

# **ПЛЕНАРНЫЕ ДОКЛАДЫ**

## **ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ УЧЕТА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОСТИ И НАУКОЕМКОСТИ ПРОДУКЦИИ (ТОВАРОВ, УСЛУГ)**

*Пешина Э.В.*

[peshina@yandex.ru](mailto:peshina@yandex.ru)

### **Аннотация**

В статье анализируется зарубежный опыт учета высокотехнологичной, наукоемкой продукции (товаров, услуг). Проведен сравнительный анализ показателей России среди стран мира по ВВП, индексу человеческого развития, интеллектуализации экономики. Рассмотрены перспективные вопросы гармонизации международных классификаторов и классификаторов, применяемых Росстатом. Введены в понятийный аппарат отечественной науки зарубежные методические подходы к классификации промышленности по технологической интенсивности и высокотехнологичных, наукоемких услуг.

### **Summary**

The article analyzes the international experience of accounting high-tech products (goods and services). There was made a comparative analysis of GDP, the index of human development and the intellectualization level of the economy indicators for Russia. Also there were analyzed the prospective issues of the harmonization between the international classificatory and the classificatory used by the Russian Statistical Agency. In the conceptual apparatus of domestic science are implemented foreign methodological approaches to the classification of the technological intensity of the industry and high-tech, knowledge-intensive services.

### **Ամփոփում**

Ներկայացվող հոդվածում վերլուծվում է բարձր տեխնոլոգիական և գիտելիքահենք արտադրանքի (ապրանքների և ծառայությունների) հաշվառման միջազգային փորձը: Անց է կացված Ռուսաստանի տնտեսության աշխարհի այլ երկրների հետ համամատական վերլուծություն՝ էլնելով ՀՆԱ-ի, մարդկային զարգացման ինդեքսի և տնտեսության գիտելիքահենքության մակարդակի ցուցանիշների հիման վրա: Ուսումնասիրված են Ռուսաստանի վիճակագրական ծառայության կողմից օգտագործվող դասակարգիչների՝ միջազ-

գային դասակարգիչների հետ ներդաշնակեցման հեռանկարային հիմնահարցերը: Հայրենական զիտության հպեցակարգային ապարատի մեջ ներդրվել են արդյունաբերության՝ ըստ տեխնոլոգիական ինտենսիվության և բարձր տեխնոլոգիական և զիտելիքահենք ծառայությունների, դասակարգման արտասահմանյան մեթոդական մոտեցումներ:

**Ключевые слова:** высокотехнологичное производство, наукоемкое производство, высокотехнологичные, наукоемкие услуги, высокотехнологичная сервисная экономика.

Развитие высокотехнологичных и наукоемких производств на современном этапе является определяющим фактором экономического роста, поскольку способствует повышению конкурентоспособности экономики страны.

Значение высокотехнологичных и наукоемких производств для экономического развития определяется главным образом:

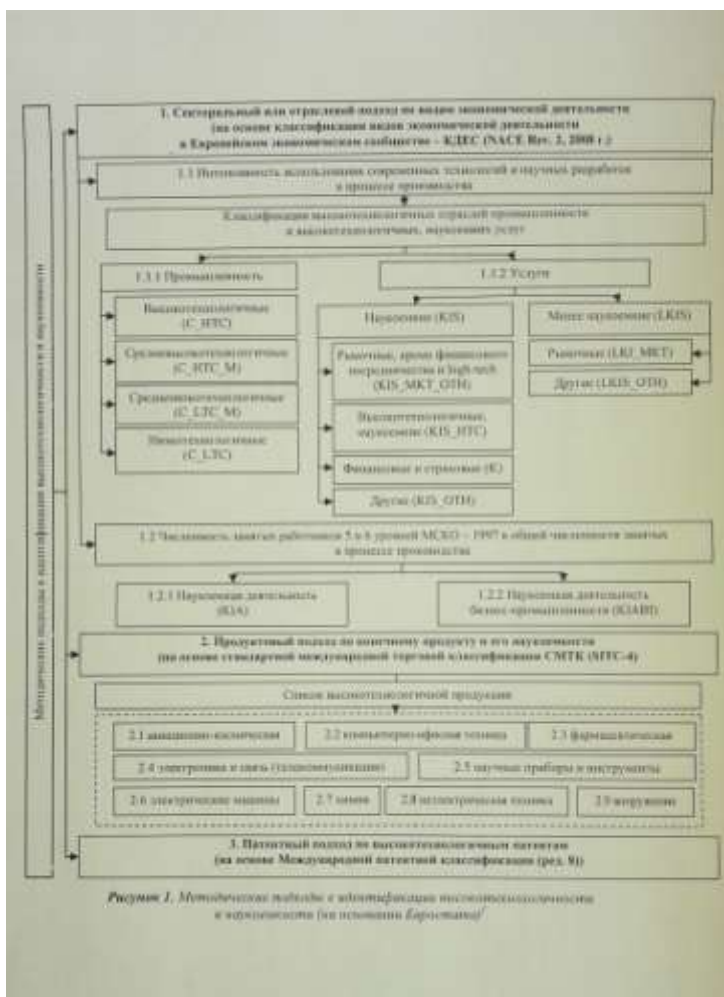
- ограниченностью традиционных ресурсов и необходимостью более эффективного использования и расширения ресурсной базы за счет утилизации отходов, внедрения новых материалов, ресурсо- и энергосберегающих технологий;
- расширением и созданием новых рынков сбыта;
- повышением производительности труда, занятости и оплаты труда работников, поскольку в объеме произведенной высокотехнологичной и наукоемкой продукции высокая доля добавленной стоимости;
- мультипликативным эффектом результатов НИОКР, осуществляемых в высокотехнологичной и наукоемкой продукции – ускоренное развитие других секторов экономики.

Изучение хозяйственных механизмов, обеспечивающих влияние научно-технического прогресса (НТП) на развитие экономики началось с 30-х годов XX в. в связи с исследованиями интенсивного типа развития экономики, основанного на применении более совершенных средств производства и форм его организации [1, с. 27–58]. В 1939 г. вышла работа австрийского ученого Й. Шумпетера “Экономические циклы” [2], в которой он формулировал соотношения между циклами Н. Кондратьева, К. Жюгляра и Дж. Китчена.

Новая волна исследований в области влияния НТП на экономику началась примерно в конце 60-х г. XX в. Как отмечает И.Э. Фролов: “Это было связано с тем, что формальные результаты, получаемые на основе тогдашних кейнсианских и неоклассических концепций и моделей, не позволяли раскрыть внутренние закономерности технико-экономического развития и структуру движущих сил экономического роста, что стало наблюдаться и на уровне статистических феноменов. Оказалось, что использование результатов, получаемых в научно-технической сфере, устойчиво локализуется в группе так называемых высокотехнологичных отраслей. Дополнительно выяснилось, что для устойчивого развития большей части высокотехнологичных производств предпринимателям потребовалось существенно увеличить уровень расходов на НИОКР. Это стало условием введения в научный оборот понятия “наукоемкое производство” [1, с. 27–58].

Перечень, состав высокотехнологичных и наукоемких секторов, отраслей и продуктов не является постоянным, а изменяется вследствие НТП.

В настоящее время Евростат [3] использует три основных подхода к идентификации высокотехнологичности и наукоемкости (рисунок 1).



**Рисунок 1. Методические подходы к идентификации высокотехнологичности и наукоемкости (на основании Евростата)<sup>1</sup>**

<sup>1</sup> Составлено авторами.

1. *Первый – секторальный или отраслевой подход*, основанный на классификации видов экономической деятельности в Европейском Экономическом Сообществе – КДЕС (NACE Rev. 2, 2008 г. [3]).

В рамках секторального или отраслевого подхода существуют две классификации.

1.1 Классификация высокотехнологичных отраслей промышленности и высокотехнологичных, наукоемких услуг. Отдельная классификация для промышленности и отдельная для услуг. Критерием данного подхода выступает интенсивность использования современных технологий и научных разработок в процессе производства.

Интенсивность в данных классификациях определяется как отношение расходов на исследования и разработки к валовой добавленной стоимости в соответствующих видах экономической деятельности [4, с. 139]. Валовая добавленная стоимость по базисной цене определяется как разница между продукцией, произведенной по базисной цене, и промежуточным потреблением по цене покупателей [5, с. 49].

Отдельно следует отметить, что КДЕС (NACE Rev. 2) – это стандартная классификация видов производственной экономической деятельности. Экономическая деятельность имеет место, когда для производства конкретных товаров и услуг происходит объединение таких ресурсов, как материальные средства, труд, технологии производства или промежуточные продукты [5, с. 9]. В КДЕС используется понятие продукция, продукт (товар или услуга).

На современном мировом рынке товары и услуги приобретают трудноразделимую форму, особенно высокотехнологичные услуги все чаще бывают представлены в тандеме “товар – услуга”. Высокотехнологичных услуг на мировых рынках становится все больше, и именно подобные услуги рассматриваются в качестве основы инновационного развития. Тандем “товар-услуга” также отражен в КДЕС инструментами: основные, второстепенные и вспомогательные виды деятельности. “Основным видом деятельности статистической единицы является тот вид деятельности, который создает наибольшую часть общей добавленной стоимости данной единицы. Основным вид деятельности определяется по методу “сверху вниз” и не обязательно создает 50% или более общей добавленной стоимости единицы” [5].

В рамках данной классификации сектора, отрасли промышленности подразделяются на высокотехнологичные (C\_НТС), среднетехнологичные (C\_НТС\_M), средненизкотехнологичные (C\_LTC\_M) и низкотехнологичные производства (C\_LTC).

КДЕС (NACE Rev. 2) содержит классификацию видов высокотехнологичных, наукоемких услуг в зависимости от уровня интенсивности использования знаний: наукоемкие (knowledge intensive services – KIS) и менее наукоемкие (less knowledge intensive services – LKIS) услуги.

*Высокотехнологичные, наукоемкие услуги* (high-tech knowledge-intensive services – KIS\_НТС) – это услуги, в составе которых используются высокие технологии. Они являются принципиально новыми, имеют революционный характер,

благодаря чему на определенный промежуток времени занимают монопольное положение на рынке услуг за счет инновационной направленности.

При характеристике сферы высокотехнологичных услуг употребляют такие термины, как: высокоинтеллектуальные услуги, инновационные услуги, наукоемкие деловые услуги (knowledge-intensive business services – KIBS) и технологически связанные наукоемкие деловые услуги (technology-related services – T-KIBS), традиционные профессиональные услуги (traditional professional services – P-KIBS), креативные деловые услуги (creative business services – C-KIBS) и др.

Существует специфика в образовании структуры и величины добавленной стоимости высокотехнологичных услуг. Так, расходы на сырье и материалы здесь сводятся к минимуму, а основные затраты приходятся на человеческий ресурс, причем характеризующийся дорогостоящим высококвалифицированным трудом.

Задача более детального учета и статистического обследования высокотехнологичных и наукоемких услуг ОЭСР была поставлена в сентябре 2011 г. в рамках начального этапа проекта INNOSERV [6]. Проект INNOSERV направлен на новые исследования роли НИОКР в области инноваций услуг и разработки новых показателей.

1.2. Классификация по удельному весу рабочей силы в экономической деятельности по отношению к общей численности занятых. Деятельность классифицируется как наукоемкая, если в общей численности занятых более 33% составляют работники 5 и 6 уровней Международной стандартной классификацией образования (МСКО – 1997) [7]<sup>2</sup>. В данной классификации нет подразделения на промышленность и услуги, а используется общая методология для всех отраслей промышленности и сферы услуг с выделением двух агрегатов: наукоемкой деятельности (knowledge-intensive activities – KIA) и наукоемкой деятельности бизнес-промышленности (knowledge-intensive activities business industries – KIA BI).

2. *Второй – продуктовый подход*, критериями которого выступают конечный продукт и его наукоемкость. Подход был разработан в дополнение к секторальному, отраслевому подходу. Группы продукции агрегируются на основе стандартной международной торговой классификации ООН (СМТК) (Standard International Trade Classification – SITC) [8]. Список высокотехнологичной продукции разделен на 9 групп: авиационно-космическая, компьютерно-офисная техника, электроника и связь (телекоммуникации), фармацевтическая, научные приборы и инструменты, электрические машины, химия, неэлектрическая техника и вооружение.

Высокотехнологичными считаются отрасли, в которых показатель наукоемкости (отношение затрат на исследования и разработки к объему производства) превышает 4,5–5%, а высоконаукоемкими отраслями те, где эта доля выше 10% [9] (ранее данные показатели составляли 3,5% и 8,5% соответственно).

Две вышеуказанные классификации не обязательно совпадают друг с другом. Предприятие, относящееся к отрасли высоких технологий, может не выпускать высокотехнологичную продукцию, и наоборот.

---

<sup>2</sup> 5 и 6 уровень МСКО-97 соответствует высшему и послевузовскому образованию (аспирантура, докторантура).

Как отмечает А.Е. Варшавский: “Величина наукоемкости зависит не только от объема выделяемых на науку ресурсов, но также от отрасли, структуры затрат на производство продукции и других факторов. Для отраслей, имеющих наибольшую долю материальных затрат (около 80%), – таких, как пищевая и легкая промышленность, характерна наиболее низкая величина наукоемкости. Для капиталоемких отраслей топливно-энергетического комплекса она несколько выше” [10, с. 64].

3. *Третий – патентный подход*, при котором выделяются высокотехнологичные патенты, классифицированные на основе Международной патентной классификации (8 ред.) [11].

Характерной особенностью политики стран Европейского Союза (ЕС) в последние десятилетия является усиление внимания к совершенствованию национальных инновационных систем и повышению роли человеческого, интеллектуального капиталов как главных источников экономического и общественного развития. С 2007 г. Европейский Союз реализует Седьмую рамочную программу (7РП / FP7) [12], которая является основным финансовым инструментом ЕС для поддержки международного сотрудничества научно-исследовательской деятельности практически во всех научных областях. Основной целью Программы является всесторонняя поддержка развития науки в странах Европы и создание общего Европейского научного пространства (ЕИП / ERA).

В 2010 г. ЕС принял Стратегию интеллектуального, устойчивого и всеохватывающего роста до 2020 г. в которой определены 5 основных блоков: занятость населения; рост исследований и инноваций; изменение климата и энергии; образование населения на протяжении всей жизни; борьба с бедностью [13].

Быстрое развитие сферы высокотехнологичных услуг стало определяющим фактором роста инновационной экономики. Для Евросоюза средний показатель занятого населения в сфере высокотехнологичных услуг составляет 32,9%. Из них 9,2% работают в сфере высокотехнологичных услуг с наиболее интенсивным использованием знаний (*high-tech KIS*), к которым относятся услуги связи; компьютерные услуги; научно-исследовательские и опытно-конструкторские услуги и др.

На мировом рынке среднегодовые темпы роста объемов торговли высокотехнологичными услугами составляют 20–24 %, это один из наиболее динамично развивающихся секторов мирового хозяйства. Эти процессы открывают новую перспективу международной торговли высокотехнологичными услугами, которая в стратегическом аспекте предусматривает формирование глобального рынка высокотехнологичных услуг.

Доминирующее положение на рынке наукоемких технологий занимают страны “большой восьмерки”, которые контролируют примерно две трети производства и торговли наукоемкой продукцией, из них США – свыше 20%, Япония – 12–14%, Германия – более 10%. На долю России в этом торговом обороте приходится 0,2%.

Активность в сфере технологических инноваций является одним из ключевых индикаторов инновационной деятельности, характеризующих потенциал технологической модернизации и инновационного развития экономики России.

Ускоренное развитие высокотехнологичных отраслей в мире наблюдается в последние 15–20 лет – объемы добавленной стоимости в высокотехнологичных производствах увеличились более чем в 4 раза. В мире развивается уже шестой технологический уклад, ядро которого составляют нанотехнологии, биотехнологии, ИКТ, технологии новых материалов. Ожидается новая научно-техническая революция, основой которой станут разработки, синтезирующие достижения по указанным направлениям. Ведущие страны мира принимают во внимание подобный сценарий развития, что находит отражение в приоритетах научных исследований и принятых стратегиях развития на грядущие десятилетия.

Анализируя ситуацию в экономике современной России, приходится констатировать, что отставание выпуска в высокотехнологичных производствах составляет десятки раз. По оценкам экспертов [14, с. 56–67], по уровню развития высоких технологий страна отстает на 10–15 лет, а по некоторым направлениям – на 20. Если ведущие страны активно двигаются в направлении шестого технологического уклада, то даже промышленность России находится в третьем, четвертом и лишь частично в пятом технологических укладах. Кроме того, высокотехнологичный комплекс в России с 1980 по 2008 г. (докризисный период) был существенно сокращен – с 30 до 18 %. Поэтому доля России на мировых рынках высоких технологий едва достигает 0,2–0,3 % и при сохранении сырьевой ориентации развития экономики в дальнейшем может стать еще меньше.

“Инновационный рывок российской экономики возможен только при удвоении доли высокотехнологичного сектора в ВВП (до 17–20% ВВП к 2020 г.) и всех затрат на исследования и разработки (до 3% ВВП)”, – говорится в Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 года [15].

В таблице 1 представлены сравнительные показатели индексов: экономики знаний (разработан Всемирным банком); инноваций (разработан Международной бизнес-школой INSEAD и специализированным подразделением ООН – Всемирной организацией интеллектуальной собственности); развития информационно-коммуникационных технологий (разработан специализированным подразделением ООН – Международным союзом электросвязи).

**Таблица 1.**

*Показатели интеллектуализации экономики стран мира*<sup>3</sup>

Страна	Индекс экономики знаний (The Knowledge Economy Index), 2012 [16] (146 стран)	Глобальный индекс инноваций (Global Innovation Index), 2012 [17] (141 страна)	Индекс развития информационно-коммуникационных технологий (ICT Development Index), 2011 [18] (155 стран)

<sup>3</sup> Составлено авторами.

	Индекс экономики знаний		Индекс знаний	Ранг	Значение	Ранг	Значение
	Ранг	Значение	Значение				
Швеция	1	9,43	9,38	2	64,8	2	8,34
Финляндия	2	9,33	9,22	4	61,8	5	8,04
Дания	3	9,16	9,0	7	59,9	3	8,29
Нидерланды	4	9,11	9,22	6	50,5	6	7,82
Норвегия	5	9,11	8,99	14	56,4	13	7,52
Новая Зеландия	6	8,97	8,93	13	56,6	17	7,34
Канада	7	8,92	8,72	12	56,9	22	7,04
Германия	8	8,90	8,83	15	56,2	16	7,39
Австралия	9	8,88	8,98	23	51,9	19	7,10
Швейцария	10	8,87	8,65	1	68,2	10	7,68
Ирландия	11	8,87	8,73	9	58,7	20	7,09
США	12	8,77	8,89	10	57,7	15	7,48
...	...	...	...	...	...	...	...
Россия	55	5,78	6,96	51	37,9	38	6,0

По индексу экономики знаний Россия занимает 55-е место из 146 стран, вошедших в данный рейтинг, по глобальному индексу инноваций – 51-е место из 141 страны, по индексу развития информационно-коммуникационных технологий – 38-е место из 155 стран мира.

В марте 2013 г. Статистическим отделом ООН совместно с Экономической комиссией ООН для стран Европы, статистическим органом Евросоюза – Евростатом, Межгосударственным статистическим комитетом Содружества Независимых Государств (Статкомитет СНГ) был организован международный семинар “Международные статистические классификаторы” [19]. В рамках данного семинара были обозначены проблемы для стран СНГ: длительные задержки в обновлениях национальных классификаций, сопоставимых с международными (для большинства стран задержки составляют от 4 до 5 лет); отсутствие международных и европейских классификаций на национальном языке и отсутствие практических руководств пользователей; ограниченные возможности в обучении персонала современными технологиями и методиками и т.д. Все это ведет к “потере информации” по странам, разрывам в ретроспективном расчете временных рядов данных, недостаточности ресурсов и планирования и т.д.

Так, например, в России с 2001 г. используется общероссийский классификатор видов экономической деятельности (ОКВЭД) – 2001, основанный на NACE rev.1 (1996 г.), с 2007 г. используется ОКВЭД-2007, основанный на NACE rev.1.1 (2002 г.), в 2013 г. осуществляется переход на ОКВЭД вер. 2, базирующийся на NACE rev.2 (2008 г.) [19]. Росстат планирует до января 2015 г. прекратить применение ОКВЭД-1, ОКВЭД-1.1, общероссийского классификатора продукции по видам экономической деятельности (ОКПД), общероссийского классификатора услуг населению (ОКУН), общероссийского классификатора продукции (ОКП).



