаний становится возможным только при использовании услуг таможенных посредников. Привлечение профессиональных провайдеров таможенно-логистических услуг не только обеспечивает компании сокращение времени прохождения всех таможенных формальностей, но и в ряде случаев позволяет использовать неизвестные собственным специалистам возможности по сокращению таможенных платежей и(или) ускорению процессов таможенной обработки грузов. ■

Источники

1. Агафонова А.Н., Федоренко Р.В. Развитие информационно-логистической инфраструктуры электронной коммерции как фактор активизации региональной розничной торговли // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 108.

2. Барамзин С.В. Управление качеством таможенной деятельности. М.: РИО РТА, 2004.

3. Григорьев М.Н, Долгов А.П., Уваров С.А. Логистика. Продвинутый курс. М.: Юрайт, 2011.

4. Молонова А.В. Стратегические направления развития логистической инфраструктуры в таможенной сфере: автореф. ... канд. экон. наук. СПб., 2012.

5. Покровская В.В. Таможенное дело. М.: Юрайт, 2011.

6. Стаханов Д.В., Стаханов В.Н. Таможенная логистика. М.: Приор, 2001.

7. Таможенный кодекс Таможенного союза (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому решением Межгосударственного совета Евразийского экономического сообщества от 27 ноября 2009 г. № 17). Система ГАРАНТ: http://base.garant.ru/5754412/#block_302#ixzz34huwNV9w

8. Элова Г.В. Развитие информационной системы таможенных органов в аспекте совершенствования сферы таможенного обслуживания // Terra economics. 2008. Т. 6. №2–2.

9. Ягубов Ш.Р. ВТО и Россия: особенности поддержки предприятий в условиях вступления в ВТО // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2012. № 2.

References

1. Agafonova A.N., Fedorenko R.V. Developing information-logistics infrastructure of e-commerce as a factor in strengthening regional retail trade. [Razvitie informatsionno-logisticheskoy infrastruktury elektronnoy kommertsii kak faktor aktivizatsii regional'noy roznichnoy torgovli]. *Vestnik Samarskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta – The Bulletin of Samara State University of Economics*, 2013, no. 108.

2. Baramzin S.V. Quality management of customs activity. [*Upravlenie kachestvom tamozhennoy deyatel'nosti*]. Moscow, RIO RTA Publ., 2004.

3. Grigor'ev M.N, Dolgov A.P., Uvarov S.A. Logistics. Advanced course. [*Logistika. Prodvinutyy kurs*]. Moscow, Yurayt Publ., 2011.

4. Molonova A.V. Strategic ways for development of logistics infrastructure in the customs sphere. Cand. econ. sci. diss. [*Strategicheskie napravleniya razvitiya logisticheskoy infrastruktury v tamozhennoy sfere*. Diss. kand. ekon. nauk]. S.-Petersburg, 2012.

5. Pokrovskaya V.V. The customs. [*Tamozhennoe delo*]. Moscow, Yurayt, 2011.

6. Stakhanov D.V., Stakhanov V.N. The customs logistics. [*Tamozhennaya logistika*]. Moscow, Prior Publ., 2001.

7. The Customs Code of the Customs Union (appendix to the Agreement of the Customs Code of the Customs Union adopted by the Interstate Council of Eurasian Economic Community on November 27, 2009 no. 17). Available at: http://base.garant.ru/5754412/#block_302#ixzz34huwNV9w

8. Elova G.V. Developing information system of customs authorities in terms of improving the sphere of customs services. [Razvitie informatsionnoy sistemy tamozhennykh organov v aspekte sovershenstvovaniya sfery tamozhennogo obsluzhivaniya]. *Terra economics*, 2008, vol. 6, no. 2–2.

9. Yagubov Sh.R. The WTO and Russia: the special features of support for enterprises in terms of accession to the WTO. [VTO i Rossiya: osobennosti podderzhki predpriyatiy v usloviyakh vstupleniya v VTO]. *Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo sotsial'no-ekonomicheskogo universiteta – The Bulletin of Saratov State Socio-Economic University*, 2012, no. 2.

О формировании системы учета логистических затрат предприятия

АНГАДАЕВА Елена Владимировна
Аспирантка кафедры бухгалтерского учета

Новосибирский государственный университет экономики и управления
630005, РФ, г. Новосибирск, ул. Каменская, 52/1, корп. 5
Тел.: (383) 243-95-08
E-mail: elena_vlad09@mail.ru

Ключевые слова

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ
ЛОГИСТИКА
ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ЗАТРАТЫ
ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Аннотация

В статье рассматривается понятие и сущность логистических затрат, дается сравнительная характеристика существующих классификаций логистических затрат, анализируется порядок учета данных затрат в бухгалтерском и управленческом учете. Отмечается необходимость применения логистического подхода в управлении издержками. Логистика фиксирует затраты на всех этапах, что способствует принятию эффективных управленческих решений. Эффективное управление организацией возникает в том случае, когда на основе управления логистическими затратами определяется наилучшее соотношение между издержками, а также когда повышается прибыль организации и качество обслуживания потребителей.

JEL classification

L90, R40, Z0

Логистика в настоящее время широко используется во всем мире, и как считают многие экономисты, без решения логистических задач трудно победить в конкурентной борьбе. Логистика интерпретируется специалистами как некая среда деятельности, основанная на глубокой интеграции спроса, производства, транспорта и информации. Логистику рассматривают также как научное направление, цель которого состоит в разработке методов и организационных форм управления потоковыми процессами для максимального удовлетворения спроса на продукцию и доведения ее до потребителя в обусловленный срок с минимальными затратами.

По мнению Э.М. Букринской, логистический подход предполагает системность, целостность, оптимизацию суммарных издержек, единство проектирования и реализации проектов. Логистика выступает также одним из направлений использования вторичных потоков материальных ресурсов, имеющих определенный резерв полезности [1. С. 10].

Сущность, содержание и структура логистических затрат определяются сферой охвата логистических процессов. Этим объясняется широкий спектр логистических затрат. Их составляющие не могут рассматриваться изолированно друг от друга. Логистические процессы, охватывающие как материальные и информационные процессы, так и отдельные элементы финансовых процессов, приводят к возникновению определенных затрат, которые в хозяйственной практике не всегда отождествляются с затратами в строгом понимании этого термина. Однако они оказывают воздействие на общие результаты деятельности предприятия, поскольку влияют на его финансовые показатели [2; 8].

С развитием логистики в России вопросы учета становятся все более актуальными. Содержание понятия «логистические затраты» одновременно с эволюцией концепции логистики подверглось значительным изменениям [11].