Статкомитет СНГ на ближайшую перспективу определил разработку модельных статистических классификаторов, гармонизированных с международными аналогами на 2014–2020 гг. [20], основываясь по приоритетности национальных статистических служб государств-участников СНГ [21]. Среди 46 приоритетных классификаторов, на 9 позиции находится классификатор видов научно-технической деятельности, который планируется к модельной разработке Статкомитетом СНГ в 2020 году, как Классификатор видов научно-технической деятельности (на базе NACE-2008 и FOS-2007 – Field of science and technology classification 2007 (или более поздних редакций по мере их разработки Евростатом)). В настоящее время Евростат использует Классификатор областей науки и технологий (FOS–2007) [22], в котором выделяются 6 блоков наук: естественные, техника и технология, медицинские, сельскохозяйственные, социальные, гуманитарные.

Разработка и практическая реализация долгосрочных стратегий социально-экономического развития, ориентированных на формирование инновационной экономики, для России начиная с 2002 г. стали задачей первостепенной важности.

Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. (утв. распоряжением Правительства РФ от 17.11.2008 г. № 1662-р) [23] предусмотрена структурная диверсификация экономики на основе инновационного технологического развития, в том числе формирование национальной инновационной системы, включая такие элементы, как интегрированная с высшим образованием система научных исследований и разработок, гибко реагирующая на запросы со стороны экономики. Наличие научно-исследовательского потенциала России создает условия для увеличения стратегического присутствия страны на рынках высокотехнологичной продукции и интеллектуальных услуг.

Повышение национальной конкурентоспособности было заявлено в качестве комплексной задачи в базовом докладе к обзору ОЭСР национальной инновационной системы РФ “Национальная инновационная система и государственная инновационная политика Российской Федерации” (2009 г.) [24].

Состояние национальной инновационной системы России в сопоставлении с инновационными системами ведущих зарубежных стран было исследовано в инициативном проекте “Российский инновационный индекс” Национальным исследовательским университетом “Высшая школа экономики” в 2011 г. В результате были сформулированы выводы о низком уровне инновационности российской экономики.

В 2011 г. была принята Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г. (утв. распоряжением Правительства РФ от 08.12.2011 г. № 2227-р) [25].

Росстатом в 2012 г. утверждена статистическая форма “О создании и использовании передовых производственных технологий” (Форма № 1 – технология), в которой выделяется семь направлений: проектирование и инжиниринг; производство, обработка и сборка; автоматизированная транспортировка материалов и деталей; аппаратура автоматизированного наблюдения и/или контроля; связь и управление; производственная информационная система; интегрированное управление и контроль [26].

Состав высокотехнологичных и наукоемких видов экономической деятельности, рекомендованный Министерством экономического развития России, приближенный к NACE Rev. 2, утвержден приказом Росстата от 28.02.2013 г. № 81 [27], где высокотехнологичные отрасли отнесены к производственным видам экономической деятельности, а услуги – к наукоемким видам экономической деятельности.

Сравнительный анализ показал, что наукоемкие виды деятельности по приказу Росстата от 28.02.2013 г. № 81 в отличие от KIS и LKIS (NASE rev.2) не включают виды деятельности: 75, 79, 94, но в дополнение добавлены: космический транспорт, деятельность в области спорта.

В российской практике *высокотехнологичная сервисная экономика* – это экономика с доминированием в структуре ВВП производства услуг, общественные отношения в которых основаны на современных достижениях науки, техники и высококвалифицированных трудовых ресурсах.

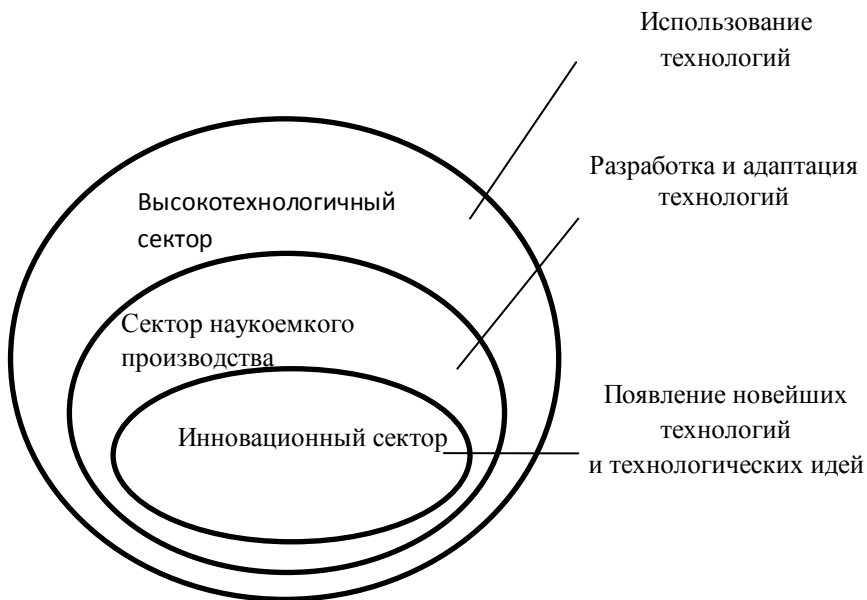
Высокотехнологичная сервисная экономика максимизирует выполнение наукоемких услуг, базирующихся на развитии инновационных видов деятельности, с высокой добавленной стоимостью.

Высокотехнологичный сектор экономики характеризуется в первую очередь использованием высоких технологий, достижений науки и техники в производственном процессе, процессе оказания услуг и выполнения работ. При этом стоит учитывать, что процессы разработки и адаптации технологий не обязательно будут свойственны всем высокотехнологичным производствам.

Разработка и адаптация технологий происходит в сфере наукоемких производств, которые характеризуются высокой долей затрат на НИОКР. Таким образом, наукоемкие производства характеризуются не только высокой долей использования высоких технологий, но и непосредственной их разработкой.

Отдельно стоит отметить инновационный сектор экономики, в котором происходит появление новейших «прорывных» технологий. Данный сектор является составной частью сферы наукоемких производств, направленных именно на инновации, соответственно имеет признаки как высокотехнологичных, так и наукоемких производств.

Наиболее наглядно соотношение данных понятий представлено на рисунке 2.



*Рисунок 2. Структура высокотехнологичного сектора экономики*

Подобная трактовка понятий позволяет расширить понимание высокотехнологичных, наукоемких и инновационных секторов экономики исходя из их дифференциации по начальным этапам жизненного цикла технологий, от их появления, разработки до внедрения в производство.

Последующие этапы развития технологий, такие как дальнейшее развитие и массовое внедрение, уже не позволяют характеризовать сектора национальной экономики, так как с появлением новых технологий высокие технологии сегодняшнего дня становятся не передовыми, а неотъемлемыми приемами, методами и процессами общественного производства.

Таким образом, можно констатировать, что в мировой и российской практике определения высокотехнологичных и наукоемких отраслей экономики существуют различные подходы, что не всегда позволяет однозначно охарактеризовать продукт (товар, услугу) как высокотехнологичную, наукоемкую. В связи с этим, на современном этапе требуется дальнейшее развитие теоретического и понятийного аппарата в данном направлении, унификация национальных стандартов с международными.

## Литература

[1] Фролов И. Э. Концепция экономико-технологического механизма ускоренно-

- го развития наукоемкого, высокотехнологического сектора экономики и ее теоретические основы [Текст] // Концепции. 2007. № 1(18).
- [2] Шумпетер Й. Теория экономического развития [Текст]. – М.: Прогресс, 1982.
- [3] Официальный сайт Eurostat [Электронный ресурс]. – Режим доступа:<http://www.epp.eurostat.ec.europa.eu>
- [4] Science, technology and innovation in Europe – 2013 edition [Text]. – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2013. – P. 139.
- [5] КДЕС Ред. 2. Вводные указания. Статистическое бюро Европейских сообществ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ec.europa.eu/eurostat>.
- [6] Innovation in Services: the role of R&D and R&D Policies (INNOSERV) [Text] // OECD, 27 September, 2011.
- [7] Международная стандартная классификация образования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://uis.unesco.org/Library/Documents/isc97-rus.pdf>.
- [8] Стандартная международная торговая классификация ООН. Четвертый пересмотренный вариант [Текст] // Департамент по экономическим и социальным вопросам ООН. Организация Объединенных Наций. – Нью-Йорк, 2008.
- [9] Science and Engineering Indicators. 2010. [Text]. – Washington: NSA, 2010.
- [10] Варшавский А. Е. Наукоемкие отрасли и высокие технологии: определение, показатели, техническая политика, удельный вес в структуре экономики России [Текст] // Экономическая наука современной России. 2000. № 2.
- [11] Официальный сайт ФГБУ “Федеральный институт промышленной собственности” [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www1.fips.ru>
- [12] Седьмая рамочная программа (7РП / FP7) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://cordis.europa.eu/fp7/home\\_en.html](http://cordis.europa.eu/fp7/home_en.html)
- [13] Europe 2020, a Strategy for smart, sustainable and inclusive growth.// [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [ec.europa.eu/economy\\_finance...reforms/europe\\_2020...](http://ec.europa.eu/economy_finance...reforms/europe_2020...)
- [14] Кузык Б. Н. Инновационное развитие России: сценарный подход [Текст] / Б. Н. Кузык // Экономические стратегии. – 2009. – №1. – С. 56–67.
- [15] Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]: утв. распоряжением Правительства РФ от 08.12.2011 г. № 2227-р. – Доступ из справочно-правовой системы “Консультант плюс”. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
- [16] Индекс экономики знаний [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/knowledge-economy-index/knowledge-economy-index-info>
- [17] Глобальный индекс инноваций 2012 года. Исследование INSEAD [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/2012/07/06/4531>
- [18] Индекс развития информационно-коммуникационных технологий в странах мира в 2012 году [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/2012/10/11/5059>
- [19] Семинар по международным классификаторам 19-21 марта 2013 года, Кишинев, Молдова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://unstats.un.org/>

[unsd/class/intercop/training/ece13/ac258-1-r.PDF](http://unsd/class/intercop/training/ece13/ac258-1-r.PDF)

- [20] Перспективный план Статкомитета СНГ по разработке модельных статистических классификаторов, гармонизированных с международными аналогами на 2014-2020 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cisstat.comrus/>
- [21] Перечень классификаторов, применяемых национальными статистическими службами государств-участников СНГ по степени приоритетности. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [cisstat.comrus/classifikators/01.doc](http://cisstat.comrus/classifikators/01.doc)
- [22] Revised Field of Science and Technology (FOS) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.oecd.org/](http://www.oecd.org/)
- [23] Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]: утв. распоряжением Правительства РФ от 17.11.2008 г. № 1662-р. – Доступ из справочно-правовой системы «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
- [24] Базовый доклад к обзору ОЭСР национальной инновационной системы РФ «Национальная инновационная система и государственная инновационная политика Российской Федерации» (2009 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://oecd.ru/oecd\\_rf.html](http://oecd.ru/oecd_rf.html)
- [25] Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]: утв. распоряжением Правительства РФ от 08.12.2011 г. № 2227-р. – Доступ из справочно-правовой системы «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
- [26] Сведения о создании и использовании передовых производственных технологий. Форма № 1- технология (годовая). [Электронный ресурс]: Приказ Росстата от 06.09.2012 г. № 481. – Доступ из справочно-правовой системы «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
- [27] Об утверждении методики расчета показателей «Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в валовом внутреннем продукте» и «Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в валовом региональном продукте субъекта Российской Федерации» [Электронный ресурс]: приказ Росстата от 28.02.2013 г. № 81. – Доступ из справочно-правовой системы «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

# О НЕОБХОДИМОСТИ КОРЕННОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ В РА

*Сандоян Э.М.*

[edwardsandoyan@gmail.com](mailto:edwardsandoyan@gmail.com)

## Аннотация

Тенденции последних лет доказали, что существующие ныне механизмы государственного регулирования экономики Армении не столь эффективны. В рамках данной статьи рассматривается необходимость коренной модернизации системы государственного регулирования экономики РА, поиск новых, адаптированных к формирующейся мировой системе путей регулирования экономики.

## Summary

The trends of recent years have proved that the existing mechanisms of the state regulation of the economy of Armenia aren't so effective. In this article it is considered the necessity of radical modernization of the system of state regulation of economy of RA, the search for new ways of regulation of the economy, adapted to the emerging world system.

## Ամփոփում

Վերջին տարիների միտումները արդեն ապացուցել են, որ ներկայումս գոյություն ունեցող Հայաստանի տնտեսության պետական կարգավորման մեխանիզմները արդյունավետ չեն: Ներկայացվող հոդվածի շրջանակներում դիտարկվում է Հայաստանի Հանրապետության տնտեսության պետական կարգավորման համակարգի արմատական արդիականացման անհրաժեշտությունը, տնտեսության կարգավորման նոր ուղիների որոնումը՝ հարմարեցված ձևավորվող գլոբալ համակարգին:

**Ключевые слова:** государственное регулирование экономики, экономика РА, модернизация, уровень жизни

Пройденный 23-летний период экономической трансформации в Республике Армения является достаточным сроком для обобщения и оценки сложившейся модели государственного регулирования экономики. Если к оценке результативности социально-экономического развития подойти укрупнено, с точки зрения основных макроэкономических индикаторов, проанализировать их динамику в сравнении с соответствующими показателями других транзит-

ных стран, в первую очередь, постсоветских, то нетрудно заметить, что в процессе транзита и, особенно на протяжении последних 5 лет, наблюдается существенное отставание Армении по показателям, характеризующим уровень жизни и экономической рост.

Так, например, сопоставление значений, соответственно, уровня национального дохода на душу населения в 1991 г. и номинального ВВП на душу населения в 2012 г. по странам Южного Кавказа, России и Казахстана (таблица 1) позволяет отметить, что, если Армения по уровню жизни уступала России в 2 раза и Казахстану на 15%, то сейчас - около 5 и 4 раз, соответственно. Более того, если национальный доход на душу населения в РА превосходил соответствующий показатель в Азербайджане в 1,21 раза и в Грузии в 1,27 раза, то в 2012 году уже уступает в 2,2 раза и на 5%, соответственно.

**Таблица 1.**

*ВВП (национальный доход) на душу населения*

	<i>Азербайджан</i>		<i>Грузия</i>		<i>Россия</i>		<i>Казахстан</i>	
<i>Армения</i>	<b>1991</b>	<b>2012</b>	<b>1991</b>	<b>2012</b>	<b>1991</b>	<b>2012</b>	<b>1991</b>	<b>2012</b>
	1,21	0,45	1,27	0,95	0,5	0,23	0,85	0,27

**Источник:** составлен и рассчитан автором по данным официального сайта Всемирного Банка <http://www.worldbank.org/> и «10 лет Содружества Независимых государств (1991-2000): Статистический сборник» / Межгосударственный статистический комитет СНГ – М 2001-800 с., стр. 156, 206, 304, 346, 505

Особенно интересно рассмотреть динамику количественных макроэкономических индикаторов в период после глобального экономического кризиса 2008-2009 годов.

В кризисном 2009 г. ВВП Армении сократился на 14,1%, в последующие же годы ежегодно достигался экономический рост, однако номинальное значение ВВП за 2012 г. в долларовом выражении продолжает уступать уровню 2008 года – 9,910 млрд. долл. против 11,662 млрд. долл. Более того, номинальное значение ВВП в 2012 уступает аналогичному показателю за 2011 год (10 138 млрд.) [1], при том, что экономический рост в 2012 г. составил 7,1%, который сложился благодаря отрицательному значению индекса-дефлятора, тогда как среднегодовой индекс потребительских цен (ИПЦ) в 2012 г. к 2011 г. составил 2,6%, а на конец периода (декабрь 2012 г. к декабрю 2011 г.) - 3,2% [2].

Тенденции, складывающиеся в 2013 году, также не вселяют надежд на перелом в тренде экономического роста. Например, экономический рост за 2 квартал 2013 года составил 0,6% при том, что ИПЦ за январь-июнь – 8,5%, а показатель экономической активности в третьем квартале 2013г. – 0,2% при ИПЦ за январь-сентябрь в 8,2% [2]. Более того, если сравнить ВВП на душу населения за 2008–

2012 гг. по Армении, то видим, что в 2008 году он составлял 3917 долл., в 2011 году он опустился до уровня 3420, а в 2012 году он составил всего лишь 3338 долл. [1], что свидетельствует о том, что уровень жизни в Армении продолжает стагнировать.

Важно также рассмотреть индексы, оценивающие уровень безработицы и бедности в рассматриваемых странах.

**Таблица 2.**

*Уровень бедности*

	<b>2008</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
<b>Армения</b>	27,6	35	33,1
<b>Азербайджан</b>	13,2	7,6	6,0
<b>Грузия</b>	8,4	9,2	9,7
<b>Россия</b>	13,4	12,7	11
<b>Казахстан</b>	12,1	5,3	3,8

**Источник:** Официальные данные статистических служб Армении, Азербайджана, Грузии, России, Казахстана

Следует учесть, что в 2013 г. в Армении произошло существенное подорожание коммунальных услуг (розничные тарифы на электроэнергию и газ возросли: дневной тариф за электроэнергию с 7 июля возрос с 30 драмов за кв/ч до 38 драмов за кв/ч, а ночной - с 25 драмов до 28 драмов за кв/ч; за потребление природного газа в объеме до 10 тыс. кубометров в месяц тариф с 7 июля составляет 156 драмов за 1 кубометр вместо прежних 132 драмов), что, естественно, отразится на стоимости потребительской корзины, которая подвергается также значительной инфляции (ИПЦ за январь-сентябрь 2013 года уже составил 8,2%).

Заметим, что по уровню безработицы РА также уступает всем рассматриваемым странам.

**Таблица 3.**

*Уровень безработицы, всего (% от общей рабочей силы)*

	<b>2011</b>
<b>Азербайджан</b>	5,4
<b>Грузия</b>	15,1
<b>Россия (2012)</b>	5,5
<b>Казахстан</b>	5,4
<b>Армения (2012)</b>	17,3

**Источник:** World Bank: World Development Indicators 2012, <http://data.worldbank.org/indicator>



Не лучшая ситуация складывается в области демографии и миграции. Показатели демографии и миграции свидетельствуют о неудовлетворенности населением качеством жизни, вследствие чего люди мигрируют из страны. По показателю *Чистая миграция в 1990–2012 гг./Численность населения в 1990 г.* в Армении, наряду с Грузией, сложилась наихудшая ситуация среди рассматриваемых стран (таблица 4). Согласно данным CIA 2012 год рождаемость на одну женщину в Армении составляет 1,39, в то время как в Грузии данный показатель составляет 1,46, в Иране – 1,86, в Азербайджане – 1,92, в России – 1,61, в Турции – 2,06 [3]. Для нормальной регенерации данный коэффициент должен составлять **2 и более**.

**Таблица 4.**

*Чистая миграция (ЧМ) населения*

	<i>1990-2012 Чистая миграция</i>	<i>Население, 1990</i>	<i>В %-ах к 1990 г.</i>
<b>Армения</b>	-1 050 137	3 544 695	-29.63
<b>Азербайджан</b>	- 204 048	7 159 000	-2.85
<b>Грузия</b>	-1 518 133	4 802 000	-31.62
<b>Казахстан</b>	- 2 803 496	16 348 000	-17.15
<b>Россия</b>	+ 9 520 614	148 292 000	+6.42

**Источник:** World development Indicators, <http://data.worldbank.org/indicator>

Не менее тревожная ситуация складывается в области инвестиций в основной капитал, характеризующих потенциал экономического роста и способствующих модернизации экономики. При этом следует учесть, что в современном мире происходит острейшая борьба между странами за привлечение прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Более половины ПИИ направляются в развитые страны, оставшаяся часть направляется в развивающиеся страны, такие как Китай, страны Юго-Восточной Азии и др. После кризиса 2008 года приток инвестиций в нашу страну сократился с 935.4 млн. долл. до 489 млн. долл. в 2012 году, тогда как объем ПИИ, поступивших в Грузию в том же году, составил 866 млн. долл., а в Азербайджан – 2005 млн. долл. (таблица 5).

**Таблица 5.**

*Прямые иностранные инвестиции (ПИИ), в млн. долл. США*

	2008		2009		2010		2011		2012	
	ИЗ	В	ИЗ	В	ИЗ	В	ИЗ	В	ИЗ	В

<b>Армения</b>	10.2	935.4	52.72	777.5	8.25	570	78	525	16	489
<b>Азербайджан</b>	555.6	14.09	326.091	473.30	231.977	563.132	533	1465	1194	2005
<b>Грузия</b>	147	1564.0303	-19	658.40061	135	814	146	975	263	866
<b>Россия</b>	55593.5	75002.4	43665	36499.7	52523	43288	67283	52878	51058	51416
<b>Казахстан</b>	1203.85	14321.757	3159	13243	7837	10768	4530	12910	1582	14022

**Источник:** World Bank: World Development Indicators 2012, Официальный сайт Всемирного банка: <http://www.worldbank.org/data/databytopic/databytopic.html>

При этом следует отметить, что согласно исследованию Международного валютного фонда [4], Армения по степени благоприятности стартовых условий транзита опережала все постсоветские страны, за исключением Эстонии, Латвии и Литвы, из чего следует, что причины отставания в количественных показателях по уровню жизни в действительности следует искать в системных институциональных проблемах, в самой модели государственного регулирования экономики, в ее конструкции и качестве институтов экономического регулирования.