Первоначально к логистическим затратам относили совокупность затрат на операции по перемещению товаров. Затем логистические затраты стали рассматриваться как оптимизация затрат на перемещение готовой продукции. В настоящее время под логистическими затратами понимают затраты на выполнение логистических операций, которые включают в себя издержки обращения и частично издержки производства.

Состав логистических затрат может зависеть от ряда факторов:

- специфики предприятия;
- масштаба деятельности предприятия;
- вида транспорта, используемого в основной деятельности предприятия;
- вида, массы и размера перевозимого груза;
- организации складирования – наличия собственного склада, аренды мест на складе и т.д.

Комплексный характер и сложность определения логистических затрат обусловлены влиянием различных факторов, как внешних, так и внутренних.

Анализ структуры логистических затрат в развитых странах показывает, что наибольшую долю в них составляют затраты на управление запасами (20–40%), транспортные расходы (15–35%), административно-управленческие расходы (9–14%) [9. С. 292].

Отсутствие единого подхода к определению и составу логистических затрат приводит к возникновению трудностей при их учете на предприятии.

Рассмотрим в различные подходы к определению логистических затрат (табл. 1).

Анализ приведенных подходов к определению логистических затрат с позиции управления и направленности на повышение их эффективности позволил сделать попытку собственного определения логистических затрат.

Логистические затраты – выраженная в денежной форме стоимость ресурсов на осуществление логистической деятельности предприятия. В практической

UPRAVLENETS № 4/50/ 2014

On Developing the System of an Enterprise's Logistic Costs Accounting

Yelena V. ANGADAEVA
Postgraduate of Accounting Dept.

Novosibirsk State University of Economics and Management
630005, RF, Novosibirsk, Kamenskaya St., 52/1, building 5
Phone: (383) 243-95-08
E-mail: elena_vlad09@mail.ru

Таблица 1 – Различные определения понятия «логистические затраты»

Автор	Наименование затрат (издержек, расходов)	Элементы затрат (издержек, расходов)	Содержание
Ч. Сковронек, З. Сариуш-Вольский [9. С. 290]	Логистические затраты	Логистические затраты «в прямом смысле»; форс-мажорные издержки; упущенная потенциальная выгода (польза)	Денежное выражение использованной рабочей силы, средств и предметов труда, финансовые затраты и различные негативные последствия форс-мажорных событий, которые обусловлены продвижением материальных ценностей (сырья, материалов, изделий, товаров) на предприятии и между предприятиями, а также поддержанием запасов
Н.К. Моисеева [5. С.134]	Логистические издержки	Прямые затраты; форс-мажорные затраты; упущенная потенциальная выгода	Денежное выражение использованной рабочей силы, средств и предметов труда, финансовые затраты и различные негативные последствия форс-мажорных событий, которые обусловлены продвижением материальных ценностей на предприятии
Л.Б. Миротин [4. С. 109]	Логистические затраты	Затраты на закупку продукции; затраты на сбыт продукции	Затраты трудовых, материальных, финансовых, информационных ресурсов, обусловленные выполнением предприятием своих функций по выполнению заказав потребителей
М.А. Окландер [7. С. 68]	Логистические издержки	Издержки на оформление заказов и выбор поставщика; издержки на поддержку контактов с поставщиками; издержки на доставку, погрузочно-разгрузочные работы и транспортно-складские работы; издержки на переналадку оборудования	Затраты, которые связаны с движением и хранением товарноматериальных ценностей, начиная от выбора поставщика и заканчивая доставкой готовой продукции и обслуживанием потребителя
В.И. Степанов [10. С. 89]	Логистические издержки	Издержки снабженческо-транспортных цепей; издержки производственно-технологических или операционных цепей; издержки транспортно-распределительных и сбытовых цепей	Издержки, связанные с процессом товародвижения на всех стадиях экономической и организационной деятельности, осуществляемых в функциональных логистических цепях в микрологистической цепи, в макрологистической цепи
М.Н. Григорьев [3. С. 32]	Логистические издержки	Издержки обращения; часть издержек производства	Затраты трудовых, материальных, финансовых и информационных ресурсов, обусловленные выполнением предприятиями своих функций по выполнению заказов потребителей

деятельности они выступают как элемент управления предприятием. Определение состава логистических затрат и их анализ способствуют принятию экономически обоснованных хозяйственных решений на всех уровнях управления. Однако возникают методические проблемы в организации учета логистических затрат.

Современные способы и приемы бухгалтерского учета не позволяют выделить логистические затраты из общей

Key words

MANAGEMENT ACCOUNTING
LOGISTICS
LOGISTIC COSTS
LOGISTIC ACTIVITY

Summary

The article discusses the concept and the essence of logistic costs; provides comparative characteristics of existing classifications of logistic costs; analyses accounting treatment of these costs in bookkeeping and management accounting. The necessity to apply a logistics approach to cost management is underlined. Logistics fixes costs at all stages that encourage effective managerial decisions. Effective governance of the company occurs when the best ratio between costs is determined based on logistic costs management and when the organization's profit boosts and quality of consumer services improves.

JEL classification

L90, R40, Z0

Источники

1. Букринская Э.М. Реверсивная логистика: учеб. пособие. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010.
2. Вахрушева О.Б. Управленческий учет: курс лекций. М.: Эксмо, 2010.
3. Григорьев М.Н. Логистика: учеб. для бакалавров. М.: Юрайт, 2014.
4. Миротин Л.Б. Основы логистики: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2002.
5. Моисеева Н.К. Экономические основы логистики: учебник. М.: ИНФРА-М, 2008.
6. Несветайлов В.Ф. Стратегический управленческий учет на предприятиях энергетики: монография. М.: ИнформБюро, 2011.
7. Окландер М.А. Контуры экономической логистики: монография. Киев: Наук. думка, 2000.
8. Сергеев В.И. Управление цепями поставок: учеб. для бакалавров и магистров. М.: ЮРАЙТ, 2014.
9. Сковронек Ч., Сариуш-Вольский З. Логистика на предприятии: учеб.-метод. пособие: пер. с польск. М.: Финансы и статистика, 2004.
10. Степанов В.И. Логистика: учеб. пособие. М.: ТК Велби, Изд-во «Проспект», 2006.
11. Стрельников А.В., Чапов В.И. Логистика: институционализация предпринимательства в России: монография. М.: ИД МИСиС, 2013.

Таблица 2 – Группировка логистических затрат на счетах бухгалтерского учета

Наименование затрат	Содержание затрат	Дебет счета
Затраты на закупку материальных ресурсов	Затраты на закупку материалов; затраты на закупку комплектующих	10 «Материалы»
Затраты на транспортировку продукции, товаров	Расходы на доставку материалов от поставщиков; расходы на внутризаводское перемещение грузов; затраты на отгрузку продукции (товаров) покупателям	10 «Материалы»; 25 «Общепроизводственные расходы»; 90-2 «Себестоимость продаж»; 44 «Расходы на продажу»
Затраты на складирование	Затраты на содержание запасов; затраты, связанные с содержанием складов	10 «Материалы»; 26 «Общехозяйственные расходы»; 44 «Расходы на продажу»
Затраты, связанные с управлением логистической системой	Зарплата персонала, занятого логистической деятельностью; расходы на рекламу, маркетинг и представительские расходы; расходы на тару и упаковку и др.	26 «Общехозяйственные расходы»; 44 «Расходы на продажу»
Затраты, связанные с потерями	Потери от недостачи и порчи ценностей; затраты, связанные с обнаружением и исправлением брака; затраты на гарантийный ремонт	23 «Вспомогательное производство»; 25 «Общепроизводственные расходы»; 28 «Брак в производстве»; 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей»

суммы затрат на производство и обращение продукции, а также из суммы расходов на продажу товаров. Краткая схема отражения логистических затрат на счетах бухгалтерского учета представлена в табл. 2.

Для эффективного управления логистическими затратами необходимо выполнять следующие мероприятия:

- вести учет логистических затрат по видам деятельности;
- внедрить систему оценки логистических затрат;
- проводить анализ общих затрат на логистику;
- осуществлять внутренний контроль над логистическими затратами.

Применение методов управленческого учета позволит оптимизировать величину логистических затрат. Так, по мнению М.Н. Григорьева, метод АВС позволит оценить истинную стоимость логистических процессов в цепях поставок [3. С. 224].

Существуют различные интерпретации названия АВС-метода: процессно-ориентированный метод, калькулирование по функциям, пооперационное калькулирование, функциональный учет затрат, что объясняется неразработанностью данного метода в теоретическом и практическом плане.

К основным задачам, которые решает предприятие, внедряя данный метод, можно отнести:

1) управление затратами на основе измерителей;

2) ценообразование на основе затрат;

3) моделирование затрат.

Можно выделить следующие преимущества функционального метода учета затрат [6. С. 256]:

1) разрабатывается система показателей, называемых драйверами, которые детально описывают поведение затрат;

2) в системе драйверов предполагают распределение статей затрат между совершаемыми на предприятиях операциями, в результате чего находится стоимость выполнения последних. Таким образом, функциональный метод обосновывает необходимость осуществления тех или иных затрат и выявляет затраты, не создающие добавленной стоимости;

3) система драйверов позволяет увязать стоимость операций с конкретными группами, партиями и видами товаров, в результате чего становится возможным исчислить точные показатели рентабельности по перечисленным объектам;

4) АВС-метод использует элементы сметного планирования, при этом затраты закладываются в сметы не в разрезе статей издержек обращения, а в разрезе операций, что способствует достижению большей эффективности в процессе планирования, выявления и анализа отклонений;

5) ABC-метод можно интегрировать с системой бюджетирования (ABB-метод), в результате чего снижается вероятность необоснованного «урезания» руководством бюджетной суммы издержек обращения. Объясняется это тем, что в условиях применения ABB-метода бюджет коммерческих расходов разбивается на бюджеты операций, суммы по которым обосновываются с помощью системы драйверов, а не на основе анализа динамики затрат за прошлые периоды.

Таким образом, можно отметить, что система управления затратами по видам деятельности (activity-based cost management system) самым точным образом отслеживает косвенные расходы и расходы на вспомогательные (обеспечивающие) виды деятельности по отдельным продуктам, услугам, клиентам.

Управленческий учет и контроль затрат на логистику следует представлять в формах внутренней управленческой отчетности, которые должны быть разработаны предприятием самостоятельно. Управленческая отчетность должна содержать информацию о логистических затратах в разрезе применяемых на предприятии групп затрат на логистику. Данные управленческой отчетности могут служить информационной базой для проведения логистического анализа и аудита. Большинство статей может быть выделено на стадии первичной регистрации фактов хозяйственной жизни, причем основная масса отражается на счетах общепроизводственных, общехозяйственных и коммерческих расходов. Выделение, анализ и учет логистических затрат должны быть систематическими и скоординированными. Службы предприятия, занимающиеся логистикой, должны нести ответственность за учет и калькулирование логистических затрат, проводить анализ структуры и поиск путей снижения данных затрат. ■

References

1. Bukrinskaya E.M. Reverse logistics. [*Reversivnaya logistika*]. S.-Petersburg, SPSUEF Publ., 2010.
2. Vakhrusheva O.B. Management accounting. [*Upravlencheskiy uchet*]. Moscow, Eksmo Publ., 2010.
3. Grigor'ev M.N. Logistics. [*Logistika*]. Moscow, Yurayt Publ., 2014.
4. Mirotin L.B. Fundamentals of logistics. [*Osnovy logistiki*]. Moscow, INFRA-M, 2002.
5. Moiseeva N.K. Economic fundamentals of logistics. [*Ekonomicheskie osnovy logistiki*]. Moscow, INFRA-M, 2008.
6. Nesvetaylov V.F. Strategic management accounting at power enterprises. [*Strategicheskiy upravlencheskiy uchet na predpriyatiyakh energetiki*]. Moscow, InformByuro Publ., 2011.
7. Oklander M.A. The contours of economic logistics. [Kontury ekonomicheskoy logistiki]. Kiev, Nauk. dumka Publ., 2000.
8. Sergeev V.I. Supply chain management. [*Upravlenie tsepyami postavok*]. Moscow, YuRAYT Publ., 2014.
9. Skovronek Ch., Sariush-Volskiy Z. Logistics at the enterprise. [*Logistika na predpriyatii*]. Moscow, Finansy i statistika Publ., 2004.
10. Stepanov V.I. Logisatics. [Logistika]. Moscow, TK Velbi, Prospekt Publ., 2006.
11. Strelnikov A.V., Chapov V.I. Logistics: institutionalization of entrepreneurship in Russia. [*Logistika: institutsionalizatsiya predprinimatel'stva v Rossii*]. Moscow, ID MISiS Publ., 2013.

Принципы кластеризации при создании индустриальных парков в Российской Федерации

ПЛАХИН Андрей Евгеньевич
Кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Тел.: (343) 251-96-53
E-mail: apla@usue.ru

Ключевые слова

КЛАСТЕР
ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК
ИНФРАСТРУКТУРА
ГЕОГРАФИЧЕСКАЯ ЛОКАЛИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА
ПРИНЦИПЫ КЛАСТЕРИЗАЦИИ

Аннотация

В статье рассмотрены особенности реализации принципов кластеризации при формировании концептуальных моделей индустриальных парков в России. На основании анализа характеристик действующих индустриальных парков сделан вывод о применении таких принципов кластеризации, как географическая локализация и использование общей институциональной и рыночной инфраструктуры. В то же время принцип целенаправленного включения в состав резидентов предприятий, имеющих тесные хозяйственные связи, учитывается только в 28% случаев, что позволяет рекомендовать использование при формировании концепции индустриального парка комплекса методов, описывающих межотраслевые отношения.