Исходя из рассмотренных нами показателей, а также с учетом «естественных ограничителей» экономического роста, каковыми являются коммуникационные ограничения (транспортная блокада Армении со стороны Турции и Азербайджана, дальность выхода к морским портам, отсутствие сквозных железнодорожных сообщений, в том числе с РФ, Европой, Ближним Востоком, Ираном и др., дорогостоящая авиация), трансфертозависимость (таблица 6), малоемкость экономики и др., единственной стратегией может служить формирование модели экономического регулирования, ориентированной на инновационную и экспортоориентированную экономику. Подобная модель, в первую очередь, должна предполагать решение двух основополагающих задач: формирование наиболее благоприятного инвестиционного климата и создание наилучшей бизнес-среды по сравнению со странами региона и всего Евразийского пространства.

**Таблица 6.**

*Частные иностранные трансферты, в % - ах к ВВП*

Армения	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
	12,15	9,93	10,19	9,09	9,03	8,82	10,7	19,66

**Источник:** Официальный сайт Всемирного банка, <http://data.worldbank.org/indicator>

Такая целепостановка должна предполагать задействование наиболее значимого национального ресурса – финансового и интеллектуального потенциала армянской диаспоры.

В вышеупомянутом контексте в Институте экономики и бизнеса Российско-Армянского (Славянского) университета ведутся всесторонние исследования, посвященные поиску лучших решений по модернизации системы государственного регулирования экономики на комплексной основе, способной вывести экономику Армении на лидирующие позиции в мире.

### **Литература**

- [1] Официальный сайт Всемирного Банка, <http://data.worldbank.org/indicator>.
- [2] Официальный сайт Государственной статистической службы РА, [www.armstat.am](http://www.armstat.am).
- [3] The World Factbook, CIA [www.cia.gov](http://www.cia.gov), <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2127rank.html>.
- [4] S.Fischer, C. Sahay Transition Economies: The Role of Institutions and Initial Conditions, p.14 April 2004.
- [5] «10 лет Содружества Независимых государств (1991-2000): Статистический сборник»/ Межгосударственный статистический комитет СНГ – М 2001-800 с.
- [6] Официальный сайт Государственной статистической службы Грузии, [www.geostat.ge](http://www.geostat.ge).
- [7] Официальный сайт Государственной статистической службы Азербайджана, [www.azstat.org](http://www.azstat.org).
- [8] Официальный сайт Государственной статистической службы Казахстана, [www.stat.kz](http://www.stat.kz).

# НЕКОТОРЫЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ НАУКИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

*Суварян А.М.*

[arziksuvaryan@rambler.ru](mailto:arziksuvaryan@rambler.ru)

## Аннотация

В данной статье рассматриваются современные парадигмы развития стратегического управления. На основе системного анализа развития управленческих отношений, в частности, методологических основ формирования и динамики стратегического управления, сравнительного анализа самоорганизации в сложных природных и социальных системах, предлагается новая многомерная модель разработки и реализации стратегии в организациях.

## Summary

This article examines the current development paradigm of strategic management. On the basis of a systematic analysis of the development of management relations, in particular, methodological basis for the formation and dynamics of strategic management, comparative analysis of self-organization in complex natural and social systems, and proposes a new multidimensional model of the development and realization of strategies in organizations.

## Ամփոփում

Հոդվածում քննարկվում են ռազմավարական կառավարման զարգացման ժամանակակից պարադիգմաները: Կառավարման հարաբերությունների զարգացման, մասնավորապես, ռազմավարական կառավարման ձևավորման և դինամիկայի մեթոդաբանական հիմունքների համակարգային վերլուծության հիման վրա առաջարկվում է կազմակերպությունների ռազմավարության մշակման և իրացման նոր բազմաչափ մոդել:

**Ключевые слова:** стратегическое управление, многомерность, многомерная модель, самоконтроль, энтропия, самоорганизация

За последние два десятилетия в мировой научной литературе по теории управления активно обсуждаются проблемы дальнейшего развития науки управления в XXI веке. Стало ясно, что в условиях современных научно-технологических преобразований, коренной демократизации общественных отношений и формирования открытого общества, основополагающей философской основой

которого является свобода личности, рационально-консервативные идеи научного менеджмента или основанная на административно-организационных отношениях концепция классической теории в целом непригодны для формирования новой философии науки управления.

В частности известный гуру менеджмента П. Друкер в своей книге “Задачи менеджмента в XXI веке” в первую очередь рассматривает новую парадигму менеджмента, согласно которой вводит ряд новых ключевых представлений [1, 4].

Суть этих представлений заключается в следующем:

- менеджмент – это не есть менеджмент бизнеса;
- организации функционируют в разных сферах общественной жизни, следовательно, структуры организаций во многом различны и не может быть единственно правильный тип организационной структуры;
  - не может существовать единственно правильного способа управления персоналом, так как в разных организациях он состоит из абсолютно отличающихся друг от друга личностей;
  - менеджмент сегодня должен исходить из представления о том, что не существуют заданные технологии, которые принадлежат какой-то одной индустрии, так как, во-первых, они постоянно развиваются, и, во-вторых, могут оказывать влияние на любую индустрию;
  - менеджмент не должен быть ограничен юридически, так как он не может быть оперативным, охватывать весь процесс целиком, ориентироваться на результат и эффективность на всех этапах экономической цепочки;
  - деятельность менеджмента “не может сегодня определяться политическими решениями”, так как его “границы часто не совпадают с государственными границами”;
  - в условиях конкурентной рыночной экономики менеджмент не может быть ограничен внутренней средой организации, так как ее цели и задачи в целом определяются под влиянием внешних импульсов рынка.

Таким образом, своими ключевыми представлениями П. Друкер показывает, что разработанные еще в начале XX века основные подходы и принципы управления, играющие основополагающую роль в формировании науки управления в XX веке, в современных условиях нуждаются в коренном пересмотре.

Однако нетрудно заметить, что:

**а)** П. Друкер, критикуя основные положения классиков управления и предлагая свои парадигмы, в основном исследует теорию и практику американского менеджмента (редкое исключение имеется только в отношении А. Файоля), что, с нашей точки зрения, сужает возможности автора в развитии очень важных парадигм;

**б)** невозможно разработать парадигмы науки управления в XXI веке без учета крупных достижений масштабных исследований в сфере стратегического управления, которое на современном этапе не только является самой важной составляющей в системе наук об управлении, но и сформировалось и очень быстро развивается как отклик и ответ управленческой мысли на глубокий, многогранный процесс системных изменений во всех сферах человеческой деятельности в конце

XX и в начале XXI веков. К тому же созданные десятки теорий стратегического управления, разработанные в условиях глубоких преобразований в экономике и социальной сфере выявили много проблем [2, 291-306], решение которых требует новых познавательных научных инструментов, эффективно развивающих философию стратегии в условиях глубоких изменений.

Хронологический подход позволяет выявить логику развития управленческих отношений в системе общественных и рассмотреть этап развития науки управления в XXI веке как результат динамических преобразований общечеловеческих ценностей.

В конце XIX и начале XX веков в результате централизации и концентрации капитала и производства, а также развития производственных отношений, в первую очередь в промышленности, производственные организации выдвигались на первый план как важнейший и сложный объект, который по характеру своей деятельности нуждался в профессиональной организации и централизованном управлении. Поэтому учитывая огромные заслуги практиков и исследователей научного управления (в первую очередь, Ф.Тейлора), полагается, что наивысшим достижением в сфере науки управления начала XX века являлась классическая теория А. Файоля, в которой впервые были разработаны методологические основы и основополагающие принципы управления, характеристики процесса управления и функции в качестве основных его составляющих, а также была сформулирована модель организационной структуры в форме линейно-функциональных отношений.

Теоретико-методологические разработки по проблемам науки управления до второй половины XX века привели к формированию новых принципов управления (Э. Деминг, Дж. Лайкерт), системному переосмыслению процесса управления и разработке новых классификаций функций управления (Л. Гьюлик и Л. Урвик, Киллен, М. Х. Мескон, Г. Х. Попов и др.), а также к разработке новых структурных отношений, в частности, формированию дивизиональных структур, а затем – горизонтальных адаптивных, или так называемых программно-целевых структур с разнообразными подвидами.

Тридцатые годы XX века – это тот этап развития науки управления, когда вместо рационализации управления на первый план выдвигалась теория эффективного управления (Р. Лайкерт), вместо работника производителя, создающего ценности – личность со свободным мышлением, вместо управления производством и людьми – управление сложными группами с многотысячными работниками, а вместо линейно-функционального мышления – системный подход.

В теории А. Файоля есть важный аспект, что крайне мало рассматривается в научных трудах. Выдвигая предвидение как первую важную функцию управления, он предполагал, что оно включает разработку программы действий организации и состоит из долгосрочных и краткосрочных (десятилетие, год, месяц, неделя, рабочий день) предположений. Таким образом, А. Файоль еще в начале XX века в содержании функции предвидения видел определенную стратегическую логику. Так, по его логике, предвидение:

- это программа, которая охватывает всю систему организации;
- включает не только будущую, но и настоящую деятельность организации;

- формирует у разных субъектов управления системное мышление;
- значительным образом отличается от планирования [3, 50].

Таким образом, в результате новой философии науки управления, когда целью субъекта управления является повышение эффективности организации, реализующими этой цели становятся свободно мыслящие и мотивированные интеллектуальные личности, а в качестве основных методов исследований и практического управления внедряются системный анализ и системный подход (то с учетом особенностей научно-технического прогресса, ужесточения конкуренции на мировом рынке, а также централизации и концентрации капитала и производства в крупных структурах), в 50-60 гг. XX века начинается всесторонний и глубокий процесс формирования стратегического управления как важнейшего составляющего в системе наук об управлении. За несколько десятилетий создаются методы и инструментарий стратегического анализа и оценки стратегической деятельности организаций, стратегия как форма целостного мышления вводится в логику высшего эталона менеджмента как коммерческих, так государственных и прочих структур. По своим масштабам развития управленческой науки, по глубине исследований и разработок этот этап является логическим развитием классических теорий управления. Труды И. Ансоффа, М. Портера, Г. Минцберга и других по своей значимости находятся в одном ряду с трудами Ф. Тейлора, А. Файоля и др.

Однако, в последних трех десятилетиях прошлого века развитие как естественных, так и общественных наук привело к новым, нестандартным по сути открытиям, которые в целом не укладываются в рамках философского осмысления первой половины XX века. Если теория систем Л. Берталанфи была принята с восторгом и получила широкое развитие, тем более кибернетиками и специалистами по разработке информационных систем, то теория изменений бельгийской школы во главе с И. Г. Прогожиным и теория синергетики Г. Хагена значительным образом отвергли существующие до этого времени идеи о необходимости выявления нарушений в системах, об их системной упорядоченности, о причинно-следственных взаимосвязях и их анализе и т.д.

В научной литературе такие процессы, которые совершаются под воздействием разнообразных факторов, называются самоорганизруемыми, а самоорганизация рассматривается как рождение порядка из хаоса. Т.е. принцип самоорганизации, который имеет место также в сложных социальных, в том числе – экономических системах, является основой формирования синергии, методологические основы которой для физических структур впервые исследовал профессор Штутгартского университета Г. Хаген.

Если организация как процесс рассматривалась в качестве системы организационных отношений для обеспечения порядка и недопущения хаоса, то, согласно этим теориями, самоорганизация – это рождение порядка из хаоса, т.е. основу этого процесса составляет энтропия.

Если в научной литературе есть многие интерпретации энтропии, то в данном случае она воспринимается как мера неопределенности и неупорядоченности составляющих элементов системы, взаимодействие которых обеспечивает неожиданную внутреннюю энергию. И. Пригожин доказал, что в процессе без-

возвратных потерь энергии важную роль играют флуктуации и случайные отклонения. Этот процесс возникает спонтанно, и он называется диссипацией, а структуры, которые способны к самоорганизации, т.е. к переходу от беспорядка к упорядоченным состояниям, диссипативными. И как доказал Г. Хаген, процессы такого же характера являются источниками явления, которое известно как синергия.

Результатом сложных, многогранных и необратимых процессов является синергетический эффект, в том содержании, что новые многомерные и нестандартные структуры развиваются за счет притока энергии из внешней среды, нелинейности внутренних, качественно разнообразных процессов, неустойчивости составляющих и их взаимосвязей в открытых системах.

Эволюционное развитие системы в равновесном состоянии предполагает, что существует некая связь:

$$a_{t-1} \rightarrow a_t \rightarrow a_{t+1}(1),$$

где состояние  $a_t$  обусловлено состоянием  $a_{t-1}$ , а будущее состояние  $a_{t+1}$  зависит от нынешнего состояния  $a_t^k$ .

Однако когда равновесие системы нарушается, состояние зависит не только от характера причинно-следственных взаимосвязей (1), но и от многих других непредсказуемых случайностей, факторов, изменений и т.д.

Если философия управления в социальных системах при первом случае рассматривается как выявление факторов нарушения равновесия и путем их исключения - упорядочение состояния системы, то при втором случае – выявление флуктуаций как решающих факторов развития.

Правда, И. Г. Пригожин и его последователи считали, что их теория касается естественных систем, так как «искусственное может быть детерминированным и обратимым. Естественное же непременно содержит элементы случайности и необратимости» [4,49].

Как теория, так и практика управления показывают, что социальные системы, при том не только сложные, как бы не были детерминированными, и насколько бы не была велика роль человека, внутренние качественные взаимодействия чаще всего имеют необратимый характер. Политические противостояния, кризисные процессы в экономике лишней раз являются доказательством этого. И в целом именно они являются локомотивом развития, так что все сложные процессы, как в природе, так и в обществе имеют энтропийный характер.

Поэтому и целостная научная характеристика процессов самоорганизации в современных сложных социальных организациях и методология исследования синергетических явлений являются важнейшими стержнями для формирования новых парадигм стратегического управления на ближайшие десятилетия. Так как в условиях системных изменений нарушение равновесия организаций становится, скорее всего, обыкновенным, чем случайным событием. Еще в 1983 г. Мак Келви и Олдрич среди 4 принципов выживания организаций первым назвали принцип вариации и указывая, что они бывают целенаправленными и слепыми, писали, что «слепые вариации» происходят независимо от давления окружающей среды или отбора: они не являются следствием сознательной ре-



акции на необходимость адаптации, а, скорее, происходят случайно или нечаянно [5, 114].

С помощью сравнительного анализа рассмотрим характерные проявления самоорганизации в природных и социальных системах. (см. таблицу 1)

**Таблица 1.**

*Характеристика самоорганизации в сложных природных и социальных системах*

<b>Природные системы</b>	<b>Социальные системы</b>
1. Система должна быть открытой	1. Все сложные социальные системы имеют открытый характер
2. Открытая система должна быть далеко от точки равновесия	2. Современные социальные системы не могут иметь точку равновесия и зависят от притока внешних воздействий
3. Возможность возникновения нового порядка через случайные отклонения (флуктуации) элементов системы	3. Под влиянием воздействий (тем более в условиях ужесточения конкуренции на рынке) человек очень часто не управляет этим процессом
4. Образование через этап хаоса нового порядка произойдет в сложных системах	4. В социальной жизни это встречается даже не в самых сложных системах (разводы в семьях), что объясняется генетическим и другими факторами личности (различные формы конфликтов)
5. Процесс самоорганизации наступает при столкновении положительных и отрицательных обратных взаимосвязей	5. При столкновении старого и нового мышления создаются новые структуры и формы социальных организаций
6. Неравновесие есть необходимое условие появления новых систем	6. Суть закона развития социальных систем заключается в диалектической неравновесности
7. Открытые системы всегда получают энергию извне	7. Социальные организации не могут существовать без взаимосвязи со внешней средой.

Исследования сперва экологов, а потом и обществоведов привели к тому, что процессы самоорганизации предполагают существование некоего явления, которое в научной литературе называется коэволюцией. Коэволюция – это процесс взаимно обусловленных и адаптированных изменений, которые происходят в организации, что в условиях многообразий флуктуаций обеспечивает сохранение системности организации.

Для формирования методологии разработки и реализации стратегии организаций XXI века коэволюционный подход имеет ключевое значение, потому что если самоорганизация требует учитывать объективность энтропических процессов в организациях, то коэволюционный подход выявляет суть и характер коадаптации этих же процессов. Кроме этого, группы людей, которые работа-

ют или готовятся к определенной деятельности на дне океана и в космосе, больше всего должны думать не об изменении окружающей среды с учетом собственных потребностей, а об адаптации в новой сфере. Т.е. речь идет об абсолютной новой форме стратегического мышления, о формировании новых критериев и характеристик мышления.

Таким образом, обобщая и сопоставляя концептуальные подходы теории систем, теории изменений и синергетики в отношении социальных организаций, вполне обоснованно можно сделать вывод, что основу формирования методологии стратегического управления в XXI веке составляют принципы системно-синергической характеристики познания современного мира:

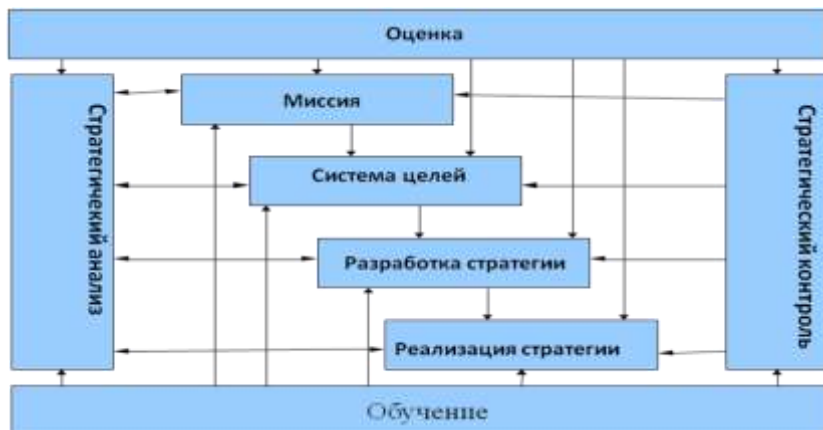
- в природе и обществе проявляется единство и системность процессов;
- в развитии систем главную роль играют экзогенные факторы;
- все процессы в природе и обществе имеют энтропийный характер, и развитие систем зависит от эффективности их адаптации к структурным отношениям энтропических изменений;
- характер энтропических процессов определяется разнообразностью и сложностью явлений;
- системные процессы имеют динамический, сложный, многофункциональный и необратимый характер;
- сложные системные процессы не только не исключают, но и предполагают наличие элементов случайности, так как любое явление – это особая целостность многогранных структур;
- характер самоорганизующихся процессов и коэволюционный подход имеют концептуальное значение в формировании методологии стратегического мышления в условиях непрерывных системных изменений;
- многообразность и многослойность самоорганизующихся процессов в разработке стратегии на первый план выдвигает многомерный подход вместо классических подходов, причинно-следственного и линейного характера, известных из теории стратегии XX века.

Исходя из вышеуказанных принципов, нами предложена новая модель разработки и реализации стратегии организации. (рис. 1.)

Каковы особенности этой модели?

- **Во-первых**, в отличие от подхода классической теории, процесс в этом случае имеет не подчеркнутую иерархическую схему, а рассматривается в многомерном пространстве;
- **во-вторых**, каждый этап разработки стратегии, в свою очередь представляется многочисленными факторами;
- **в-третьих**, предоставляется возможность контролировать и оценивать не сформированную стратегию, а каждый ее этап в отдельности, что просто необходимо в современных условиях изменений. Контроль в данном случае получает новое содержание, а в интеллектуальных организациях будущего – превращается в самоконтроль;
- **в-четвертых**, четырехмерная система «анализ – контроль – оценка – обучение» резко повышает качественный уровень и эффективность каждого этапа, так как их взаимосвязь раскрывает новые пласты стратегического мышления. А

с учетом того, что в современных условиях разрабатываются новые критерии оценки качественных параметров, а в итоге меняется суть обучения, так как на первый план выдвигаются его непрерывность и практическая значимость с одной стороны, а с другой – самообучение в интеллектуальных группах, то такой подход значительным образом развивает суть такого мышления.



*Рисунок 1. Многомерная модель разработки и реализации стратегии организации.*

Таким образом, модель разработки и реализации стратегии организаций претерпевает значительные изменения, в частности:

- происходят коренные изменения в организационных отношениях, формируются организации нового типа, которые строятся по качественно новым организационно-структурным схемам и функциональной системе;
- существенно меняется содержание внешней и внутренней среды и сущность их взаимоотношений;
- периодичность и частота изменений условий развития и существования организаций, а также высокая динамика появления качественно новых составляющих требуют формирования гибких стратегий;
- стратегам предлагаются новые и сложные задачи, в результате чего происходит перераспределение их функций и передача полномочий субъектам, действующим во внешней среде;
- методологические варианты «снизу вверх» и «сверху вниз» разработки стратегической модели в значительной мере теряют свою значимость и уступают свое место многомерным пространственным и системным инструментам. С этой же логикой в стратегическом управлении первоочередное значение постепенно приобретают многомерные подходы.

## Литература

- [1] Друкер П., “Задачи менеджмента в XXI веке”.: Пер. с англ.: – М.: Издательский дом “Вильямс”, 2004. – 272 с.
- [2] Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж., “Школы стратегий”.: Пер. с англ.- СПб.: Изд. “Питер”, 2000. – 336 с.
- [3] А. Файоль. Общее и промышленное управление. Пер. с франц., ЦИТ, 1923, 122 с.
- [4] Пригожин И., Стенгерс И., “Порядок из хаоса. Новый диалог человека с природой”, - М: Прогресс, 1986, 432 с.
- [5] McKelvey, Bill and Howard Aldrich (1983). «Populations, Natural Selection and Applied Organizational science». Administrative Science Quarterly, 28, 101-28.

**I СЕКЦИЯ:  
ПРОБЛЕМЫ СТАРТЕГИЧЕСКОГО  
УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМИ  
ПРОЦЕССАМИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ**

**АДАПТАЦИЯ ПЕРСОНАЛА КАК ОДНА ИЗ  
АКТУАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ КОРПОРАТИВНОГО  
УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ**

*Бабаян К.Б.*

[krn\\_babayan@mail.ru](mailto:krn_babayan@mail.ru)

**Аннотация**

В статье выявляется роль адаптации персонала в системе организационного управления, исследуются основные проблемы и предлагаются пути повышения эффективности управления адаптационным процессом на основе системного, комплексного подхода к решению задач управления человеческими ресурсами.

**Summary**

The article highlights the role of personnel adaptation in organizational management system, examines the main challenges and proposes ways to improve the management of the adaptation process based on systematic, integrated approach to solving problems of human resource management.

**Ամփոփում**

Հոդվածը հայտնաբերում է կադրերի ադապտացիայի դերը կազմակերպչական կառավարման համակարգում, քննում է հարմարեցման գործընթացի հիմնական հարցերը եվ առաջարկում կառավարման արդյունավետությունը բարելավելու ուղիները հիմնված մարդկային ռեսուրսների կառավարման խնդիրների լուծման համակողմանի եւ համակարգված մոտեցման վրա:

**Ключевые слова.** Адаптация, управление, система, человеческие ресурсы, корпоративная культура.

XXI век породил много задач в области управления организацией. Современные организации отличаются изменчивостью, непредсказуемостью. Глобали-

зация и интернационализация мировой экономики привели к большей открытости и вовлеченности организаций в систему международного бизнеса, что явилось причиной роста их уязвимости и зависимости от внешней агрессивной организационной среды. Соответственно на первый план выходят стратегические задачи повышения конкурентоспособности, включающие разработку более гибких систем управления, в том числе инновационных подходов к управлению человеческими ресурсами (УЧР). За последние несколько десятков лет эта сфера также претерпела много перемен – не только в плане развития методологии и практических навыков, но и в концептуальном плане: от поиска наиболее рациональных путей улучшения результатов труда и повышения его производительности до идей гуманизации и раскрытия человеческого потенциала; от безликого отношения к работникам как “кадрам”, “трудовым ресурсам”, “персоналу” до формирования нового взгляда на работника как ценного ресурса организации и возникновения концепции управления “человеческим капиталом”.

Современный персонал организации – это не просто работники, ответственные за грамотное и своевременное выполнение своих трудовых обязанностей, но и личности со своими ценностными установками и определенными устремлениями, обладающие всевозможными компетенциями и способными наращивать свои знания и навыки путем непрерывного обучения.

Перед HR-менеджерами изначально стоит задача не только правильного подбора на рынке труда необходимого персонала, но и нахождения эффективных путей удержания «ценных» сотрудников, мотивированных к раскрытию своего трудового потенциала, к дальнейшему обучению и переобучению в целях развития организации. Однако на практике этот процесс проходит зачастую очень сложно, и не все отобранные, лучшие, на первый взгляд, работники вливаются в организацию, закрепляются в ней, работая успешно на ее благо. Причины этому чаще всего кроются в несоответствии внутриличностных установок и ожиданий сотрудника и ценностных установок самой компании, в неспособности руководства наладить межличностный контакт с новым сотрудником либо нежелании коллектива принять в свои ряды новые кадры. Неизбежные организационные изменения приводят к росту текучести и среди старых работников, не умеющих адаптироваться к новым условиям. Все это свидетельствует о том, что важным этапом работы с персоналом в современных компаниях является правильная организация процесса его адаптации. Целью настоящей статьи является выявление актуальных проблем управления адаптацией персонала в системе УЧР организации и нахождение качественно новых путей их решения.

Рассмотрим само понятие «адаптация» и различные современные научные подходы к пониманию сути данного процесса. Н. Иванникова определяет адаптацию как процесс взаимного приспособления индивида, группы и организации [1, С.43]. С. Шапиро и О. Шатаева описывают адаптацию как “процесс ознакомления нового работника с организацией и изменения его поведения в соответствии с требованиями и правилами данной организационной культуры” [2, С. 51]. С одной стороны, в представленном определении сужено само понятие адаптации. Ведь адаптационный процесс касается не только новых работ-

ников (т.н. первичная адаптация), но и проработавших в данной организации многие годы (вторичная адаптация), вынужденных приспособляться к изменениям организационной среды, что является постоянным и неизбежным процессом в любой современной организации, функционирующей в конкурентном рыночном окружении. С другой стороны, работнику как бы навязываются требования организационной культуры, в рамках которой в принудительном порядке меняется его поведение. В то время как этот процесс является взаимным, формирующим не только новое поведение работника под воздействием организационной культуры, но и изменяющим, вносящим новые грани в существующую культуру организации под воздействием взглядов, представлений и ценностей, привносимых в организацию новыми сотрудниками. Наиболее полное, на наш взгляд, определение, отражающее суть данного процесса, дано Д. Ашировым: “Адаптация – это взаимное приспособление работника и организации, основывающееся на постепенной вработываемости сотрудника в новых профессиональных, социальных и организационно-экономических условиях труда. Адаптация – это социальный процесс освоения личностью новой трудовой ситуации, в которой личность и трудовая среда оказывают активное воздействие друг на друга и являются адаптивно-адаптирующими системами” [ 3, С.103]. Здесь указывается социальный характер данного процесса. Именно социальная среда задает поведенческие стереотипы, способы межличностных взаимодействий сотрудников в совместной деятельности, облегчает либо усложняет процесс восприятия человеком новой для него системы норм и стандартов. При этом подчеркивается постепенный характер вработываемости в новые условия.

Следовательно, адаптация персонала – не сиюминутный, а довольно длительный поэтапный процесс, в течение которого сотрудник начинает понимать основные организационные цели и задачи, постепенно воспринимать нормы социального поведения, идентифицировать себя с данной организацией. Во многих организациях для установления профпригодности работника, а также с целью обучения его требуемым первичным навыкам работы устанавливается испытательный срок – чаще всего на 2-3 месяца. Обучение работников проходит как непосредственно на рабочем месте со стороны руководителя или коллег, либо специально прикрепленного к работнику наставника, так и с помощью тренингов. Для этого в крупных корпорациях чаще всего создаются специальные учебные центры, занятия в которых проводятся либо самими компетентными работниками данной корпорации, либо приглашенными со стороны специалистами в той или иной области. К примеру, в российской компании “Инком-недвижимость” процедура адаптации проходит в три этапа: первые две недели стажировка в отделении, в течение которой сотрудника знакомят с задачами бизнеса, с корпоративными условиями, требованиями и внутренними правилами; на втором этапе проводят специальное обучение навыкам работы в сфере недвижимости в корпоративном учебном центре; третий этап сопряжен с введением в должность и решением конкретных производственных задач [4, С.101].

Важно учесть, что адаптация носит многоуровневый и многоликий характер. Как было сказано выше, она может быть как первичной, так и вторичной.

И подход к адаптации новых сотрудников, основанный, прежде всего, на ускоренном ознакомлении сотрудника с нормами, правилами, запросами организации, должен коренным образом отличаться от адаптации работающих в организации длительное время, где на первый план в данном процессе выходит нахождение новых форм мотивации, основанных на прозрачности, объективности и справедливой оценке труда. Одним из таких современных методов эффективной мотивации, успешно применяемых в крупных западных компаниях, является грейдинг. Этот инструмент управления позволяет выстраивать схему должностных уровней с учетом как квалификации и стажа работника, так и уровня ответственности и сложности работ, а также степени влияния на финансовые результаты компании. К “грейду” (установленному должностному и ранговому интервалу “весов”) привязывается объем социальных гарантий и льгот. Система грейдинга позволяет «увязать» оплату труда и логику бизнеса, тем самым удерживать лучших работников, прививая им большую лояльность к изменяющимся условиям и требованиям [5, С.54-57].

Выделяют профессиональную (производственную) и социально-психологическую адаптацию. Первая охватывает круг задач, связанных с непосредственным вхождением работника в сферу своих обязанностей и должностных полномочий. Работник должен проявить себя с точки зрения своих профессиональных качеств, компетенций. Этот процесс пройдет и для работников, и для организации более безболезненно, если организация изначально при заявке на вакансию предоставит полную информацию о требуемой квалификации и необходимых, предъявляемых к данной вакансии, качествах работника, своевременно проведет тщательную идентификацию и отбор персонала, а также необходимые испытания на соответствие занимаемой вакансии, оговорит с принимаемым работником все условия контракта и его должностные обязанности. Работник с первых дней должен почувствовать ответственность за производительность и качество своей работы. Задачи не должны быть слишком легкими и наоборот, чрезмерно трудными. В процессе взаимного “притирания” сотрудника и организации очень важна роль непосредственного руководителя, выступающего в качестве наставника и куратора. Важно с первых дней установить «обратную связь» руководства с вновь принятыми сотрудниками, то есть руководитель должен уметь направлять и адекватно оценивать работу, информируя работника о его победах либо неудачах и погрешностях. Для удержания работника в организации необходимо не только с первых дней создать, но и в дальнейшем поддерживать его интерес к выполняемым обязанностям, подбирать для него интересную в плане самореализации работу, стимулировать ее исходя из запросов работника. Руководство, заинтересованное в формировании активной позиции работника, должно создавать все необходимые условия для раскрытия его творческого потенциала, поощрять любые стремления к проявлению инициативы. И, наоборот, для формирования исполнительных работников следует сосредоточить внимание на поощрении аккуратности, дисциплинированности, добросовестного отношения к выполнению задания и т.п.[6, С.100].

Таким образом, для успешного управления адаптацией персонала необходимо учитывать прежде всего такие производственные факторы как организа-



ция труда со стороны руководства, содержание самого труда, возможности повышения оклада и продвижения по карьерной лестнице, а также внутриорганизационные нормы, правила и условия труда. Еще Г. Эмерсон в книге “12 принципов производительности” подчеркивал сущность человеческой природы: в отличие от других представителей биологического мира, выбирающих лишь один определенный способ приспособления к природе (например, многие птицы от холодов улетают в более теплые страны, а некоторые млекопитающие зимой обрастают шерстью), человек способен адаптироваться в любых условиях изменения окружающей среды, в том числе и приспособлявая среду к своим запросам. Для того чтобы жить действительно полной жизнью, каждому индивиду представляется лишь два возможных и в то же время легчайших пути: либо приспособить себя к окружению, либо приспособить окружение к себе, нормализовать его соответственно своим потребностям [7, С. 295-296]. И не важно, какой из способов он выберет, лишь бы условия его работы были бы «нормализованы», только тогда он будет чувствовать себя комфортно и работать на благо организации.

В данном контексте гораздо более сложными представляются социальные и морально-психологические факторы адаптации. Прежде чем поступить на работу, каждый из нас задается вопросом: за чем я поступаю именно в эту организацию, чего я хочу в ней достичь. Человек входит в организацию со своими базовыми личностными установками (сформированными в нем заведомо семьей и социальным окружением), под воздействием которых формируется его «Я» - позиция, отражающая зависимость личности от собственных желаний, возможностей, обязательств и устремлений, и ставящая ее в ситуацию выбора в пользу того или иного решения. У инициативных работников превалирует установка «хочу» и «стремлюсь», а у исполнительных «Я» - позиция вырабатывается на основе установки «надоб». При этом стимулы к продуктивному труду должны исходить из мотивов, формируемых самими работниками, и носить элементы индивидуального, адресного подхода к каждому сотруднику. И. Грошев выделяет в качестве преобладающих в настоящее время мотиваторов человеческой деятельности следующие: любимое дело; интересную работу; дружный сплоченный коллектив; свободу деятельности [8, С.116].

Если возникает взаимопонимание и совмещение целей работника с целями организации, то адаптационный процесс происходит намного легче и быстрее. Работники с первых дней чувствуют себя членами организации, вырабатывая адаптивное поведение по отношению к ней. Напротив, неспособность руководства и HR- менеджмента вовремя распознать личность человека, его устремления и цели работы в данной организации, приводят к состоянию рассогласованности поведения работников и в конечном итоге к конфликтной ситуации. Ю. Красовский определяет этот процесс как основное морально-психологическое противоречие организационного поведения “сотрудничество – конфронтация” [6, С. 57]. Если руководству удалось приобщить человека к организации, то происходит его взаимодействие, сотрудничество с организацией, возникает чувство “общего дома”, в свою очередь высокий уровень взаимосогласованности приводит к панорамному видению всего фронта работ, сплочению коллек-

тива и более эффективному способу достижения организационных целей [6, С. 61]. Социальный фактор (чувство безопасности в дружеском окружении, потребность в принадлежности социальной группе, общении, поддержке и уважении со стороны коллег) оказывается зачастую главным фактором для ускоренной адаптации нового сотрудника. “Успех работника на новом месте большей частью определяется не содержанием самой работы, а теми социальными условиями, в которых она осуществляется” [8, С. 116]. Иногда сотрудники легче усваивают нормы и правила организационного поведения от своих коллег по работе, чем из соответствующего инструктажа и адаптационных процедур со стороны HR-менеджеров. Это касается формальных и неформальных правил, т.н. неписаных законов, формирующих статус данного работника, его взаимоотношения с начальством и другими работниками, отношения к проявлению инициативы, отношения к дисциплине, режиму работы и отдыха, манере поведения, одежды, способов разрешения конфликтных ситуаций и пр.

Для разрушения устоявшихся в работнике стереотипов и формирования поведения работника в нужном для организации направлении, раскрытия его трудового резерва важную роль играет состояние внутрифирменной корпоративной культуры, определяющей базовые ценности и нормы. Именно “организационная культура в большей степени способствует социокультурной адаптации новых работников к организационному окружению” и именно на данном этапе “организационная культура должна в большей степени проявить себя в новом качестве – главного мотиватора деятельности работников с целью вскрытия “подземных” источников их креативности” [8, С. 116]. Уровень лояльности сотрудников зависит от позитивного восприятия ими миссии организации, отражающей цель существования организации и формирующей внутренний образ компании и культуру отношений между сотрудниками [5, С. 31]. Если человек впитал принятые ценности, нормы и правила, то процесс адаптации пройдет успешно. Такой вид адаптации называют конформизмом [9, С. 96].

Однако чаще всего бывают случаи частичного восприятия ценностных установок организации. Если человек, усвоив и приняв основные ценности организации, не соглашается с некоторыми второстепенными нормами и правилами (адаптивный индивидуализм), то он может даже вызвать положительное мнение о себе у руководства, умеющего ценить в работнике проявление индивидуализма, самостоятельного мышления, креативности. Очень часто сотрудники делают вид, что приняли существующие нормы и правила, на самом деле это является лишь маскировкой. Этот тип адаптации называют мимикрией, и рано или поздно такой работник вступит на путь конфронтации с организацией, превратившись либо в конфликтную личность, оказывающую открытое сопротивление всем позитивным переменам, либо в депрессивную стагнирующую личность. Роль корпоративной культуры оказывается главной и в восприятии коллективом нового сотрудника.

В тех компаниях, где сформированные на основе неформальных взаимоотношений субкультуры выступают в роли сокультур, то есть не препятствуют, а во многих случаях и помогают разработке общего видения и целей организации, коллектив оказывает дружескую поддержку новым сотрудникам, стараясь

быстрее приобщить их к устоявшимся в организации нормам и правилам. При отсутствии единой культуры в организации каждая неформальная группа будет стремиться приобщить работника к своим установкам, создавая дисбаланс и напряженную обстановку, что не может способствовать быстрой адаптации и формированию в сотруднике лояльности к организационным нормам и правилам. Если же сотрудник предпочтет игнорировать некоторые нормы и правила, носящие неформальный характер, то он может быть подвергнут откровенному мобингу (психологической травле) со стороны остального персонала.

Для преодоления указанных проблем, управление адаптацией должно основываться на комплексном подходе, учитывающем необходимость поэтапного восприятия миссии, целей и стратегии организации, приспособления к традициям, нормам и правилам корпоративной культуры организации, преодоления психологического барьера в общении с коллективом, личного роста и стимулирования, адекватного внутренней мотивации сотрудника. Процедура адаптации персонала должна быть выстроена в единую технологическую цепочку, включающую: правила приема на работу; ознакомление с организацией (миссия, цели, продукция, история, структура); ознакомление с основными документами, правилами внутреннего распорядка, мерами безопасности, конфиденциальностью; ознакомление с рабочим местом, стандартами ведения дел, внутренними коммуникациями; знакомство с начальником и коллегами; знакомство с должностными обязанностями, с положением об отделе; знакомство с другими подразделениями и важными лицами; инструктаж по работе, назначение наставника; обучение; составление карьерограммы; отслеживание процесса вхождения в должность, обратная связь; определение потребностей и ожиданий; разработка системы мотивации; распознавание психологических барьеров и их совместное преодоление (тренинги, беседы, коучинг). Системный взгляд на данный процесс позволяет рассматривать его в комплексе как с точки зрения решения организационно-технологических задач, так и с учетом морально-психологических аспектов.

Итак, эффективное управление адаптацией персонала должно решать задачи ускоренного прохождения сотрудником данного процесса и сокращения рисков негативного конфликтного поведения вследствие неприятия сотрудником ценностей и норм корпоративной культуры. И еще один важный, на наш взгляд, момент – успешная организация адаптационного процесса способствует скорейшему выходу работника на точку рентабельности [10, С. 115], а это главная цель вложения “человеческого капитала”.

Таким образом, перед HR-службами, разрабатывающими кадровую политику, должны стоять задачи грамотного формирования адаптационного процесса персонала. Важно учитывать, что процесс адаптации человека в организационном окружении является очень сложным многогранным процессом, взаимосвязанным со всеми управленческими процессами. Поэтому при разработке стратегии управления человеческими ресурсами в организации необходимо создать единую, основанную на системном и комплексном подходе, модель управления адаптационным процессом, объединив ее с остальными моделями HR-управления (рис.1).

Представленная модель демонстрирует всепронизывающий характер процесса адаптации в системе УЧР и связь его с такими важными элементами данной системы как формирование приверженности к миссии, целям и задачам бизнеса, обеспечение мотивации через систему стимулирования и социальную политику, обучение и развитие работников и обеспечение их карьерного роста. Только понимание адаптации как постоянного и непрерывного процесса приспособления сотрудников к изменяющимся условиям организационного окружения может обеспечить эффективность реализации разрабатываемой кадровой политики и стратегии УЧР путем повышения лояльности сотрудников к организации.



**Рисунок 1.** Модель адаптации персонала в системе УЧР организации.

### Литература

- [1] Иванникова Н. Н. Краткий курс по организационному поведению: учеб. пособие – М.: Изд-во “Окей-книга”, 2009. – 144 с .
- [2] Шапиро С. А., Шатаева О. В. Основы управления персоналом в современных организациях: учебное пособие – М.: Изд-во “Высшая школа”, 2008 –199 с.
- [3] Аширов Д. А. Организационное поведение: учеб.- М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006 – 360с.
- [4] Макарова И. К. Управление человеческими ресурсами: пять уроков эффективного HR- менеджмента. – М.: Дело, 2007. – 232 с.
- [5] Современные проблемы управления человеческими ресурсами: монография/ под ред. Л. В. Свиридовой, В. В. Романова. – Н. Новгород: Изд-во Вол-

- го-Вятской академии гос. службы, 2011. – 372 с.
- [6] Красовский Ю. Д. Организационное поведение: Учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 511 с.
- [7] Эмерсон Г. “Двенадцать принципов производительности”/ Научная организация труда и управления/ Под ред. А.Н. Щербаня. М., 1965, С. 264-309.
- [8] Грошев И. Особенности влияния организационной культуры на эффективность деятельности персонала фирмы // Проблемы теории и практики управления, #7, 2006, С. 114-119.
- [9] Алиев В. Г., Дохолян С. В. Организационное поведение: Учебник для вузов – М.: ЗАО “Издательство “Экономика”, 2004 –310 с.
- [10] Рулева Ю. С., Колчина Е. М. Построение адаптационной модели персонала на предприятии розничной торговли (на примере работы гипермаркета) // “Менеджмент в России и за рубежом”, #3, 2010, с. 115-123.