JEL classification

D21

Задачи социально-экономического развития становятся все более актуальными как для отдельных территорий, так и для страны в целом. Современные теории связывают развитие экономики с локальными точками роста, или «очагами» развития, которые за счет географического положения и особенностей сформированной инфраструктуры становятся основой для обновления всей хозяйственной системы. Точки роста представляют собой территориальную концентрацию предприятий, характеризующихся высокой предпринимательской активностью и интенсивными инновационными процессами. Оказывая влияние на соседние территории, они образуют так называемые «коридоры» развития.

Наиболее полную реализацию концепция «очагов» развития получила в рамках кластерных теорий [1]. Кластерная стратегия развития экономики в самом общем виде предполагает получение преимуществ, связанных с географической концентрацией деятельности предприятий. Экономический механизм получения таких преимуществ, как правило, связан с минимизацией издержек за счет роста специализации предприятий, увеличения объемов реализации и расширения рынка сбыта.

Понятие кластера относится к географически ограниченным концентрациям взаимосвязанных фирм и может использоваться как ключевое слово для более старых концепций, подобно индустриальным районам, специализированным промышленным агломерациям и местным производственным системам [11].

Несмотря на большое количество определений понятия «кластер», можно выделить ряд общих признаков, упоминание которых и позволяет обособить данное явление экономики:

- географическая локализация предприятий;
- наличие тесных хозяйственных связей между предприятиями;
- общая институциональная и рыночная инфраструктура.

Успешная реализация указанных принципов наблюдается в промышленных кластерах, созданных на базе территориальной концентрации специализированных поставщиков и производителей, связанных общей технологической цепочкой, на территории США. По данным Института региональных исследований США (Regional Research Institute), около 20 подобных образований можно идентифицировать внутри страны [8]. Самым известным кластером признается «Силиконовая долина», включающая высокотехнологичные компании, связанные с разработкой и производством микропроцессоров, программного обеспечения, устройств мобильной связи и другой продукции сферы информационных технологий.

В современной экономике России реализация кластерной стратегии должна быть осуществлена на основе развития концепции индустриальных парков [6].

В законодательстве РФ может быть дано следующее определение индустриального парка. Индустриальный (промышленный) парк – это управляемый единым оператором (специализированной управляющей компанией) комплекс объектов недвижимости, состоящий из земельного участка (участков) с производственными, административными, складскими и иными помещениями и сооружениями, обеспеченный энергоносителями, инженерной и транспортной инфраструктурой и административно-правовыми условиями для размещения производств [12].

Индустриальные парки являются одним из наиболее успешных инструментов развития региональной экономики, позволяя создавать условия для размещения современных конкурентоспособных производств, привлекать инвестиционные ресурсы и модернизировать существующие производства. Опыт ведущих стран мира позволяет говорить об индустриальных парках как эффективной платформе для устойчивого развития экономики регионального уровня.

UPRAVLENETS № 4/50/ 2014

Clustering Principles in the Development of Industrial Parks in the Russian Federation

Andrey Ye. PLAKHIN
Cand. Sc. (Ec.), Associate-Prof. of Management Dept.

Urals State University of Economics
620144, RF, Yekaterinburg,
8 Marta/Narodnoy Voli St., 62/45
Phone: (343) 251-96-53
E-mail: apla@usue.ru

Key words

CLUSTER
INDUSTRIAL PARK
INFRASTRUCTURE
GEOGRAPHICAL LOCALIZATION OF PRODUCTION
CLUSTERING PRINCIPLES

Summary

The paper looks at the particularities of applying clustering principles while shaping the conceptual models of industrial parks in Russia. Having examined the characteristics of the existing industrial parks the author makes the conclusion about the use of such clustering principles as geographical localization and sharing common institutional and market infrastructure. At the same time the principle of deliberate inclusion of companies with good economic relations in the number of residents is applied only in 28% of cases what makes it possible to recommend to utilize a complex of methods describing intersectoral relations while forming the conception of an industrial park.

JEL classification

D21

The tasks of social-economic development are getting more and more critical for both the country and its constituent territories. Modern theories link economic development with local growth points or local centers of development which due to their geographical position and particularities of infrastructure become the basis for the modernization of the entire economic system. The growth points are territorial concentrations of companies that are characterized by intense entrepreneurial activities and innovative processes. Influencing neighbouring territories they form the so-called "corridors" of development.

The conception of centers of development was realized the most completely within the frames of cluster theories [1]. In the most general terms cluster strategy for economic development implies gaining advantages related to the geographic concentration of companies' activities. Economic mechanism of obtaining such advantages as a rule embraces minimizing costs due to increasing specialization of the companies, growing sales volumes and expanding markets for their products.

Clusters refer to geographically limited concentrations of interrelated firms and may be used as a key word for older conceptions similarly to industrial districts, specialized industrial agglomerations and local production systems [11].

Despite a large number of definitions of the concept "cluster" it is possible to identify a range of common attributes it is the presence of which allows considering it as a specific economic phenomenon:

- geographic localization of companies;
- close economic relations between companies;
- common institutional and market infrastructure.

Successful incorporation of these principles is observed in industrial clusters established on the basis of territorial concentration of specialized suppliers and producers interconnected by common production chain, for instance in the USA. The data of the Regional Research Institute (the USA) say that around 20 analogous formations may be identified within the country [8]. Silicon Valley is recognized as the most famous cluster: it includes high-tech companies involved in development and production of microprocessors, software, mobile communication devices and other products in the sphere of information technologies.

In the modern Russia's economy the cluster strategy should be adopted on the basis of developing the conception of industrial parks [6].

The legislation of the Russian Federation gives the following definition to industrial parks. Industrial park is a complex of real estate objects that is managed by a single operator (specialized management company) and composed of a land plot (plots) with warehouses, production, administrative and other premises and facilities, provided with energy, engineering and transport infrastructure and administrative-legal conditions for placing productions [12].

Industrial parks are one of the most successful tools for spurring regional economy, as they allow creating conditions for placing advanced, sophisticated and competitive productions, attract investment and modernize existing production facilities. The experience of the world's leading countries allows regarding industrial parks as an effective platform for sustainable economic development at regional level.