## **THE GROWTH OF HUMAN CAPITAL THROUGH HUMAN RESOURCE MANAGEMENT**

*Balasyan A.S.*

[arminebalasyan@gmail.com](mailto:arminebalasyan@gmail.com)

### **Аннотация**

Успешное управление человеческим капиталом является одним из фундаментальных решений для процветающего развития любой организации и ее конкурентного преимущества. Таким образом, в этой статье рассматривается УЧР и рост человеческого капитала через него, а также то, в какой степени человеческий капитал оказывает непосредственное влияние на деятельность компаний из различных критических точек зрения. Наконец, работа обобщает идею, что наиболее продвинутые компании 21-го века не будут те, с самыми передовыми технологиями или с наиболее ликвидным капиталом, а исключительно те, которые имеют успешное управление человеческим капиталом.

### **Summary**

Successful human capital management is one of the fundamental solutions for the prosperous growth and competitive advantage of any organization. Hence, this article explores HRM and human capital growth through the latter and it also examines the extent to which human capital has a direct impact on organization performance from various critical perspectives. It also summarizes the idea that the most advanced companies of the 21st century will not be those with the most advanced technology or the most liquid capital, but exceptionally those which have successful human capital management.

## Ամփոփում

Հաջողված մարդկային կապիտալի կառավարումը ցանկացած կազմակերպության բարեկեցիկ աճի եւ մրցակցային առավելության առանցքային լուծումներից մեկն է: Հետևաբար, այս հոդվածն ուսումնասիրում է ՄՌԿ-ն ու, դրա միջոցով, մարդկային կապիտալի աճը, ինչպես նաև այն, թե որքան է տարբեր քննադատական տեսանկյուններից մարդկային կապիտալի անմիջական ազդեցությունն ընկերության գործունեության վրա: Վերջապես, աշխատանքն ամփոփում է այն գաղափարը, որ 21-րդ դարի առավել առաջադեմ ընկերությունները կլինեն ոչ թե նորագույն տեխնոլոգիաներով և հեղուկ կապիտալով հարուստ ընկերությունները, այլ բացառապես նրանք, որոնք կունենան հաջողված մարդկային կապիտալի կառավարման համակարգ:

**Key words:** human capital, human resource management, competitive advantage, knowledge worker, learning environment.

For decades business managers have been looking to their people to roll up organizational value and create stable commercial advantage. Consequently, people have become the key to business success, and all the observations nowadays come up to that people are the most important resource in organizations. So, human resource management (HRM), viewed as a general activity involving the management of workforce in production, has acquired a great importance also becoming the main objective around which this article will be built.

Hence, the relevance of this work is based on the fact that the rapid development of economy and business management of the 21<sup>st</sup> century has brought forward the importance of human factor and there is not a single field of activity where the issue of HRM is not customized and studied.

For decades there has been a continuing debate on the relationship between HRM and performance about the need to take more seriously the role of employees. So, two problems have emerged into this article. The first one is "people management", which contends that organizations could be more effective if they let their employees take the lead in improving productivity, cycle time, waste management, and so on. [15] The second one is the concept of "human capital management", which affirms that HRM could be more efficient and contribute more to the organization by becoming a more analytical, impersonal, decision science. [6] Thus, the main aim of this article is to explore HRM; the fact how it helps to shape workers attitudes and behavior and in particular, their satisfaction, well-being, thus enabling the growth of human capital.

HRM goes back to the roots of human history. The first visible signs of its activity as practiced nowadays in modern business organizations already appear in the late nineteenth century more or less simultaneously in England, France, Germany, and the USA. HRM covers a vast array of activities and shows a huge range of variations across occupations, organizational levels, business units, firms, industries, and societies. Research

shows that the goals of HRM are often implicit. [11] Only the biggest firms are inclined to have formal or precise goal statements for their overall HR strategy. One of the basic missions of HRM is to support the vitality of the firm through stabilizing a cost-effective and socially legitimate system of labor management. This is of crucial importance in the establishment and early growth stages of firms, because if management cannot attain this balance, the firm will fail, as having an adequate set of human resources an efficient group of people with enough motivation to work together productively and economically is a necessary basis of business survival. And if the firm does not possess an element of flexibility into its HRM regime, it will fail at some subsequent point even if its initial model of HRM is cost effective and legitimate.

HRM is important to organizations for several reasons. Effective HRM can add significant financial value to an organization. [21] Its practices (hiring, training and performance management) have a direct influence on employee productivity. And finally competitiveness, value propositions, core competencies, organizational cultures and public images can be established through it.

Various approaches to HRM and management control establish rather different views about workers and develop different degrees of concern about workers' well-being; meanwhile they are all firmly presented essentially as routes to better performance. Some managers accept the argument that effective management of human resource provides a distinctive basis for competitive advantage. [3] As Harley and Hardy argue, mainstream HRM scholarship is characterized by an increasing convergence of meaning among researchers as to what HRM is and how it should be researched, while at the same time the practice of HRM remains ambiguous and variable. [13] This means that managers can use the language of HRM to establish the validity of their practices.

In any organization there are just individuals who have some relative knowledge and skills, but who are considered to be human resources, and there is also the human capital, that is people, who have concrete aims in life and in the workplace, possess a considerable amount of wide knowledge abilities and professional skills and whose point of view is greatly respected. Traditionally human capital is defined as embodied fund of human abilities, knowledge, skills and motivations to encourage human productivity. But it is not only the body of knowledge, abilities that a human has; at the same time human capital involves acquired knowledge as well to use in this or that area of social activity that contributes to the growing productivity of labor and production. [9] In other words human capital is something which comes out after a good "processing" of human resources, like in industry, where lots of natural resources are worked out, and only after some thorough manufacturing they turn into capital and bring outcome to the company.

Organizations must be able to recognize the potential of their human capital both in recruitment of open positions and in the development of their employees. As the global economy spurs increasingly severe competition, organizational leaders are thinking hard about what they can do to give their organizations a competitive advantage. Because people are the most important resource, it makes sense to think how the management of people might be improved. So, at every stage of the business cycle, leaders need and want to know: "Do we have the talent to get to achieve our goals?", as talent management is the crucial way of securing, developing and motivating people with the right skills and approaches to meet business objectives. [18] Like any investment, investing in people

should be well-advised and well considered. Investing in the development of some people is more likely to bring profit than investing equally in everyone. For this reason, then, knowing who has potential for promotion makes it possible for organizational leaders to spend their training and development money wisely by investing in those who are likely to benefit the organization most in the future.

Resource-based views of the firms see human capital as a key invisible asset that is increasingly valuable and hard to imitate. [2] At a more popular level academic and policy discourse is dominated by reference to the growth of a knowledge economy in which the skills and knowledge of the employee are displacing the traditional factors of production as the key asset for firms. The most common conclusion of critics of human capital and knowledge economy arguments is to return to the concept of a polarization of high-skill "knowledge work" and low-skill "routine" jobs. [10] There has been a decisive shift in the skill requirements of employers, but one that rests more on "capitalizing on humanity" than investing in human capital. [20] So, it is important to mark the transfer of responsibility for investment in human capital from employers to employees. As a result, employers may be choosing to invest more in recruitment and selection processes that can identify workers with the appropriate personal characteristics than in skill development and learning. [7]

With the increasing realization that human capital is one of the key resources for sustainable competitive advantage, there has also been a rise in importance of the knowledge worker, certainly taking center stage over the last decade. Hence, in all companies a comprehensive model of knowledge workers and knowledge working is as well needed, as they are value creators and value adders. As Bohlander and Snell contend, technological inventions and advancements have led to the increase in a variety and number of jobs requiring advanced knowledge and considerable skills, thus transforming human capital platforms "from touch labor to knowledge workers". [4] One possibility is to take into account the market-based model of knowledge working as well as the dual-dependent relationship between knowledge workers and the organization. [17] A key weakness is the tendency to bring all knowledge workers together as if they were one big occupational category. A more thorough approach to the possible categories of knowledge workers would be useful in understanding which HR practices have an influence on their motivation, commitment, and satisfaction.

A key explanation for knowledge worker management notion development lies with the historic shift from a focus on physical and financial forms of capital as key production resources to one on human and intellectual capital. [16] Knowledge businesses rely on the conversion of their human capital (knowledge, skills and talent) to intellectual capital (product and service offerings in the market place). Knowledge in organizations nowadays is seen as a "possession" of an individual or a group of employees and sometimes even presents a threat to knowledge-intensive firms because of the potential loss of "intellectual capital". Also, it is essential to mention that having a particular amount of knowledge is not enough to be recognized as a knowledge worker. It is the active appliance of the knowledge, through work, that is important. The "possession" of knowledge and skills (developed through experience) can best be described as "human capital". [5]



The transformation of human capital into intellectual capital highly relies on the context for knowledge production. Knowledge workers interact with other knowledge workers to produce knowledge-intensive outcomes. Watching the knowledge production process, it becomes clear that one cannot manage knowledge workers without managing the knowledge environment within which they operate. An organization cannot logically pretend to employ knowledge workers if they are not able to engage in knowledge work. The factors that make knowledge workers choose some projects over others are often related to the feedback received on their knowledge product and the desire to deepen technical expertise by taking on challenging projects. Furthermore, they feel the need to be involved in decisions that will influence their development opportunities and careers and tend to have need for a high degree of autonomy. [1] The simultaneous development and sharing of knowledge itself presents a management challenge because knowledge workers may hold on to their knowledge in order to indemnify their next career opportunity, whether it is within or out of the organization. And the role of HRM in this process is to create such an environment in which harmonious flow of knowledge will take place. Firms need to allow knowledge workers act in a way that they consider appropriate at a particular moment, creating decision-making systems. This creates a very specific focus for HRM. It gathers HR practitioners into the resource elimination process, determining who should be appointed to which project and for what period, as well as calling for an understanding of how work organization can be used to develop key skills. Sometimes employees may put pressure on their employers to adopt particular bundles of HR practices and this pressure is very real as links within the network also represent career opportunities, and employers are well aware that a “better deal” elsewhere may result in the loss of human capital.

Knowledge-trading between knowledge workers and organizations has an impact on recruitment, development, work organization, payment and reward. Firstly, managers need to take a human capital focus in employee resourcing activities by specifying the nature of knowledge inputs that are needed within the organization: which skills need to be developed to ensure effective knowledge-trading. Human capital management focus also has an impact on resource allocation. For instance, if a particular skill is on demand by a client group, it is often the case that key skilled employees will be placed across project teams to allow for variance of the particular skill set across the organization. Here the organization needs to create mute learning environments to ensure cost-effective skill development. Knowledge workers often claim high rewards given the complexity and uniqueness of their skills, but if the interdependency of knowledge-trading is emphasized, the employer can argue that knowledge production would not be possible without access to organizational resources networks, physical and financial capital.

The knowledge-trading theme presents specific challenges with regard to the development of knowledge workers. Knowledge workers are interested in knowledge-trading because they are highly focused on employability [8] which enables them to move on to a career opportunity that will enable them to develop further unique skills that are attractive to other employers. The tension between employees wanting to move between organizations and the organization needing to hold on to key talent can be termed the “retention-employability” dilemma. [19] If an organization fails to address and manage this career dilemma, it will be depleted of its human capital and may create a source of

competitive disadvantage. It gives more credence to the view of HRM as a process of extending policies directed to managerial and professional workers to the rest of the workforce. [12] Knowledge workers, on the other hand, wish to develop transferable skills that will make them attractive to prospective employers. If an organization develops principally firm-specific skills, the knowledge worker may give away his or her employment attractiveness. Knowledge-based firms therefore need to keep a balance within their skill development agenda between organization-specific and transferable skills, which, in turn, impacts on the arrangement of the knowledge workers' careers. Both of these tensions speak to the need for knowledge-based firms to retain and develop valuable and unique human capital.

So, companies that rely on traditional human capital approaches will find themselves at an increasing disadvantage in the years ahead. Recruiting, succession planning, performance management, compensation, career development and strategic workforce planning are often handled as separate functions, but bringing all these disciplines together into a cohesive strategy requires a significant investment of resources.

Finally, the current workforce challenges demand new thinking about human capital management. Managers play a critical role in integrated human capital management, balancing the needs of the employer with those of the employee while representing the interests of both sides. They need HR policies, processes, and tools to help them meet employees' widely varying needs. Today companies need to focus on the areas of human capital management that will have the most impact on their business and where investments will bring the most return. In successful companies HR is the facilitator and the business is the driver of successful human capital management. There is one major question: what makes companies successful at deploying integrated strategies? The answer is that while successful human capital management is facilitated by the HR staff, it is owned by line managers and executives. It is part of each manager's responsibilities and receives continual attention. [22] Hence, integrating human capital management programs and other related initiatives allows a company view workforce decisions in a strategic way and positions it for greater financial success. Integrated human capital management addresses managing human capital with the same clarity, discipline and objectivity as managing other critical business assets. And at this point just human assets \_skills, knowledge, and attitudes of employees\_ become the crucial competitive advantage. And in such a context, the dominant HRM model is a human capital. [14]

To conclude, it should be underlined that the evolution of HRM has not been without problems and some of them are still alive today. And although HRM has often considered to be lower in strategic importance, corporate investment and professional status, when compared to some other areas of business management, lots of companies view employees as organizational assets, and make HRM a strategic driver of competitive advantage. HRM has also been explored from the perspective of the worker and the importance of the recognition that the workforce is increasingly well qualified and the proportion of what can be described as "knowledge workers" is growing, has been highlighted.

Overall, the message of this article is that successful organizations of the future will not be those with the most advanced technology or the most liquid capital. They will be

those that are systematically managing and developing talent to gain and sustain competitive advantage through successful human capital management.

## Literature

- [1] Alvesson M. Management of Knowledge Intensive Companies. Berlin: Monton de Gruyter. 1995.
- [2] Barney G. Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*. 1991. – p. 99–120.
- [3] Barney J. and Wright, P. On Becoming a Strategic Partner: The Role of Human Resource in Gaining Competitive Advantage. *Human Resource Management*. 1998. – p. 31–46.
- [4] Bohlander G. & Snell, S. *Managing Human Resources*. 14<sup>th</sup> edition. Mason, Ohio: Thomson-Southwestern. 2007. – p. 8.
- [5] Bontis N. Intellectual Capital: An Exploratory Study that Develops Measures and Models. *Management Decision*. 1998. – p. 63–76.
- [6] Boudreau J. *Retooling HR: Using Proven Business Tools to Make Better Decisions About Talent*. Cambridge, MA: Harvard Business School Press. 2010.
- [7] Brown P. and Hesketh A. *Playing to Win: Managing Employability in the Knowledge-Based Economy*. Oxford: Oxford University Press. 2004.
- [8] Cappelli P. *The New Deal at Work*. Boston: Harvard Business School Press. 1999.
- [9] Dyatlov S. A. *Basics of Human Capital Theory*. S. Petersburg: Publishing SPbUEF. 1994. – p. 19.
- [10] Fleming P., Harley B. and Sewell G. A Little Knowledge is a Dangerous Thing: Getting Bellow the Surface of the Growth of "Knowledge Work" in Austria. *Work, Employment and Society*. 2004. – p. 733.
- [11] Gratton L., Hope-Hailey V., Stiles P. and Truss C. *Strategic Human Resource Management: Corporate Rhetoric and Human Reality*. Oxford: Oxford University Press. 1999.
- [12] Guest D. Human Resource Management, Corporate Performance, and Employee Well Being: Building the Worker into HRM. *Journal of Indus*. 2002.
- [13] Harley B. and Hardy C. Firing Blanks? An Analysis of Discursive Struggle in HRM. *Journal of Management Studies*. 2004. – p. 377–400.
- [14] Kaufman B. E. Toward an Integrative Theory of Human Resource Management. In B. E. Kaufman (ed.), *Theoretical Perspectives on Work and the Employment Relationship*. Ithaca, NY: Cornell University Press. 2004.
- [15] Lawler E. E. *Treat People Right!* San Francisco: Jossey-Bass, III. 2003.
- [16] Martin R. L. and Moldoveanu M. C. Capital Versus Talent: The Battle That's Reshaping Business. *Harvard Business Review*, July. 2003. – p. 36–41.
- [17] May T. Y., Korczynski, M. and Frenkel, S. J. Organizational and Occupational Commitment: Knowledge Workers in Large Organizations. *Journal of Management Studies*. 2002. – p.775–801.
- [18] Rothwell W. J. *The Encyclopedia of Human Resource Management*. Volume I, Suite 1200, San Francisco, GA94104-4594. 2012.

- [19] Swart, J. and Kinnie N. Managing the Careers of Professional Knowledge Workers. London: CIPD. 2004.
- [20] Thompson P., Warhurst C., and Callaghan G. Human Capital or Capitalising on Humanity? Knowledge, Skills and Competencies in Interactive Service Work. In C. Prichard, R. Hull, M. Chumer, and H. Willmott (eds.), Managing Knowledge. London. Palgrave. 2000.
- [21] Ulrich D. & Brockbank N. The HR Value Proposition. Cambridge, MA: Harvard Business School Press. 2005.
- [22] Wilkerson B. E. Five Rules for Talent Management in the New Economy [www.towerswatson.com/research-and-ideas](http://www.towerswatson.com/research-and-ideas). 2009.

## ОСОБЕННОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ.

*Галстян А.В.*

[anulik\\_g88@mail.ru](mailto:anulik_g88@mail.ru)

### Аннотация

В статье рассматриваются особенности становления виртуальной экономики, приводятся основные проблемы и подходы к регулированию электронной экономической деятельности. В данной работе анализируются состояние, место и роль электронной коммерции, а также перспективы ее развития, как в отдельных странах, так и во всем мире.

### Summary

The article summarizes peculiarities of formation of virtual economy, provides key problems and approaches to the regulation of e-economic activities. This article also analyzes the state, the location and the role of e-commerce, as well as possibilities of its development both in separate countries and throughout the world.

### Սմիտիում

Հոդվածում ուսումնասիրվում են վիրտուալ տնտեսության ձևավորման առանձնահատկությունները, առաջ են քաջվում էլեկտրոնային տնտեսական գործունեության կանոնակարգման հիմնական խնդիրներն ու մոտեցումները: Այս հոդվածը վերլուծության է ենթարկում նաև էլեկտրոնային առևտրի

վիճակը, տեղն ու դերը, ինչպես նաև զարգացման հեռանկարները թե՛ արտանման երկրներում, թե՛ ամբողջ աշխարհում:

**Ключевые слова:** электронная коммерция, виртуальная экономика, рынок электронной коммерции, интернет-торговля, мобильная коммерция.

Актуальность данной темы исследования заключается в ее новизне, нехватке фундаментальных научных исследований в этой области, в то время как наблюдается бурный рост электронной коммерции на практике. Решение ряда проблем на теоретико-методологическом уровне даст большой положительный результат, оказав влияние на деятельность действующих и потенциальных виртуальных организаций.

На современном этапе развития человечество живет в постиндустриальном, или информационном обществе. Отличительная черта современного общества – преобладание сферы услуг над сельскохозяйственным и промышленным производством. В сегодняшнем мире главный капитал – информация, обладатель которой приобретает власть. Развитие государств и их экономик всецело стало зависеть от уровня использования информационных технологий, развития соответствующей инфраструктуры.

Общепризнанного определения электронной коммерции до сих пор не сложилось. Поэтому мы приведем несколько самых распространенных.

Первое в мире официальное определение правительственного уровня, регулирующее вопросы, связанные с электронной коммерцией, было дано в специальном документе администрации Клинтона, где рассмотрены проблемы налогообложения сделок, заключенных через Интернет. В этом документе электронная коммерция определяется как любой процесс, который деловая организация производит через сети, в результате которого право собственности или право пользования вещественным товаром или услугой передается от одного лица к другому.

Комиссия ООН по международному торговому праву представляет в своих документах электронную коммерцию как перечисление различных видов сделок, которые осуществляются через Интернет и другие электронные средства коммуникаций [1].

Неправильно утверждать, что появлению виртуальных организаций и электронной коммерции в целом мы обязаны Интернету. На их формирование и развитие повлияли такие процессы, как глобализация рынков, растущее значение качества товара, его цены и степени удовлетворенности потребителей, осознание важности устойчивых отношений с потребителями, необходимость все большего применения новейших информационных и коммуникационных технологий.

Первые сведения о методах и технологиях электронной коммерции стали упоминаться еще в 60-е гг. XX в., когда появились первые автоматизированные системы управления ресурсами организаций, продажи авиабилетов (компания American Airlines вместе с IBM построили систему автоматизации процедуры резервирования мест на авиарейсы), а также пластиковые карты.

В 1976 г. состоялась Ямайская конференция с участием мировых держав, где был определен главный механизм, с помощью которого осуществляются между-

народные валютные операции, – сформированный коммерческими банками рынок FOREX. Для его формирования с конца 70-х – начала 80-х гг. банками используются закрытые VAN-сети.

1990 г. для формирования и развития электронной коммерции, действительно, является особенно важным. Именно в этом году Национальный научный фонд США допустил крупные частные корпорации к использованию Интернета (до 1990 г. коммерческое использование Интернета было запрещено). Вскоре функции управления Интернетом были переданы в частные руки, благодаря чему миллионы компаний и людей со всего мира сегодня могут пользоваться преимуществами этой сети.

На современном этапе развития интернет-технологии предоставляют большую свободу перемещения нематериальных активов и даже дают возможность выпускать собственные электронные деньги. И в связи с этим перед государствами встают проблемы регулирования электронной экономической деятельности и налогообложения.

Отметим, что какое-либо одно государство не может в полной мере контролировать сделки, проводимые в глобальной сети, прежде всего из-за экстерриториальности Интернета. В связи с этим возникают проблемы также в налогообложении.

Решение данных вопросов предполагает заключение ряда международно-правовых актов. К сожалению, на сегодняшнем этапе развития электронной коммерции нет четко действующих международных договоров, регулирующих данную сферу экономических отношений, хотя с конца 90-х гг. был принят ряд рекомендаций и правил ведения торговли. Основными органами, вырабатывающими такие рекомендации сегодня, являются Комиссия по предпринимательству, упрощению деловой практики и развитию в рамках Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Комиссия ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) и центр по упрощению процедур международной торговли (СЕФАКТ), действующий в рамках Европейской экономической комиссии [2].

Итак, приходим к выводу, что для достижения максимальной эффективности законодательное регулирование электронной коммерции необходимо осуществлять как на национальном, так и на международном уровне.

На сегодняшний день существуют следующие концепции государственного регулирования электронной экономической деятельности.

Первый подход предполагает установление в мире режима невмешательства государств в сферу электронной коммерции. Данного подхода придерживаются такие страны, как США, Канада, Япония и др., достигшие лидирующих позиций в сфере информационных технологий. Эти страны также выступают за мораторий на введение налогообложения субъектов электронной коммерции. Долгие годы в США действовал данный мораторий, введенный решением Верховного Суда США еще в 1992 г. [3] Отметим, что в 1998-1999 гг. экспертами Нью-Йоркской правительственной рабочей группы по электронной торговле США и ОЭСР были разработаны проекты Международных Конвенций по электронным сделкам и Директив по налогообложению сделок, осуществляемых в Интернете, авторы которых исходят из привязки “электронных услуг” к фактическому место-

нахождению компьютерного сервера, который предлагается признавать постоянным представительством [3]. А в этом случае, большая часть субъектов будет налогооблагаться на территории США, так как серверы многих интернет-сайтов физически находятся в данном государстве. Учитывая этот факт, если все страны мира последуют этой концепции США, то в будущем при отмене моратория убытки госбюджета довольно быстро возместятся.

Но противники моратория, утверждающие, что отсутствие налогообложения уже сегодня приводит к ощутимым бюджетным потерям, добились успеха. В 2013 г. Сенат США поддержал введение налога на онлайн-продажи: законопроект, известный под названием Marketplace Fairness Act, позволит штатам взимать налог со всех интернет-магазинов, объем продаж, которых составляет более \$1 млн. в год [4]. Отметим только, что раньше подвергались налогообложению только те интернет-магазины, которые находились в одном и том же штате вместе с покупателем.

Второго подхода к регулированию электронной экономической деятельности придерживаются страны-члены ЕС, которые исходят из позиции максимального вмешательства государства в электронную экономическую деятельность. Здесь специалисты считают, что в скором будущем пополнения бюджета европейских стран будет значительно осуществляться за счет именно электронной коммерции. Поэтому вопросы регулирования данной сферы необходимо заниматься уже сейчас. Например, в Германии было предложение установить налог на использование глобальной сети в деловых целях. Причем платить этот налог должны были только юридические лица за время, проведенное в сети Интернет.

В Бельгии же специалисты предлагают ввести “побитовый налог”, т.е. налог на объем переданной информации через глобальную сеть.

И, наконец, третий подход к регулированию электронной экономической деятельности. Сюда можно отнести страны с недемократическим политическим строем, которые осуществляют большей частью тотальный контроль над информацией, передаваемой через Интернет, а не над деятельностью субъектов экономических отношений, т.е. здесь имеем дело с политическим контролем экономической деятельности. Например, в Китае бурными темпами растут показатели электронной коммерции, но вместе с тем немалое количество интернет-сайтов блокированы со стороны государства и недоступны китайскому пользователю глобальной сети.

Вопросы регулирования электронной экономической деятельности и множество других проблем значительным образом тормозят ее распространение и развитие по всему миру. Но, несмотря на это, сегодня по данным различных исследовательских групп электронная коммерция показывает серьезный рост, как в развитых, так и в развивающихся странах мира. Этому свидетельствуют результаты глобального исследования рынка электронной торговли, проведенного eMarketer в 2013 г., согласно которым мировые интернет-продажи в розничном сегменте в 2012 г. выросли на 21,1%, превывсив \$1 трлн., а в 2013 г. этот показатель увеличился до \$1,3 трлн. [5]. Причем наибольший рост в 2012 г. показала Северная Америка – 33,5%, за ней следует рынок Азиатско-Тихоокеанского региона с ростом

на 30,5%, а по прогнозам аналитиков уже в 2013 г. Северная Америка уступит ему свое место лидера (см. табл. 1).

**Таблица 1.**

*Динамика роста показателей электронной коммерции в мире [5].*

Годы	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Регионы	%	%	%	%	%	%
<b>Азиатско-Тихоокеанский</b>	27,9	30,5	33,4	36,2	8,2	39,7
<b>Северная Америка</b>	35,9	33,5	31,5	29,7	28,8	28,2
<b>Западная Европа</b>	28,0	26,9	25,7	24,3	23,4	22,6
<b>Восточная Европа</b>	3,6	3,8	3,9	3,9	3,8	3,7
<b>Латинская Америка</b>	3,1	3,4	3,5	3,6	3,6	3,5
<b>Ближний Восток и Африка</b>	1,6	1,9	2,1	2,2	2,3	2,3

Как видим из вышеприведенной таблицы, темпы роста интернет-продаж в Западной Европе так же, как и в Северной Америке снижаются, в отличие от Азиатско-Тихоокеанского региона. Это можно объяснить тем фактом, что в развитых странах Запада информационные технологии лучше развиты и большее количество населения имеет доступ к глобальной сети Интернет. В частности, в ЕС проживает 820 млн. человек, из которых 529 млн., что составляет 64% населения, используют Интернет, а 250 млн., т.е. 48% – делают онлайн-покупки [6], а в Китае показатель проникновения широкополосного доступа составляет всего 30% [7].

Безусловным лидером по объемам электронной торговли на сегодняшний день является США, хотя Китай превосходит по темпам роста. В целом пятерка лидеров в 2012 г. представлена в таблице 2.

Данная таблица была составлена на основе исследований eMarketer. Некоторые из представленных цифр значительно отличаются от результатов исследований других аналитических групп. Например, по оценкам Forrester Research китайский рынок электронной торговли еще больше: в 2012 году общий объем продаж составлял \$ 219 миллиардов [8], а по данным Министерства торговли США выручка от e-commerce за 2012 год составила \$225,5 млрд. [9].

**Таблица 2.**

*Пятерка крупнейших стран по годовому обороту электронной коммерции [10]*

Гос-ва	Годы		
	2011 млрд. \$	2012 млрд. \$	2013 млрд. \$
<b>США</b>	301,69	343,43	384,80
<b>Китай</b>	56,69	110,04	181,62
<b>Великобритания</b>	109,03	124,76	141,53



<b>Германия</b>	38,08	47,0	53,0
<b>Япония</b>	112,78	127,82	140,35

Отметим, что по данным саммита "Global E-commerce", где были представлены состояние и тенденции развития рынка электронной торговли в Европе, годовой оборот электронной розничной торговли вырос на 19% и составил почти €312 млрд., причем большей частью за счет Великобритании, Германии и Франции (88,7%) [6].

Китай со своим бурным ростом переживает “бум” в сфере электронной коммерции, задавая темп всему региону, и вскоре, как видим из вышеприведенной таблицы, опередит по показателям Японию.

Китайский рынок электронной торговли имеет несколько особенностей, благодаря которым, по мнению директора McKinsey и профессора Гарварда Ричарда Купера, имеет такой успех.

Во-первых, около 90% китайской электронной розничной торговли осуществляется на спонсируемых за счет рекламы виртуальных рынках; на этих платформах, которые напоминают eBay и Amazon Marketplace, производители, продавцы и частные лица предлагают свои продукты и услуги потребителям при помощи интернет-витрин; а в США, Европе и Японии все иначе: приблизительно 70% рынка состоит из интернет-магазинов, расположенных на своих собственных веб-сайтах, будь то исключительно онлайн-торговцы, такие как Amazon, или такие магазины, как Carrefour, Dixons и Walmart [7].

Проследивая отчеты международных исследовательских групп по состоянию электронной торговли, нетрудно заметить, что показатели стран СНГ оставляют желать лучшего. Рынок этих стран довольно мал, но мы рассмотрим те государства, у которых имеются тенденции к увеличению интереса и к росту значений онлайн продаж. Наибольший интерес с этой точки зрения представляет Россия.

Компания McKinsey&Co опубликовала исследование под названием Russian Digital Consumer, согласно которому объем рынка интернет-торговли в России в 2011 году составил \$13 млрд., к 2014 году он увеличится до \$25 млрд, показывая до 50% годового роста[10]. А согласно другому исследованию, в котором участвовали международный ресурс о российских IT-инновациях, East-West Digital News, PwC, DataInsight, "PwC Россия" и ГУ “Высшая школа экономики”, российский рынок электронной коммерции пока еще крайне не прозрачен, доля «серого» сектора в некоторых сегментах составляет 20-80 %[11], но, несмотря на это, эксперты прогнозируют существенный рост рынка (см. таблицу 3).

**Таблица 3.**

*Тенденции российского рынка электронной коммерции [12].*

2010 г.	2011 г.	2015 г.	2020 г.
\$8 млрд.	\$10 млрд.	\$23-30 млрд.	\$40-60 млрд.

Немалый интерес среди стран СНГ представляет Казахстан. Здесь давно осознали необходимость формирования и развития такого нового и быстро растущего во всем мире сегмента экономики, как сфера электронной коммерции. В связи с этим были предприняты ряд шагов на официальном уровне, в частности одобрена государственная программа “Информационный Казахстан – 2020”. В ней представлено состояние электронной коммерции в стране, сформулированы целевые индикаторы для обеспечения конкурентоспособности казахстанского рынка электронной коммерции. В частности, к 2017 г. доля электронной коммерции в общем рынке товаров и услуг будет составлять 7%, а в 2020 г. – 10%; доля оборота казахстанских интернет-магазинов в общем обороте товаров и услуг, оплачиваемых электронно, в 2017 будет 30%, а в 2020 г. – 40% [13].

Отметим, что по официальным данным в 2011 г. объем электронной торговли составил \$260 млн., или 0,4 % от общего рынка товаров и услуг [13].

Для стимулирования электронной коммерции в Казахстане была внедрена система электронных государственных закупок, и менее чем за 10 лет экономия бюджетных средств, вследствие внедрения этой системы составила 185 млрд. тенге [14]. А общий объем электронных годовых планов закупок центральных государственных органов на 2013 год составляет около 1 трлн. тенге [15].

Как видим, несмотря на эти скромные показатели, государство прилагает огромные усилия для улучшения состояния рынка, и результаты не заставят себя долго ждать.

Итак, проанализировав рынок электронной торговли во всем мире, можем утверждать, что данный сегмент экономики растет быстрыми темпами, особенно в тех странах, где государство поощряет его развитие. Решив ряд проблем, некоторые из которых мы обсудили в данной работе, в частности, вопросы национального и международного регулирования и налогообложения субъектов электронной экономической деятельности, развития информационно-коммуникативных технологий и увеличение доступа населения к глобальной сети Интернет, можно добиться как экстенсивного, так и качественного развития рынка электронной коммерции в будущем.

А что касается перспектив электронной коммерции, то многие исследования показывают, что уже сейчас набирает обороты мобильная коммерция. Например, аналитики Morgan Stanley утверждают, что в период 2012-2013 гг. появится около 10 млрд. платформ с выходом в Интернет - это будут самые разные устройства, такие как смартфоны, планшетники, автомобильная электроника, домашняя электроника, MP3-плееры, электронные книги и прочее [16].

Понятно, что оптимистичные прогнозы о мобильной коммерции можно делать, основываясь на анализ рынков развитых стран, где информационно-коммуникативные технологии развиты в достаточной степени. В частности, по данным исследовательской фирмы eMarketer, в 2013 г. в США оборот рынка мобильной коммерции составит 38,4 млрд. долларов, при этом 62,5% всего оборота обеспечат заказы с планшетных компьютеров, и эта цифра увеличится до 71,5% в 2017 г.; а доля пользователей, которые делают покупки с помощью мобильных устройств, в 2013 году достигнет 15%, а к 2017 г. – 25% [8].

Результаты другого исследования, представленного в 2013 г. на саммите "Global E-commerce" показали, что объем рынка мобильной коммерции в 2012 г. в Европе вырос до 17 млрд. евро (\$22 млн. долларов США) и составил 5,5% общего объема электронных продаж в 2012 г. [6].

Конечно, вышеприведенные цифры достаточно скромны, но они показывают перспективы электронной коммерции. И вообще, опровергают мнение многих скептиков о том, что электронная коммерция – временное явление и не имеет никакого будущего.

Мы считаем, что хотя общество еще не в полной мере осознало сущность и пользу электронной коммерции, в скором будущем объем рынка электронной коммерции настолько увеличится, что уже во всех странах мира сформируется в отдельный сегмент экономики – “электронная экономика”, который будет занимать центральное значение при любых анализах и экономических прогнозах.

## Литература

- [1] Юрасов А. В. Электронная коммерция: Учеб. пособие. –М.: 2003. – 480 с.
- [2] Кобелев О. А. Электронная коммерция: Учебное пособие / Под ред. проф. С. В. Пирогова, 2006. - 684 с.
- [3] Сидорова О. В. Регулирование электронной экономической деятельности в зарубежных странах// Проблемы современной экономики, N 2 (38), 2011. <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3583>.
- [4] <http://marketing.rbc.ru/research/562949986742252.shtml>
- [5] <http://www.therunet.com/news/453-po-itogam-2012-goda-mirovoy-rynok-e-commerce-prevysil-1-trln-dollarov>
- [6] <http://www.internetsales.ru/e-commerce-v-e-vrope-infografika-i-tsfify/>
- [7] <http://www.vestifinance.ru/articles/27535>
- [8] <http://www.internetsales.ru/chto-dvigaet-rynok-ecommerce-tendentsii-i-tsfify/>
- [9] <http://marketing.rbc.ru/research/562949986384148.shtml>
- [10] <http://marketing.rbc.ru/research/562949985799153.shtml>
- [11] <http://ict-online.ru/news/n88472/>
- [12] <http://ict-online.ru/news/n89927/>
- [13] [http://egov.kz/wps/portal/Content?contentPath=/egovcontent/transport/communications/article/gp\\_inf\\_kaz\\_2020&lang=ru#7](http://egov.kz/wps/portal/Content?contentPath=/egovcontent/transport/communications/article/gp_inf_kaz_2020&lang=ru#7)
- [14] [http://www.computerworld.kz/news/5459/?sphrase\\_id=133685](http://www.computerworld.kz/news/5459/?sphrase_id=133685)
- [15] [http://www.computerworld.kz/news/5153/?sphrase\\_id=133685](http://www.computerworld.kz/news/5153/?sphrase_id=133685)
- [16] <http://www.compress.ru/article.aspx?id=21978&iid=1005>

# ВУЗ, КАК МНОГОМЕРНАЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ НОВЫХ ФОРМ ОРГАНИЗАЦИИ В СФЕРЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В РА

*Галстян В.С.*

[Virginia84@yandex.ru](mailto:Virginia84@yandex.ru)

## Аннотация

Статья посвящена исследованию возможностей и перспектив реализации современных форм организации и управления в вузах, учитывая протекающие процессы всестороннего реформирования высшего образования. Вследствие глобализации, интернационализации и коммерциализации высшего образования ключевой особенностью современного университета должно стать его превращение в многомерную интеллектуальную организацию, эффективно сочетающую элементы сетевой организационной структуры.

**Исследование выполнено при финансовой поддержке ГКН МОН РА в рамках научного проекта № SCS 13-6C456.**

## Summary

The article investigates the possibilities and prospects of implementation of modern forms of organization and management in higher education, taking into account the developments of comprehensive reforms of higher education. Due to globalization, internationalization and commercialization of higher education a key feature of the modern university should be its transformation into a multi-dimensional intellectual (thinking) organization, which effectively combines elements of the network organization.

**This work was supported by State Committee of Science MES RA, in frame of the research project № SCS 13-6C456.**

## Ամփոփում

Հոդվածը նվիրված է բուհերում կազմակերպման և կառավարման ժամանակակից ձևերի ներդրման ու զարգացման հնարավորությունների և հեռանկարների ուսումնասիրությանը, հաշվի առնելով բարձրագույն կրթության ոլորտում տեղի ունեցող համապարփակ զարգացումները և բարեփոխումները: Բարձրագույն կրթության գլոբալացման, միջազգայնացման և առևտրայնացման արդյունքում ժամանակակից համալսարանի առանցքային առանձնահատկությունը պետք է լինի վերափոխումը դեպի բազմաչափ ինտե-

լեկտուրա կազմակերպության, որը արդյունավետորեն կհամատեղի ցանցային կազմակերպական ձևի տարրերը:

***Հետազոտությունն իրականացվել է ՀՀ ԿԳՆ ԳՊԿ-ի կողմից տրամադրվող ֆինանսական աջակցության շնորհիվ՝ № SCS 13-6C456 գիտական թեմայի շրջանակներում:***

**Ключевые слова:** глобализация, интернационализация, коммерциализация, высшее образование, многомерная организация, интеллектуальная организация, сетевая (виртуальная) организация.

Процессы развития современных вузов обуславливают постоянное стремление к инновациям и изменениям, темпы которых должны если не опережать, то, по крайней мере, соответствовать темпам изменений экономики и общества, как в национальном, так и в глобальном масштабе. Исходные функции университетов, заключающиеся в поиске истины в исследовательской деятельности, ее передаче посредством обучения и формировании высокоинтеллектуальной личности в процессе воспитания, могут быть эффективно реализованы только при условии непрекращающегося совершенствования самого вуза и всех его составляющих.

Перечисленные факторы выносят на первую позицию постоянный целеустремленный рост вузов, что означает их превращение в обучающуюся, а, далее, в интеллектуальную организацию, способную своевременно ответить на вызовы изменяющегося мира благодаря непрерывно обновляющемуся интеллектуальному потенциалу. Переход системы высшего образования к рыночным условиям функционирования ставит условие повышения автономности вузов, усиливая конкуренцию и требуя постоянного стремления к инновациям и совершенствованию ресурсов, процессов и результатов образовательной, воспитательной и научной деятельности. В данных условиях, чтобы считаться эффективным, вуз должен стать обучающейся организацией, целенаправленно увеличивая свой интеллектуальный потенциал.

Концепция обучающей организации получила свое развитие в 1990-х годах. Основные идеи и положения данной концепции разработаны в трудах П. Сенджа “Пятая дисциплина. Искусство и практика обучающейся организации”, К. Арджириса “Организационное научение”, Т. Бойделла “Как улучшить управление организацией” и др. В соответствии с представленными концепциями, обучающаяся организация базируется на пяти умениях [1, с. 23–30]:

1. *Мастерство в совершенствовании личности* – это дисциплина, заключающаяся в непрерывном прояснении и углублении личного видения, в сосредоточении энергии и умении объективно смотреть на вещи. П. Сендж называет эту дисциплину духовным фундаментом обучающейся организации.