The development of the conception to spread industrial parks implies handling such tasks as designing mechanisms for effective satisfaction of the investors' demands for sites that were prepared for the placement of objects of innovation sphere, industry, logistics and related services; smoothing differentiation in the levels of development of municipalities in the territories of the RF subjects through improving investment and innovation climate; ensuring the employment of working-age population and setting con-

Рис. 1. Количество индустриальных парков по экономическим районам РФ [1]

Рис. 2. Отраслевая структура индустриальных парков [5]

Развитие концепции распространения индустриальных парков предполагает решение таких задач, как формирование механизмов эффективного удовлетворения спроса инвесторов на площадки, подготовленные к размещению объектов инновационной сферы, промышленности, логистики и сопутствующего сервиса; сглаживание дифференциации в уровнях развития муниципальных образований на территории субъектов Российской Федерации посредством улучшения инвестиционного и инновационного климата; обеспечение занятости трудоспособного населения и создание условий для развития на базе промышленных парков конкурентоспособных промышленных производств и сопутствующего сервиса [9].

Целенаправленное использование принципов кластеризации на стадии разработки концепции развития индустриального парка позволит сформировать региональный кластер и соответственно реализовать идею «очагового» развития экономики региона.

Анализ созданных на территории России индустриальных парков позволяет сделать выводы о сформировавшейся модели данного вида инфраструктуры и охарактеризовать ее соответствие кластерной стратегии развития.

Для оценки соблюдения принципа географической локализации целесообразно провести количественный анализ индустриальных парков по регионам России (рис. 1).

По данным Ассоциации индустриальных парков России, в настоящее время в регионах страны существует более 170 индустриальных парков. Большинство из них сосредоточено на территории европейской части России, что обусловлено наличием качественных трудовых ресурсов и основных рынков сбыта продукции, а также развитой транспортной инфраструктуры.

На территории Центрального экономического района сосредоточено 42% индустриальных парков. Это обусловлено тем, что здесь находятся трудовые ресурсы и основной рынок сбыта продукции, а также имеется развитая транспортная инфраструктура. На данной территории лидируют Московская и Калужская области, также можно отметить широкое внедрение указанной формы организации производственной деятельности в Санкт-Петербурге, Ленинградской области и Республике Татарстан. Уральский экономический район занимает пятое место, охватывая 6% всех индустриальных площадок в стране.

Как видно на рис. 1, принцип географической локализации производств, характерный для кластерных образований, широко распространен в центральных регионах России, что в первую очередь связано с близостью к основным рынкам сбыта и очевидной возможностью получения эффектов концентрации.

Для оценки соблюдения принципа наличия тесных хозяйственных связей между локализованными предприятиями целесообразно охарактеризовать сложившуюся отраслевую структуру индустриальных парков (рис. 2).

Как видно на рис. 2, количественное преимущество остается за многоотраслевыми парками, что свидетельствует о несоблюдении принципа тесных хозяйственных связей между локализованными предприятиями. Такая ситуация обусловлена желанием владельцев площадок минимизировать риски путем диверсификации состава резидентов. В то же время большинство владельцев площадок оценивают перспективные преимущества включения в состав резидентов предприятий одной или смежных отраслей промышленности с целью получения эффектов концентрации. Объединение на одной площадке поставщиков оборудования, комплектующих и профессиональных услуг, учебных центров позволяет сформировать устойчивую группу взаимозависимых резидентов. Территориально-отраслевой анализ парков показывает, что чем дальше от центра страны, тем меньше парков моноотраслевой направленности.

Наиболее явно конкурентные преимущества использования промышленных парков представлены в 60% анализируемых парков с моноотраслевой структурой. Синергетический эффект от соседства поставщиков оборудования, профессиональных услуг, а также учебных центров дает возможность повысить

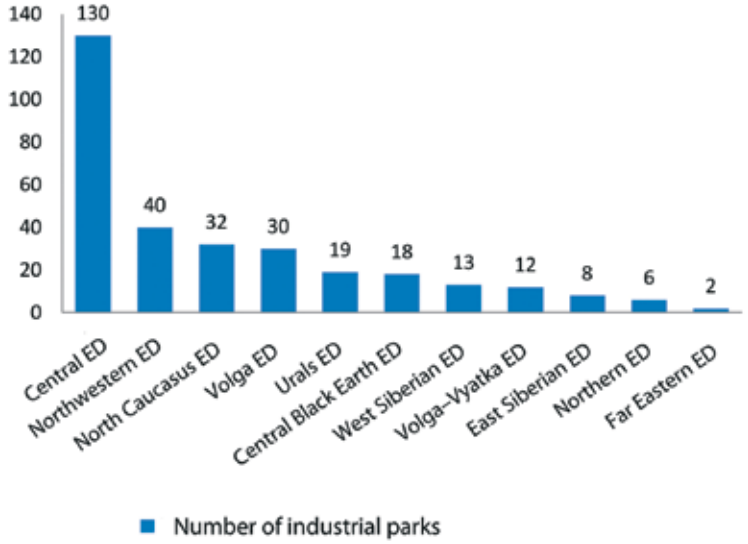


Fig. 1. The number of industrial parks in economic districts (ED) of Russia [1]

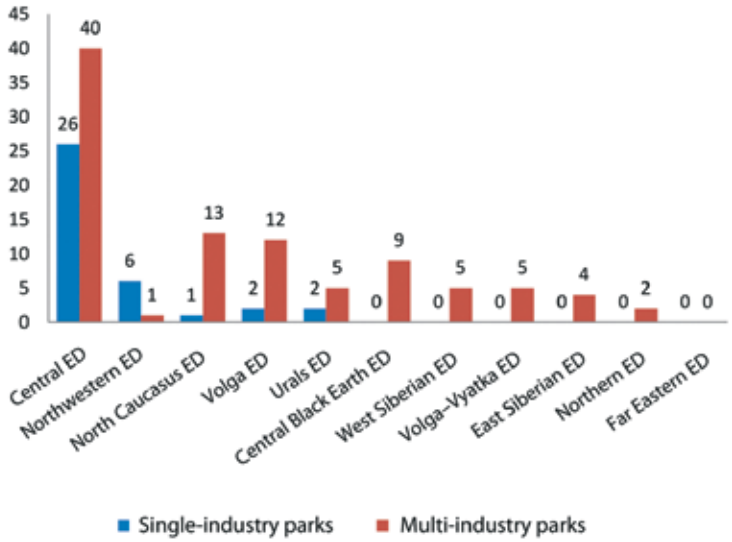


Fig. 2. Sectoral structure of industrial parks [5]

ditions for development of competitive productions and related services on the basis of industrial parks [9].

The intentional use of clustering principles at the stage of drawing up a conception of an industrial park development will allow shaping a regional cluster and hence to put the idea of the regional development based on local growth points into practice.