2. *Интеллектуальные модели* – это таящиеся в глубине сознания предположения, обобщения, образы, которые влияют на восприятие мира и поведение личности. В соответствии с концепцией, непрерывное совершенствование и рост в организации возможны только благодаря “институциональному обучению”, то есть процессу изменения общих “застывших” интеллектуальных моделей сотрудников организации. В соответствии с теорией К. Арджириса, “организационному

научению” препятствуют существующие в каждой организации защитные механизмы, такие, как политика руководства, установившаяся практика и т.д. [2, с. 80–81]

3. *Идти к общему видению*, то есть к общей для всех картине будущего, к которому они стремятся. Для этого, как утверждает П. Сендж, необходимо сделать зримыми общие “картины будущего”.

4. *Групповое обучение*. В соответствии с подходом П. Сенджа, групповое обучение начинается с “диалога”, с отбрасывания “интеллектуальных штампов” и предрассудков, открывая путь к совместному мышлению. Если в организации группа не способна учиться, то этого не способна сделать и организация в целом.

5. *Системное мышление* – это концептуальная рамка, совокупность развитых знаний и инструментов, предназначенных для более целостного восприятия явлений. Именно системное мышление, называемое П. Сенджем “пятой дисциплиной”, является наиболее важным элементом в построении обучающейся организации, поскольку оно позволяет объединить весь комплекс инструментов или умений, обеспечить их интеграцию.

В целом, необходимо отметить, что в основе теорий об обучающихся организациях и организационном научении лежит идея о том, что необходимо развивать умение обучаться, которое не может проявляться самостоятельно по причине большого числа помех и препятствий. Приведенная концепция особенно актуальна для такой сферы, как высшее образование, где потребность в постоянном обучении проявляется всегда.

Если попытаться рассмотреть представленные выше пять ключевых умений обучающейся организацией применительно к системе управления вузом, то можно отметить, что способность к обучению необходимо развивать у всех участников образовательного процесса. Вместе с тем, если студенты потенциально более гибки и восприимчивы к новому, то преподаватели зачастую не просто не осознают потребности в совершенствовании и обновлении своих знаний и навыков, но и не умеют этого. В большей степени этому способствуют и те интеллектуальные модели и защитные механизмы, которые существуют в вузах, особенно стран постсоветского пространства. Изменения и реформы в сфере высшего образования не могут не сопровождаться изменениями установившихся стереотипов и сознательных либо подсознательных моделей.

При этом в основе всех реализуемых изменений должна лежать видимая цель, доступная для понимания всех участников образовательного процесса, позволяющая объединить индивидуальные усилия и в результате органичного взаимодействия достичь наилучшего результата. Как отмечает один из ведущих специалистов в области управления изменениями И. Адизес, успех организации зависит, в первую очередь от органичности и интегрированности составляющих ее элементов, для чего требуется сформулировать единую цель, которая способна наглядно показать, к чему должен стремиться вуз в своем развитии. Последнее, как правило, отсутствует у тех организаций, которые не могут добиться успехов даже при наличии большого количества финансовых, материальных и трудовых ресурсов.

И, наконец, важнейшим принципом и фундаментом управления в любом вузе, вне зависимости от размеров, сложности управленческих и организационных процессов, численности и состава персонала и прочих факторов, должна являться системность мышления. Последнее снова возвращает нас с необходимостью наличия общей цели и видения для процессов функционирования и развития вузов.

Закономерным результатом развития обучающейся организации должно стать превращение в интеллектуальную организацию, базирующуюся полностью на интеллектуальном капитале. Переход от механистической модели организации к ее органическим структурам должен сопровождаться гибкими механизмами постоянного совершенствования и обновления интеллектуального капитала, не просто как самоцель, но, в первую очередь, для его использования и превращения из нематериального в материальный актив. В отличие от модели вуза, как обучающейся организации, вуз, как интеллектуальная организация, должен не просто приобретать знания, но коммерциализировать их, превращать в источник богатства и развития экономики и ее отраслей. В связи со сказанным, наряду с автономией и свободой вузов находить собственные источники финансирования научных исследований и разработок, требуется также вмешательство и поддержка государства для целевого финансирования научной и инновационной деятельности образовательных учреждений.

Концепция интеллектуальной организации, появившаяся в 1990-х годах как естественное развитие концепции обучающейся организации, была сформулирована Р. Хантом и Т. Бьюзенем в книге “Как создать интеллектуальную организацию”. Она должна базироваться на следующих 4-х ключевых идеях: интеллектуальном капитале, организационной культуре, обучающейся организации, сетевых принципах формирования структуры. Неоспорим тот факт, что вуз, как организация, непосредственно связанная с созданием и распространением интеллектуальных ценностей, может эффективно развиваться и функционировать только при условии постоянного обеспечения качества своего интеллектуального капитала. Создание организационной культуры лежит также в основе концепции обучающейся организации, однако, в интеллектуальной организации требуется не прямое формирование этой культуры, а через объединение коллектива посредством воздействия на его духовную и эмоциональную сферы. [3]

Наряду с перечисленными элементами интеллектуальной организации сегодня вследствие развития информационно-телекоммуникационных технологий все больше возрастает роль наиболее рациональной организации рабочего места и способов работы сотрудников. Данная цель достигается посредством создания виртуальной организации, характерными особенностями функционирования которой, по мнению М. Уорнера и М. Витцела – авторов, обобщивших концепцию виртуальной организации, являются: [4, с. 17–20]

- Незначительная физическая структура, функционирование преимущественно в виртуальном пространстве, и, вследствие этого, трансцендентность, выводящая сотрудников такой организации из пространственных, временных, технологических и организационных рамок;

- Доверие коммуникационным технологиям, наряду с наличием внутриорганизационной информационной иерархии;
- Мобильность работы, позволяющая устранить технические и технологические ограничения по максимальной численности сотрудников;
- Смешанные (гибридные) формы функционирования, позволяющие организациям ставить одновременно широкий диапазон целей;
- Отсутствие границ и вовлечение;
- Гибкость и ответная реакция.

Хотя сама концепция виртуальной организации была сформулирована и обобщена относительно недавно, однако виртуальный способ работы был предложен гораздо раньше, около 40 лет назад, и лег в основу концепции “телеработы”. Начальный период развития данной концепции характеризовался в основном теоретическими разработками (1970–1980-е гг.), предложившими интерпретацию нового подхода как движение “работы к сотруднику”, вместо традиционного движения “сотрудника к работе”. В 80-х – начале 90-х годов происходит интенсивное развитие технологической инфраструктуры организаций, и только с середины 1990-х годов исследователи впервые обращаются к термину “виртуальная организация”.

Следует отметить тот факт, что виртуальная форма организации сегодня все более активно внедряется и в сферу высшего образования. Так, в ведущих университетах мира существуют центры дистанционного образования, позволяющие получить высококачественное образование, физически не присутствуя в данном вузе. Такая организация процессов обучения позволяет экономить значительные средства как на переездах и проживании за рубежом, так и на времени. Ярким примером успеха виртуальной формы организации в сфере образования является создание и функционирование с 1997 года виртуальной компании «Virtual University Enterprises», имеющей электронную сетевую инфраструктуру, системы взаимодействия с клиентами и др. Компания предоставляет услуги по авторизованному тестированию по программам сертификации таких компаний, как Cisco Systems, Ericsson, Linux Professional Institute, Microsoft, IBM и т.д., и имеет более 5100 центров в 175 странах мира. [5]

Говоря о виртуальной форме организации нельзя не упомянуть также о такой распространенной модели, как сетевые компании. Сегодня эти формы организации зачастую отождествляют. Стержневые концептуальные основы теории сетевого взаимодействия связаны, в первую очередь, с теорией социальных сетей, сформулированной Джейкобом Морено в 1934 г., а в дальнейшем, уже, в работах А. Бейвласа, Х. Левитта, Дж. Митчелла и других. М. Грановеттер впервые включил понятие социальной сети в сферу экономических взаимоотношений, определив ее, как совокупность позиций, связей и потоков ресурсов. [6] И хотя практика сетевого взаимодействия в экономической сфере сформировалась, как утверждают некоторые авторы, еще в средние века [7], однако наиболее активное развитие исследований по данной проблематике началось в последние десятилетия, и также связано с распространением информационно-телекоммуникационных технологий и, вследствие этого, появлением и все большим распространением виртуальных форм сетевого взаимодействия.



В начале 1990-х годов Р. Майлз и Ч. Сноу впервые предложили концепцию сетевой структуры, как новой организационной формы, а формирование межфирменных сетей – очередным этапом эволюции оргструктур. Указанные авторы обобщили и представили основные отличительные особенности сетевых организационных структур: местом возникновения сетевых структур являются глобальные рынки, а механизм их функционирования основывается на временных структурах, предполагающих свободный обмен информацией между участниками этого взаимодействия; эффективность таких структур обеспечивается за счет использования коллективных ресурсов взаимодействующих экономических субъектов, каждый из которых занимает важную позицию в цепочке получения конечного результата и лично заинтересован в его постоянном улучшении и совершенствовании. [8]

Форма сетевого взаимодействия сегодня эффективно внедрена и в сфере высшего образования. Так, например, в 2008 году образован Университет Шанхайской Организации Сотрудничества, в состав которого входят 53 ведущих университетов стран-участниц ШОС. Можно с уверенностью сказать, что на принципах сетевого взаимодействия сегодня полностью основывается и Европейское Пространство Высшего Образования, сформированное в рамках Болонского процесса. Аналогичным образом, в 2010 г. на основе соглашения, заключенного между странами-участницами СНГ, создан Сетевой Университет СНГ, в состав которого входят ведущие университеты государств-участников СНГ, российско-славянские университеты, высшие учебные заведения, являющиеся базовыми организациями по всем направлениям научно-образовательного сотрудничества. Вместе с тем, многие ведущие вузы создают собственные системы филиалов, также функционирующие на принципах сетевого взаимодействия.

Представленные выше модели организационных структур, применимость которых в высшем образовании неоднократно доказана на уже сформировавшейся практике, представляют собой двухмерные модели, в основном сочетающие два измерения деятельности вузов: вкладываемые ресурсы и полученный результат. Однако активизация различных факторов внешней среды, действие которых значительно усложняет функционирование организаций любой сферы деятельности, требует разработки концептуально нового, многомерного подхода к организации деятельности экономических субъектов, и вузов в том числе. В ответ на эти вызовы в 1970-х годах впервые была применена концепция многомерной организации, основанной на деятельности автономной рабочей группы, вся деятельность которой должна заключаться в выполнении следующих задач:

- ресурсное обеспечение производственной деятельности;
- создание товара или услуги для конкретного потребителя;
- обслуживание конкретного потребителя, развитие и проникновение на целевой рынок.

Р. Акофф в своей книге “Планирование будущего корпорации” предложил новую философию современной организации, функционирующей на основе многомерной структуры, в которой каждое внутреннее подразделение должно быть организовано как сама организация, что ведет к созданию свободного внутреннего рынка. Как отмечает сам автор, термин “многомерная организация” был впер-

вые использован в 1974 г. для Уильямом Гоггином для описания структуры фирмы “Доу корнинг” [9, с. 204–206]. Сам Акофф считает недопустимым ограничение структуры организации двумя измерениями, предлагая многомерную концепцию, предполагающую наличие трех основных измерений:

1. Ресурсы (inputs) – оперативные подразделения организации;
2. Результаты (outputs) – реализующие подразделения организации;
3. Рынки (markets) – маркетинговые подразделения организации.

Наряду с представленными подразделениями, Акофф предлагает создать в организации отдельную структуру – административный орган, который отделен от корпорации как целого и выступает в роли центра прибыли. Как отмечает Акофф, “минимальный шаг в направлении многомерности состоит в преобразовании обслуживающих подразделений традиционно организованной корпорации в центры прибыли” [9, с. 217]. При этом предлагаются различные варианты совмещения многомерных структур в составе одной организации, что предполагает возможность использования общих ресурсов и минимизацию дублирования функций в корпорации.

Необходимость и возможность применения данной структуры в системе управления высшим образованием обусловлена многомерностью процессов, происходящих в этой сфере, потребностью всестороннего подхода к организации процессов функционирования и развития вуза и системы высшего образования в целом. Неслучайно сегодня многие авторы стали обращаться к проблеме создания многомерных проектно-ориентированных структур в управлении университетом [10].

На наш взгляд, реализация всех представленных возможных структур в сфере высшего образования требует более глубинного, теоретически и практически обоснованного подхода руководителей сферы, что, в очередной раз, наталкивает на проблему отсутствия института подготовки профессиональных управленцев и, именно, менеджеров, в сфере образования вообще, и в сфере высшего образования, в частности. Реализация современных организационных форм в сфере высшего образования связана также с рядом других фундаментальных проблем, к которым, на наш взгляд, можно отнести:

✘ Отсутствие понимания содержания концепции современных университетов, необходимость преодоления укоренившихся интеллектуальных моделей содержания и сущности высшего образования.

✘ Проблемы в сфере финансирования деятельности вузов, конфликт между традиционным и современными моделями финансирования высшего образования.

✘ Необходимость разработки концептуальной модели и общего видения будущего развития университетской системы.

✘ Формирование системности подходов к управлению современными университетами, наряду с процессами автономизации и повышения финансовой и административной самостоятельности.

Таким образом, современное функционирование университетской системы сталкивается с концептуальными проблемами, только при условии решения которых возможен переход на востребованный уровень развития.

## Литература

- [1] Сенге П. Пятая дисциплина: искусство и практика самообучающейся организации / Пер. с англ. – М.: ЗАО “Олимп–Бизнес”, 1999. – 408 с.
- [2] Арджирис К. Организационное научение: Пер. с англ. - М.: ИНФРА-М, 2004. – XLIII, 563 с.
- [3] Хант Р., Базан Т. Как создать Интеллектуальную организацию: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2002, – XXV, 230 с.
- [4] Уорнер М., Витцель М. Виртуальные организации. Новая форма ведения бизнеса в XXI веке: Пер. с англ. - М.: “Добрая книга”, 2005.// <http://img.labirint.ru/pubhouse/81931.pdf>
- [5] VUE official site // <http://www.pearsonvue.com/about/>
- [6] Granovetter M. The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited // Sociological Theory. 1983. Vol. 1. P. 201–233.
- [7] Катькало В. С. Межфирменные сети: проблематика исследования новой организационной стратегии в 1980–1990-е годы // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5. Менеджмент. 1999. Вып. 2. № 12.
- [8] Miles R. F., Snow C.C. Network Organizations: New Concepts for New Forms // California Management Review. 1986. Vol. 28, No. 3.
- [9] Акофф Р.Л. Планирование будущего корпорации: Пер. с англ. - М.: Прогресс, 1985. – 327 с. // <http://padaread.com/?book=19503&pg=1>.
- [10] Грудзинский А. О. Проектно-ориентированный университет. Профессиональная предпринимательская организация ВУЗа. - Нижний Новгород: Изд-во ННГУ, 2004. – 370с.

## ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНАЛЬНОГО ВЗАИМООТНОШЕНИЯ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ И МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ ДОШКОЛЬНЫМ И ШКОЛЬНЫМ ОБРАЗОВАНИЕМ В РЕСПУБЛИКЕ АРМЕНИЯ

*Давтян В.Г., Мартиросян Г.К.*

[davera7@rambler.ru](mailto:davera7@rambler.ru) [gugi04@mail.ru](mailto:gugi04@mail.ru)

### Аннотация

Современная, модернизированная система образования в качестве основных приоритетов провозглашает его доступность, качество и эффективность. Для соответствия указанным критериям образовательная система любого государс-т-

ва, в том числе и Республики Армения должна быть правильно построена, управляема и должна обладать организационной гибкостью. Данная статья посвящена выявлению основных проблем управления дошкольным и школьным образованием в РА с целью нахождения основных недостатков, связанных с приоритетной деятельностью государственных органов управления в данной сфере и преимуществ, которыми она может обладать в случае передачи значительной части тактических и организационных полномочий по управлению исследуемой сферой органам местного самоуправления.

### Summary

The contemporary modernized education system is announcing the affordability, quality and effectiveness as its main priorities. For meeting the mentioned criteria the education system of any country, as well as the Republic of Armenia, should be correctly constructed, managed and should have organizational flexibility. This article is devoted to the basic problems revelation of the preschool and school education in RA aiming to find the main disadvantages related to the foreground activities of the government authorities in this sphere; and advantages that it may have in case when the major part of the tactic and organizational responsibilities of the researchable sphere management would be delegated to the municipal authorities.

### Ամփոփում

Ժամանակակից կրթական համակարգը որպես իր հիմնական առավելություններ նշում է մատչելիությունը, որակը եւ արդյունավետությունը: նշված չափանիշներին Համապատասխանելու համար ցանկացած պետության կրթական համակարգ, այդ թվում Հայաստանի Հանրապետության, պետք է ճիշտ կառուցված լինի, վերահսկվի եւ պետք է օժտված լինի կազմակերպչական ճկունությամբ: Այս հոդվածը նվիրված է Հայաստանի Հանրապետության նախապրոցական և դպրոցական կրթական կառավարման հիմնական խնդիրները բացահայտելուն՝ այս ոլորտում առաջնահերթ գործունեության հետ կապված պետական կառավարման մարմինների հիմնական թերությունները և առավելությունները գտնելու համար, որոնք նա կարող է ունենալ, եթե ուսումնասիրվող ոլորտի կառավարման մարտավարական եւ կազմակերպչական իրավասությունների զգալի մասը փոխանցվի տեղական ինքնակառավարման մարմիններին:

**Ключевые слова:** образовательная система, дошкольное образование, школьное образование, государственные и муниципальные органы управления, общеобразовательные стандарты.

Уровень социально-экономического развития любого государства отражает качество действующей системы образования в стране, которое, в свою очередь, зависит от грамотно сформированного и действенного нормативно-пра-

вового поля регулирования данной сферы. В современных условиях углубления процессов глобализации во всех сферах хозяйствования, проблема наличия качественной и правильно управляемой образовательной системы (ОС) становится все более актуальной во всех государствах, в том числе и в Республике Армения.

Целью данной работы является рассмотрение проблем и вопросов управления и распределения полномочий между государственными и муниципальными органами управления в дошкольном и школьном образовании (ДШО) в РА. Для выявления проблем, связанных с системой управления дошкольными и школьными учебными заведениями, ставится задача анализа законодательно – правового поля деятельности системы ДШО, конкретнее, той ее части, которая касается особенностей управления этой системой.

Во всех государствах мира существуют свои особенности в вопросе формирования и регулирования ОС, которые связаны и обусловлены его территориальными особенностями, формой правления, государственного устройства, сложившихся традиций общества к образованию и т.д. Однако во всех государствах цель функционирования ОС одна и та же - желание иметь обученное население, которое может и способно обеспечить экономический рост, социальное и духовное развитие, политическую стабильность. Согласно проведенным исследованиям UNDP на 2012 г. по уровню образования, рассчитываемого как индекс грамотности взрослого населения и индекс совокупной доли учащихся, получающих образование, среди 188 стран Армения занимает 56 место, в то время как наши соседние государства занимают: Азербайджан - 99 место, Иран - 112 место, Грузия - 33 место, Турция - 121 место, а Россия - 49 место.[6] Занятие именно такой позиции свидетельствует о наличии множества проблем в данной системе, которые требуют немедленного и качественного разрешения.

Законодательно-правовое поле ДШО в РА образуют следующие документы – Конституция РА от 05.07.1995, Закон РА “Об образовании” от 14.04.1999, Закон РА “Об общем образовании” от 10.07.2009, Закон РА “О дошкольном образовании” 15.11.2005, Закон РА “Об образовании лиц, нуждающихся в особых условиях образования” от 25.05.2005, Закон РА “О предварительном профессиональном (мастерском) и среднем профессиональном образовании” от 08.07.2005, Закон РА “О государственной комиссии по образованию” от 15.11.2005 и т.д.

В современном развивающемся мире в системе прав, закрепленных за каждым человеком, особое место занимает право на образование, которое в нашей республике закреплено на конституционном уровне в ст. 39 гл. 2. Конституции РА, где раскрывается и уточняется каким образом это право реализуется и как получает образование человек, какая ОС существует и каковы ее особенности в РА.

Образовательная система РА – это совокупность взаимосвязанных государственных образовательных стандартов, образовательных программ различного уровня и направленности, обеспечивающих преемственность образования, учебных заведений и органов управления образованием. Законодательство РА по образованию предоставляет возможность получения образования в очной

(стационарной), заочной формах и в форме экстерната (семейное образование и самообразование). ОС РА состоит из следующих уровней - дошкольный, общеобразовательный (начальное общее, основное общее, среднее (полное) общее, специальное общее образование), средний профессиональный, высший профессиональный, уровень дополнительного образования и послевузовского профессионального образования.[2]

Первой ступенью ОС РА является дошкольное образование (ДО), которое регулируется Законом РА “О дошкольном образовании” от 15.11. 2005 г. Согласно ст. 13, гл. 3 данного Закона дошкольные учреждения (ДУ) могут функционировать в организационно – правовой форме государственных, муниципальных и негосударственных (частных) учреждений. Но на сегодняшний день на территории РА ДУ функционируют только в муниципальных и частных формах. Управление ДО осуществляется уполномоченным органом государственного управления образованием и органами муниципального управления. Несмотря на то что, большинство ДУ в РА находятся в подчинении муниципалитетов, наиболее важные для их функционирования вопросы, такие как разработка, организация, контроль системы дошкольного образования и программ и направлений их развития находятся именно в ведомстве государственных органов управления. Органы же местного самоуправления занимаются в основном организационными вопросами, реализацией государственной политики в данной сфере и осуществляют кадровую политику в своих учреждениях.