The analysis of the industrial parks built in Russia enables us to make a conclusion about the already formed model of this type of infrastructure and characterize its compliance with cluster strategy for development.

To assess the compliance with the principle of geographic localization it is advisable to conduct a quantitative analysis of industrial parks in Russia's regions (Fig. 1).

According to the data of the Association of Industrial Parks of Russia at the moment there are more than 170 industrial parks in the country's regions. The majority of them are located in European part of Russia which is the result of qualified workforce and main markets as well as extensive infrastructure present in the territory.

42% of industrial parks are concentrated in the Central economic district. This is due to the fact that in the district there is labour force and the main markets for the products as well as extensive infrastructure. The leaders of this territory are Moscow oblast and Kaluga oblast, besides we can note that this form of production activities is widely spread in Saint-Petersburg, Leningrad oblast and the Republic of Tatarstan. The Urals economic district ranks the fifth with 6% of the total of industrial sites in the country.

As we may see in Fig. 1 the principle of geographic localization of productions typical of cluster formations is widely spread in central regions of Russia what is primarily a result of closeness to the main markets and obvious possibility to obtain effects of concentrations.

To evaluate the compliance with the principle of close economic relations between localized enterprises it is appropriate to characterize the emerged sectoral structure of industrial parks (Fig. 2).

The Fig. 2 shows the predomination of multi-industry parks, what evidences non-compliance with the principle of close economic relations between localized enterprises. Such situation results from the owners' desire to keep the risks to a minimum through diversification of the composition of residents. At the same time most of the sites' owners understand prospective benefits of including companies from the one industry or from related industries in the number of residents in order to gain the effects of concentration. Joining together suppliers of equipment, components and professional services, training centers in one site allows forming a cohesive group of interconnected residents. Territorial-sectoral analysis of parks witnesses that the farther from center of the country the less is the number of single-industry parks.

The competitive advantages of using industrial parks are presented the most prominently in the 60% of single-industry parks studied. The synergy generated by the neighbouring suppliers of equipment, professional services and training centers gives the opportunity to raise the competitiveness of both the park and its residents. Let us further focus on the sectoral specialization of single-industry parks (Fig. 3) [9].

In the sectoral structure of single-industry parks the obvious leader is automobile industry. The sectoral groups presented in the parks of Kaluga oblast and Leningrad oblast are a perfect illustration of the role of cluster in regional development.

The automobile cluster is the largest one. In this way, within the territories of the three industrial parks in Kaluga oblast the productions of the four world automobile manufacturers are located: Volkswagen AG, PSA Peugeot Citroen, Mitsubishi Motors Corporation, Volvo Truck Corporation. The companies' plan is to produce more than 500 thousand of vehicles a year among which there will be 7 brands and 25 different models. According to the data of the Development Corporation of Kaluga oblast the total investment of automobile manufactures amounted to well over 2 billion dollars [4], the analogous situation is observed

Рис. 3. Отраслевая принадлежность моноотраслевых индустриальных парков [10]

Количество моноотраслевых парков с соответствующими видами инфраструктуры [2]

Виды инфраструктуры	Центральный	Северо-Западный	Северо-Кавказский	Поволжский	Уральский
Автомобильные и железные дороги	26	6	1	2	2
Транспортные и логистические услуги	23	5	1	1	2
Инженерная инфраструктура: локальные очистные сооружения; распределительные трансформаторные подстанции; насосные станции; электроэнергия; водоочистные сооружения	26	6	1	2	2
Юридическое и финансовое сопровождение резидентов	9	2	1		1
Таможенные посты	1				

конкурентоспособность как самого парка, так и его резидентов. Далее рассмотрим отраслевую направленность моноотраслевых парков (рис. 3).

В структуре отраслей моноотраслевых индустриальных парков лидирует автомобильная промышленность. Отраслевые группы, представленные в парках Калужской и Ленинградской областей, служат яркой иллюстрацией роли кластеров в региональном развитии.

Самым крупным является автомобильный кластер. Так, на территории трех индустриальных парков Калужской области размещено производство четырех мировых автопроизводителей: Volkswagen AG, PSA Peugeot Citroen, Mitsubishi Motors Corporation, Volvo Truck Corporation. В планах компаний производство более 500 тыс. автомобилей в год, среди которых будет представлено 7 брендов и 25 различных моделей. По данным Корпорации развития Калужской области, совокупные инвестиции автопроизводителей составили более 2 млрд дол. [4], аналогичная ситуация наблюдается у производителей автокомпонентов, чьи инвестиции составили более 420 млн дол.

Благоприятная инвестиционная среда способствовала форсированному привлечению инвестиций. Свои предприятия в индустриальных парках разместили крупнейшие мировые производители, реализующие 70 инвестиционных проектов [3].

Деятельность индустриальных парков стала основой динамичного социально-экономического развития региона:

- общий объем инвестиций, осуществленных резидентами индустриальных парков, более 143 млрд р.;
- прямой мультипликативный эффект составляет около 15 р. вложений инвесторов на 1 р. вложений в инфраструктуру индустриальных парков;
- от резидентов индустриальных парков в бюджеты всех уровней поступило более 36 млрд р. налоговых отчислений, из них 12,7 млрд р. в консолидированный бюджет Калужской области;
- на предприятиях индустриальных парков создано более 15 тыс. новых рабочих мест.

Проанализируем использование принципа формирования общей институциональной и рыночной инфраструктуры в рамках создания индустриальных парков. Для этого рассмотрим виды инфраструктуры, присутствующие в действующих моноотраслевых парках (см. таблицу).

Как видно из таблицы, принцип создания общей инфраструктуры соблюдается практически во всех действующих моноотраслевых парках, что способствует более эффективной деятельности резидентов парка.

Проведенное исследование позволяет сделать вывод, что при создании индустриальных парков широко применяются два принципа кластеризации: географическая локализация и использование общей институциональной и рыночной инфраструктуры. Принцип наличия тесных хозяйственных связей между предприятиями учитывается только в 28% созданных парков. Одной из причин этого является отсутствие методологической базы, позволяющей реализовать данный принцип кластеризации при разработке концепций создания индустриального парка. Как правило, сложности вызывает построение модели взаимосвязанных предприятий, поскольку эти связи могут иметь различную природу, в частности, интеграционные цепочки предприятий одной производственно-распределительной цепи, кооперация поставщиков, партнерство с поставщиками оборудования и специализированного сервиса, связи между компаниями, вузами и научно-исследовательскими организациями.

Решение данной методологической проблемы возможно путем использования комплекса методов, описывающих межотраслевые отношения: таблиц «затраты-выпуск», карт связи с поставщиками в цепочках создания стоимости, данных о патентах и лицензиях (распространение знаний, навыков, инноваций между отраслями) [7]. Включение в состав резидентов индустриального парка предприятий, связанных общими материальными потоками и являющихся друг для друга основными потребителями или поставщиками, позволит создать эффективно функционирующее кластерное образование. ■

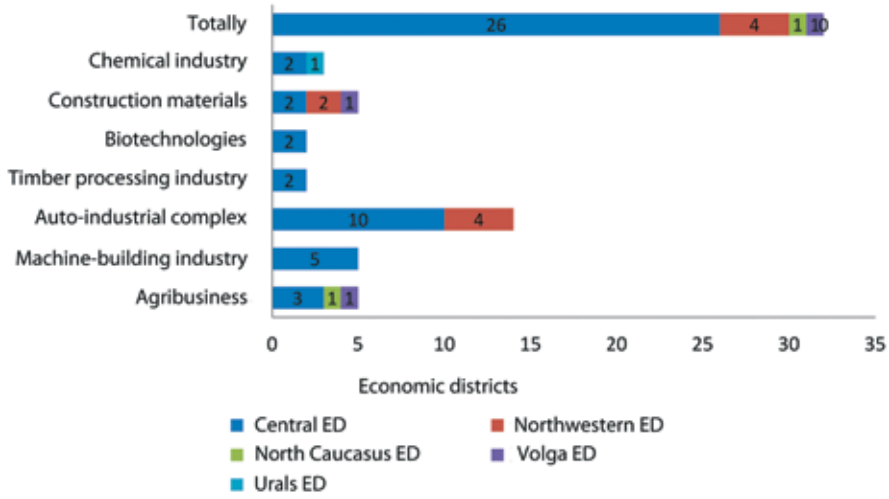


Fig. 3. Single-industry parks by sector [10]

The number of single-industry parks with corresponding types of infrastructure [2]

Types of infrastructure	Central ED	North-western ED	North Caucasus ED	Volga ED	Urals ED
Motorways and railroads	26	6	1	2	2
Transportation and logistics services	23	5	1	1	2
Engineering infrastructure: Local waste treatment facilities Distribution substations Pumping stations Electricity Waste water treatment facilities	26	6	1	2	2
Legal and financial advice for residents	9	2	1		1
Customs points	1				

with the producers of automobile components (their investment made up more than 420 million dollars).

Favourable investment environment triggered massive investment. The world's largest manufacturers located their enterprises in the industrial parks implementing 70 investment projects [3].

The operation of industrial parks became the basis for the dynamic social-economic development of the region:

- the investment of the industrial parks' residents totaled at more than 143 billion rubles;
- the direct multiplicative effect amounts to approximately 15 rubles put by investors for 1 ruble put into the industrial parks' infrastructure;
- the residents of industrial parks are responsible for 36 billion rubles of taxes received by the budgets of different levels, out of this sum 12,7 billion rubles was transferred to the consolidated budget of Kaluga oblast;
- more than 15 thousand new jobs were created at the enterprises of industrial parks;

Let us examine the use of the principle of forming common institutional and market infrastructure within the frames of established industrial parks. For this let us consider the types of infrastructures present in the existing single-industry parks (see the Table).

As we may see in the Table the principle of building common infrastructure is embodied almost in all existing single-industry parks what favours more efficient activities of the parks' residents.

The conducted research enables concluding that two clustering principles are extensively applied while establishing industrial parks: geographical localization and the use of common institutional and market infrastructure. The principle of close economic relations between companies is utilized only in 28% of created parks. One of the reasons behind that is the lack of methodological basis that allows incorporating this clustering principle during the development of the industrial parks' conceptions. As a rule, the main difficulty is in constructing the model of interconnected enterprises, because the connections may have different nature, including, for instance, integration chains of enterprises from one production-distribution chain, suppliers' cooperation, partnership with suppliers of equipment and specialized services, relations between companies, higher education institutions and scientific research organizations.

It is possible to solve this methodological problem by using the complex of methods describing intersectoral relations: input-output tables, maps of suppliers in the value chains, data on patents and licenses (the spread of knowledge, skills, and innovations between sectors) [7]. If the residents of industrial parks were enterprises linked by common commodity flows and acting as the main consumers or suppliers for each other, it would allow establishing effectively functioning cluster formations. ■

Источники

1. Ассоциация индустриальных парков. URL: www.indparks.ru/
2. Беленов О.Н., Смольянинова Т.Ю., Шурчкова Ю.В. Индустриальные парки: сущность и основные характеристики // Региональная экономика и управление. 2013. № 1(33). С. 34–39.
3. Годовой отчет ОАО «Корпорация развития Калужской области» за 2011 г. URL: http://invest.kaluga.ru/
4. Годовой отчет ОАО «Корпорация развития Калужской области» за 2012 г. URL: http://invest.kaluga.ru/
5. Индустриальные парки России. Карта и отраслевой обзор. 2011 г. «Эрнст энд Янг (СНГ) Б.В.». URL: www.indparks.ru/
6. Кластерные политики и кластерные инициативы: теория, методология, практика / под ред. Ю.С. Артамоновой, Б.Б. Хрусталева. Пенза: ИП С.Ю. Тугушев, 2013.
7. Леонтьев В.В. Межотраслевая экономика: пер. с англ. М.: Экономика, 1997.
8. Обзор инновационных кластеров в иностранных государствах: отчет Минэкономразвития России 2011 г. URL: www.economy.gov.ru.
9. Об организации проведения конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых в 2013 году предоставляются субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства субъектами Российской Федерации: приказ Минэкономразвития РФ от 24 апреля 2013 г. № 220.
10. Отраслевой обзор «Индустриальные парки России 2013». URL: www.indparks.ru/
11. Отчет по итогам проведения Всемирного конгресса по локальным кластерам «Региональные кластеры в Европе» 2011 г.
12. Стандарт индустриального парка. Ассоциация индустриальных парков. URL: www.indparks.ru/
13. Турганбаев Е.М, Козлова М.В. Идентификация региональных индустриальных кластеров и оценка их структурного воздействия на экономику региона // УБС. 2009. Вып. 25. С. 139–178.

References

1. Website of the Association of Industrial Parks. Available at: www.indparks.ru/
2. Belenov O.N., Smolyaninova T.Yu., Shurchikova Yu.V. Industrial parks: the essence and main characteristics. [Industrialnyye parki: sushchnost i osnovnyye kharakteristiki]. *Regionalnaya ekonomika i upravleniye – Regional economics and management*, 2013, no. 1(33), pp. 34-39.
3. Annual report of OOO Development Corporation of Kaluga oblast, 2011. Available at: http://invest.kaluga.ru/.
4. Annual report of OOO Development Corporation of Kaluga oblast, 2012. Available at: http://invest.kaluga.ru/.
5. Industrial parks of Russia: the review. Ernst and Young (CIS) B.V., 2011. Available at: www.indparks.ru/.
6. Artamonova Yu.S., Khrustalev B.B. Cluster policies and cluster initiatives: methodology, practice. [*Klasternyye politiki i klasternyye initsiativy: teoriya, metodologiya, praktika*]. Penza, S.Yu. Tugushev Publ., 2013.
7. Leontiev V.V. Intersectoral economics. [*Mezhotraslevaya ekonomika*]. Moscow, Ekonomika, 1997, 479 p.
8. Review of innovation clusters in foreign countries. Report of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation, 2011. Available at: www.economy.gov.ru. (in Russ.).
9. On organization of the competitive selection of subjects of the Russian Federation to provide their budgets with federal subsidies for state support of small and medium-sized businesses in 2013: the Decree of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation of April 24, 2013 no. 220. (in Russ.).
10. Industrial parks of Russia 2013. The review of industries. Available at: www.indparks.ru/
11. Report on the results of the World Congress on local clusters "Regional clusters in Europe", 2011. (in Russ.).
12. The standard of industrial park (Association of Industrial Parks). Available at: www.indparks.ru/.
13. Turganbaev Ye.M., Kozlova M.V. Identification of regional industrial clusters and estimation of their structural impact on the regional economy. [Identifikatsiya regional'nykh industrial'nykh klasterov i otsenka ikh strukturnogo vozdeystviya na ekonomiku regiona]. *Upravlenie bol'shimi sistemami – Management of big systems*, 2009, iss. 25, pp. 139–178.

НАУЧНО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

Управленец

УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ (УРГЭУ–СИНХ)

ТРЕБОВАНИЯ К МАТЕРИАЛАМ, ПРЕДСТАВЛЯЕМЫМ В ЖУРНАЛ «Управленец»

Общие положения

- Для публикации принимаются статьи в соответствии с тематикой журнала. Представляемые материалы должны быть актуальными, иметь научную или практическую значимость и новизну.
- Статьи, направляемые в редакцию, рецензируются и в случае положительной рекомендации редактируются. Редакция не согласовывает с авторами изменения и сокращения рукописи, имеющие редакционный характер и не затрагивающие принципиальных вопросов.
- В случае направления статьи на доработку она должна быть возвращена в исправленном виде в максимально короткие сроки. К переработанной по замечаниям рецензента рукописи необходимо приложить ответы автора на замечания рецензента, а также пояснить все изменения, сделанные автором.

Возможна публикация статей аспирантов и соискателей без соавторства с доктором или кандидатом наук.

Материалы, представляемые авторами в редакцию

1) полная информация об авторах на русском и английском языках*;
2) ключевые слова на русском и английском языках;
3) аннотация на русском и английском языках;
4) пристатейный библиографический список: сначала размещаются русскоязычные источники в алфавитном порядке, затем (если имеются) – иностранные источники в порядке латинского алфавита;
5) перевод пристатейного библиографического списка на английский язык;
6) фотографии всех авторов хорошего качества и отдельным файлом с расширением *.jpeg;
7) электронный вариант статьи;

new! 8) **коды по классификации JEL** (полная версия JEL Classification Guide – http://www.vanderbilt.edu/AEA/. Комментарии на русском языке представлены на сайте журнала usravlenets.usue.ru (раздел «Документы»).

* Информация об авторе должна содержать: фамилию, имя, отчество автора; ученую степень; ученое звание; должность; организацию, которую представляет автор; адрес организации; контактный телефон (с указанием кода города); e-mail. Адрес организации указывается в последовательности: почтовый индекс, страна, город, улица, дом.

Вся указанная информация подлежит публикации.

Требования к оформлению рукописи

- Максимальный объем статьи – не более 15 страниц формата А4 с полями по 2 см.
- Текст должен быть набран через полтора интервала, 14 кегль, гарнитура – Times New Roman.
- Все страницы статьи следует пронумеровать.
- Каждая таблица должна быть озаглавлена, рисунки снабжаются пояснительной подписью.
- Уравнения, рисунки, таблицы и ссылки на литературу нумеруются в порядке их упоминания в тексте.
- Ссылки на использованную литературу оформляются квадратными скобками.

Требования к электронной версии

Файлы передаются на компакт-диске (дискете) либо пересылаются по электронной почте. В состав электронной версии должны входить:

1. Файл, озаглавленный фамилиями авторов на русском языке и содержащий в указанном порядке:

1) сведения об авторах на русском языке;
2) ключевые слова на русском языке (5–10 слов);
3) аннотацию на русском языке (не более 500 знаков);
4) название статьи на русском языке;
5) текст статьи;
6) библиографический список на русском языке.

2. Файл, озаглавленный фамилиями авторов на английском языке и содержащий

в указанном порядке:

1) перевод сведений об авторах на английский язык;
2) перевод названия статьи на английский язык;
3) перевод ключевых слов на английский язык;
4) перевод аннотации на английский язык;
5) перевод библиографического списка на английский язык.

3. Файлы с фотографиями авторов

Каждый файл должен быть озаглавлен фамилией автора. К публикации принимаются файлы в форматах JPEG или TIFF с разрешением 300 dpi (точек на дюйм), допускается 200 dpi.

- Рукописи, в которых не выполняются данные требования, возвращаются авторам.
- Плата за публикацию статей аспирантов не взимается. Авторские гонорары редакцией не выплачиваются.
- Одновременно со статьей в редакцию предоставляется заполненный лицензионный договор в двух экземплярах. Бланк договора размещен на сайте «Наука УрГЭУ» (science.usue.ru).

Прием статей

Уральский государственный экономический университет
620144, Россия, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45, каб. 366

Баусова Юлия Сергеевна

Телефон: (343) 221-26-33
e-mail: bausova@usue.ru

ЖУРНАЛ РЕКОМЕНДОВАН
ВЫСШЕЙ АТТЕСТАЦИОННОЙ КОМИССИЕЙ
МИНИСТЕРСТВА ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ
ДЛЯ ПУБЛИКАЦИИ НАУЧНЫХ РАБОТ,
ОТРАЖАЮЩИХ ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ДИССЕРТАЦИЙ

ЖУРНАЛ ВКЛЮЧЕН
В РОССИЙСКИЙ ИНДЕКС НАУЧНОГО ЦИТИРОВАНИЯ

ЖУРНАЛ ВКЛЮЧЕН В НАУЧНУЮ БАЗУ ДАННЫХ
EBSCO PUBLISHING (USA)

WWW.USUE.RU
SCIENCE.USUE.RU
UPRAVLENETS.USUE.RU

ISSN 2218-5003