Контроль над деятельностью дошкольных учреждений осуществляют уполномоченные органы государственного управления образованием (государственные и частные дошкольные учреждения) и органы местного самоуправления (дошкольные учреждения подотчетные муниципалитетам).

Источниками финансирования ДУ заведений, согласно Закону РА “О дошкольном образовании” от 15.11.2005 г., являются ассигнования учредителей, выплаты родителей, инвестиции международных организаций, средства от дополнительных платных услуг и другие средства, не запрещенные законодательством РА. По данным Национальной Статистической Службы РА расходы из государственного бюджета на ДО составили в 2011 г. - 25075550,9 тыс. др., в 2012 г. - 22211041,4 тыс. др. и в 2013 г. согласно утвержденному государственному бюджету на соответствующий финансовый год должны составить 23957772,6 тыс.др. [7]

Второй ступенью ОС является общее школьное образование (ШО), которое регулируется Законом РА “Об общем образовании” от 10.07.2009 г. Получение среднего образования населением осуществляется на бесплатной основе с целью чего Правительство РА учреждает учебные заведения в организационно-правовой форме государственных некоммерческих организаций. Нормативный срок среднего образования составляет 12 лет по 3-х уровневой системе – начальный (1-4 классы), основной (5-9 классы), средний (10-12 классы).[2]

Общеобразовательные школьные учреждения (ШУ) могут формироваться также в форме негосударственных учебных заведений (УЗ). Правовой основой управления УЗ любой формы являются законодательство РА и устав УЗ, который

утверждает Правительство РА, если это государственное УЗ, или же учредитель УЗ (при соответствии его законодательству РА), если это негосударственное УЗ.

Согласно ст. 10 Закона РА “Об общем образовании” от 10.07.2009 г. к органам управления школами относятся исполнительный орган управления – директор, коллегиальный орган управления – совет, совещательные органы управления, Правительство РА, государственный уполномоченный орган управления по образованию, территориальные органы управления и органы местного самоуправления.

В связи с тем, что учредителем общеобразовательных школ является государство, и они же находятся в подчинении государственных органов управления, наибольшим и наиболее значимым объемом полномочий обладают именно государственные органы управления - Правительство РА и государственный уполномоченный орган управления образованием.

Наряду с такими важными полномочиями общенационального значения как осуществление государственной политики в сфере общего образования, определение порядка формирования и утверждения государственных общеобразовательных стандартов Правительство РА занимается почти всеми организационными и финансовыми вопросами функционирования школьных заведений.

Вопросами разработки и утверждения государственной программы об общем образовании, выдачи и отзыва лицензии на осуществление общеобразовательных программ занимается государственный уполномоченный орган. В его ведомстве также находятся вопросы дачи разрешения на создание негосударственных УЗ, определение порядка формирования совета, порядка, форм и сроков проведения учебных занятий, организации учебного процесса, регулирование деятельности административного аппарата и учащихся и т.д. Особо важными являются полномочия государственного уполномоченного органа по управлению образованием в области контроля УЗ. Последний на основе установленных Правительством РА стандартов и правил организует внешнюю оценку УЗ со стороны независимой организации, в которой участвуют родители, учащиеся, государственные и территориальные уполномоченные органы управления образованием, представители органов местного самоуправления и УЗ. На основе результатов такой оценки вы является соответствие учебного процесса установленным стандартам и государственный уполномоченный орган публикует рейтинговый список УЗ.

Полномочия территориальных органов управления, а также мэрии г. Ереван (имеющим статус общины) в сфере общего образования имеют больше организационный, чем функциональный или управленческий характер и сведены к минимуму. Эти органы вместе с органами местного самоуправления обеспечивают реализацию государственной образовательной политики на территории марза (и/или г. Ереван) и осуществляют учет детей школьного возраста, обеспечивают их вовлечение в учебный процесс. Территориальные органы управления занимаются также контролем за соблюдением УЗ законодательства РА об образовании и норм, принятых государственным уполномоченным органом, следят за соответственной реализацией государственных образовательных программ, обеспечивают строительство, эксплуатацию и сохранение зданий, переданных учебным заведениям на праве пользования, на основе утвержденного

порядка Правительства РА проводят аттестацию директора и педагогических работников, содействуют процессу оценки знаний или тестированию учащихся и выпускников УЗ.

Коллегиальный орган управления - совет, занимается вопросами избрания и приостановления деятельности директора, утверждением организационной структуры УЗ, одобряет и контролирует программы развития УЗ, обсуждает финансово-экономические и бюджетные вопросы и представляет их в государственный уполномоченный орган управления.

Управлением текущей деятельностью УЗ занимается исполнительный орган заведения – директор, который выбирается (назначается) и освобождается от должности в соответствии с законодательством РА и уставом учебных заведений на конкурсной основе сроком на 5 лет. Требования к лицам, желающим занять вакантную должность директора, порядок и процесс проведения конкурса и заключения договора устанавливаются соответствующим законодательством. В ведении директора государственного образовательного учреждения находятся вопросы, касающиеся финансово-экономической отчетности, бюджета, контроля, руководства педагогическим советом, составления штатного состава, приема учащихся в УЗ и другие полномочия, предусмотренные законом и уставом УЗ. [2]

Для обеспечения эффективности образовательного процесса формируются и действуют совещательные органы управления, к которым относятся – педагогический, родительский, совет учеников, методические объединения по отдельным предметам, порядок формирования и полномочия которых тоже определяется уставом УЗ.

Финансирование общеобразовательных УЗ осуществляется через ежегодное целевое бюджетное финансирование государства, объемы которого определяются в соответствии с Государственной программой развития образования и направляются для удовлетворения нужд государственных УЗ. Для осуществления общеобразовательных программ применяется также система налоговых льгот. В государственных УЗ объем финансирования зависит от осуществляемой общеобразовательной программы и от количества учащихся. УЗ может получить дополнительное финансирование из государственного бюджета на конкурсной основе, например, для осуществления специальных и дополнительных образовательных программ для детей, показавших уникальные способности, для реализации учебно-методического научного опыта и в других предусмотренных законодательством случаях. Источником финансирования УЗ может являться также прибыль, полученная УЗ от осуществления предпринимательской деятельности в случаях и в форме, предусмотренных законодательством или непосредственным решением учредителя, и только при наличии соответствующей лицензии.

Расходы на образование считаются одним из ключевых показателей социального развития, так как отражают степень внимания, уделяемого государством и обществом образованию граждан. По данным на 2012 г. в рейтинге стран мира по уровню расходов на образование, рассчитываемый как общий объем государственных и частных расходов на образование, выраженный в процентах



от ВВП, среди 153 стран мира Армения занимает 121 место - 3,2 %, Азербайджан 120 место - 3,2 %, Грузия 119 место - 3,2%, Турция 132 место - 2,9 % , Иран 75 место - 4,7% и Россия 98 место - 4,1%. [5] Однако же, нельзя полностью ссылаться на этот показатель, так как он не учитывает насколько равномерно или неравномерно распределяются расходы на образование по различным социальным группам внутри того или иного государства, и не показывает соотношение между государственными и частными расходами на образование и структуру этих расходов. В то время как развитые страны инвестируют в человеческий капитал и увеличивают расходы на образование и науку, в РА расходы на образование с каждым годом сокращаются. В 2011 г. доля расходов на образование в государственных расходах составила 11%, в 2012 г. - 10%, а в 2013 г. планируется расходовать 9% государственного бюджета на финансирование образовательной системы.

Негосударственное же УЗ может предоставлять свои образовательные услуги на платной основе, в том числе за счет платы за обучение от учащихся в соответствии со своим уставом. Негосударственное УЗ может финансироваться за счет средств государственного бюджета только в том случае, если соответствует установленным требованиям и стандартам Правительства РА.

После рассмотрения особенностей системы управления и финансирования системы ДШО, можем выявить некоторые остро стоящие проблемы данной сферы.

Образовательная система является сферой взаимодействия интересов государства и общества, в лице их институтов и граждан. Для обеспечения правильного и качественного функционирования уровней ОС, необходимо заложить хороший фундамент, вот почему управление ДУ должно являться приоритетной задачей всех уровней государственного и муниципального управления. Важнейшей задачей является формирование оптимальной модели управления, в которой будут четко распределены и согласованы компетенция и полномочия, функции и ответственность всех субъектов образовательной политики, прежде всего образовательных учреждений, органов местного самоуправления и государственных структур. Вопросы планирования, организации, регулирования, методической помощи и другие должны быть в ведении муниципального образования. На государственном уровне должны решаться стратегические вопросы, такие как разработка и утверждение государственных стандартов и единой государственной политики в сфере ДО и конечно же контроль за деятельностью ДУ заведений независимо от подчинения, типов и форм собственности.

Отдельного внимания требует вопрос финансирования дошкольных УЗ. В Законе “О дошкольном образовании” от 2005 г. конкретно не указывается, какой вид финансового источника является главным для муниципальных и частных учреждений, и на какие расходы направляются дотации с государственного бюджета. Государство должно направлять соответствующие финансовые ресурсы на решение стратегических целей, задач и на обеспечение равномерности развития дошкольных УЗ всех общин, при этом учитывая и корректируя данный показатель с учетом потребностей и нужд конкретной местности и ре-

гиона. Местные же органы управления должны иметь соразмерное с предоставленными им законодательством полномочиями финансовые возможности, которые могут лишь увеличиться за счет пополнений в муниципальный бюджет путем увеличения налоговых и неналоговых поступлений. Важное значение имеет также привлечение для развития сети ДУ частного капитала как для строительства и реконструкции зданий, так и для создания негосударственных УЗ.

ШО играет весомую роль в вопросе обеспечения высокого уровня образованности населения и служит предпосылкой экономического роста и процветания страны. Этот фундамент ОС должен быть заложен и управляться таким образом, чтобы с легкостью преодолеть остальные ступени образовательного процесса и получить соответствующую профессию. Как мы уже выяснили, в нашей республике почти всей полнотой власти в данном вопросе обладают именно государственные органы управления, а территориальные, тем более местные органы управления являются лишь “вспомогательными” органами, помогающими осуществлять принятый курс функционирования и развития указанной сферы. А это – большая проблема. Почти во всех развитых, да и в развивающихся странах ШО регулируется именно на местном уровне. А все потому, что к школе наиболее приближенным и информированным звеном о его проблемах является местный уровень. В Армении же лишь незначительные полномочия и функции государство делегирует муниципальному уровню. Ни одного важного полномочия в правовой сфере, в финансовой сфере, в вопросе организационного управления в перечне полномочий и функций муниципальных органов управления мы не увидим.

Главная проблема – коренной пересмотр системы управления школьными УЗ: полная передача организационных, управленческих и функциональных полномочий органам местного самоуправления со всеми вытекающими обязательствами. Такое изменение требует, естественно, усиления позиций, увеличения самостоятельности органов местного самоуправления. Но для самостоятельного решения вопросов и проблем ШУ органы местного самоуправления должны обладать соответствующими материальными, человеческими, техническими, и финансовыми ресурсами, которыми на данный момент времени они не располагают. Проблема заключается еще и в том, что наши общины друг от друга весьма отличаются и по географической расположенности, и по численности населения, и по уровню социально-экономического развития. Что мы имеем на местах сегодня? Всего лишь слабые, не самостоятельные общины, в основном с дотационными муниципальными бюджетами, в которых, никак нельзя еще и вовлечь финансирование ШЗ. Почти ни одна община в сегодняшних условиях не сможет заниматься проблемами управления ШУ. Данный вопрос должен быть решен после разрешения проблем реформирования самой системы местного самоуправления.

В настоящее время существует и много говорится различными специалистами данной отрасли об укрупнении и усилении муниципалитетов как основного направления развития системы местного самоуправления. Такой подход подробно описывается и анализируется, в частности, в работе “Региональное управление экономикой: методология и проблемы” авторов к.э.н., доцента Чо-

бания М. Х. и д.э.н., профессора Суваряна Ю.М. Основная идея работы заключается в нахождении способов увеличения самостоятельности органов местного самоуправления путем уменьшения количества общин, их укрупнения с целью саморазвития и увеличения финансовой самостоятельности, в частности, путем переложения основного объема налоговых сборов на органы местного самоуправления. Мы тоже придерживаемся такого подхода. Только укрупнение общин, увеличение их финансовой самостоятельности путем увеличения налоговых и неналоговых доходов может послужить основой передачи полномочий управления и регулирования школьных учреждений местным органам самоуправления. Это не означает, что государство полностью исключается из системы управления. Естественно, государственные стандарты, политика, образовательные программы, а также внешняя оценка УЗ должны разрабатываться и осуществляться именно государственными органами управления для обеспечения равного уровня предоставления образовательных услуг. Т.е., всеми стратегически важными для школьных УЗ вопросами должно заниматься именно государство в лице Правительства РА и государственного уполномоченного органа управления образованием. И государство же должно выделять соответствующие финансовые ресурсы на осуществление данного процесса.

Следует подчеркнуть, что не обязательно процесс передачи полномочий местным органам самоуправления в сфере управления общеобразовательными школьными заведениями начать единовременно. Можно начать сначала с крупных городов. Примером может стать город Ереван, где, в качестве исключения, исходя из особенностей его статуса, именно мэрия занимается вопросами управления школ, находящихся на территории города. Можно по той же схеме начать реформу и в других крупных городах, центрах соответствующих марзов, понятно, что только лишь с их согласия, а далее уже и в других общинах. К чему это приведет? Начнется, естественно, конкуренция между городами и другими общинами за функционирование на своей территории лучшей школы. Каждая община будет стремиться формировать школу с лучшими условиями, иметь более профессиональный и компетентный педагогический состав, находить механизмы наилучшего и наиболее доступного обучения с целью привлечения наибольшего количества учащихся. В конечном счете выиграет вся система образования - грамотные, подготовленные, конкурентоспособные абитуриенты и государство в целом - сильная и самостоятельная община, образованное население.

## Литература

- [1] Конституция РА от 5 июня 1995 г., с изменениями и дополнениями, принятыми референдумом 2005 г.
- [2] Закон РА “Об образовании” от 14.04.1999 г.
- [3] Закон РА “О дошкольном образовании” от 15.11.2005 г.
- [4] Закон РА “Об общем образовании” от 10.07.2009 г.
- [5] <http://gtmarket.ru/ratings/expenditure-on-education/info>
- [6] <http://gtmarket.ru/ratings/education-index/education-index-info>
- [7] [www.armstat.am](http://www.armstat.am)

# АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ СФЕРОЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ АРМЕНИЯ

*Давтян В.Г., Товмасын Л.Г.*

[davera7@rambler.ru](mailto:davera7@rambler.ru) [tdavid@rambler.ru](mailto:tdavid@rambler.ru)

## Аннотация

Только правильно построенная и грамотно управляемая система здравоохранения может служить предпосылкой того, чтобы страна имела здоровое, дееспособное население, которое в состоянии служить государству и способствовать экономическому росту и процветанию страны. А так как главной задачей государства является служение населению, удовлетворение его нужд и потребностей, а хорошее здоровье является первичной потребностью человека, то вопрос эффективного государственного регулирования сферой здравоохранения для удовлетворения указанной потребности становится одной из первоочередных проблем органов государственного управления.

## Summary

Only correctly constructed and properly managed system of health care can serve as a prerequisite of any countries' healthy and competent population that is able to serve to the country and to enable its economic development and prosperity. As the main goal of the country is to serve to its people, to satisfy their needs and wants, and good health is humans' prior need the issue of effective state regulation of health care sphere for the mentioned need is becoming one of the prior problems of the government authorities.

## Ամփոփում

Միայն ճիշտ կառուցված և գրագետ կառավարվող առողջապահության համակարգը կարող է նախադրյալ ծառայել նրա համար, որպեսզի պետությունն ունենա առողջ, գործունակ բնակչություն, որը ի վիճակի է ծառայել պետությանը, օժանդակել տնտեսական աճին և երկրի ծաղկմանը: Քանզի պետության կարևորագույն խնդիրը հանդիսանում է բնակչությանը ծառայելը, նրա կարիքների և պահանջումների բավարարումը, իսկ լավ առողջությունը հանդիսանում է մարդու առաջնային պահանջումնք, ապա առողջապահական ոլորտի պետական արդյունավետ կարգավորման հարցը նշված պահանջումնքի բավարարման համար դառնում է պետական կառավարման մարմինների առաջնահերթ խնդիրներից մեկը:

**Ключевые слова:** сфера здравоохранения, органы государственного управления, медицинские услуги, медицинская помощь.

Во времена СССР система здравоохранения Республики Армения функционировала и находилась в стабильном состоянии и имела схожие черты с аналогичной системой РФ. Это было связано, в первую очередь, с тем обстоятельством, что в те времена реализовывалась плановая кадровая политика в данной отрасли. После распада СССР, как и во всех сферах и отраслях жизнедеятельности, так и в сфере здравоохранения, наблюдался спад. Основные показатели, характеризующие отрасль, начали резко снижаться. И только после 2000 года ситуация начала несколько исправляться. Однако, утверждать, что сфера здравоохранения полностью состоялась и функционирует на должном уровне, пока еще очень рано. Проблем в данной сфере очень много – как связанных с человеческими, финансовыми ресурсами, с неразвитой инфраструктурой, с ценовой политикой оказания медуслуг, так и с системой управления сферой здравоохранения. А так как данная сфера является стратегически важной сферой для государства, и оно является главным субъектом ее управления, то одной из главных задач государства остается решение существующих проблем в системе здравоохранения.

В учебной литературе управление здравоохранением определяется как комплексная задача всего общества, в реализации которой принимают участие множество секторов экономики и структур управления (от федеральных, республиканских до местных органов самоуправления) [1].

Значение же термина “управление здравоохранением”, который встречается довольно часто во многих нормативно-правовых актах, принятых в сфере здравоохранения, в научной литературе почти не раскрывается. В международных источниках в исследовании вопросов управления здравоохранением используется системный подход к решению управленческих задач.

Содержание управления здравоохранением составляет совокупность общих и специальных исполнительно-распорядительных функций. К общим функциям относятся разработка государственных программ, их финансирование, контроль, решение кадровых вопросов; к специальным – организация лечебно-профилактической помощи, размещение сети лечебно-профилактических и других организаций здравоохранения, обеспечение медицинских организаций и населения лекарственными средствами и другими медицинскими изделиями и оборудованием, организация санитарно-эпидемиологического надзора, производство медицинских экспертиз, развитие медицинской науки, работа по профилактике заболеваний среди населения.[2]

Управление здравоохранением имеет своим предметом распределение публичных финансовых ресурсов на цели реализации государственных гарантий в области охраны здоровья [2].

Как определяет, например, русский ученый Тихомиров А.В., система управления здравоохранением в России – одна из подсистем управления обществом, имеющая определённую внутреннюю организацию и функции, связь с другими системами и перспективы дальнейшего развития [2]. Несмотря на то, что дан-

ное определение относится к определению системы управления здра-воохранением в РФ, оно может быть применено к определению такой системы во всех государствах. Данная система характеризуется следующими признаками: [2]

- представляет собой целостную систему, состоящую из взаимосвязанных элементов;
- является подсистемой более сложной системы управления единой социальной сферой;
- находясь в единстве с иными системами управления, является относительно самостоятельной по отношению к ним, оказывая взаимное влияние друг на друга;
- имеет внутренние (между частями системы) и внешние (с другими системами) связи; иерархическую структуру, определяемую составом элементов, подсистем и их связей и состоящую из ряда уровней управления – относительно обособленных структурных образований, различающихся полномочиями (правами и обязанностями);
- обладает определёнными устойчивыми свойствами;
- динамична, т. е. способна к развитию и самосовершенствованию.

Процесс управления здравоохранением протекает при тесной взаимосвязи субъекта и объекта управления. В качестве субъектов в различных странах выступают органы государственного и муниципального (территориального) управления здравоохранением, руководство общественных объединений (Президент страны, Правительство, Министерства здравоохранения и/или социального развития; органы местного самоуправления в области здравоохранения; Федеральные (республиканские) фонды социального страхования и обязательного медицинского страхования; органы, имеющие в своем ведении учреждения здравоохранения, например, Министерства обороны, Министерства внутренних дел, Министерства транспорта и связи и др.).

Объектами государственного управления здравоохранением являются учреждения здравоохранения, испытывающие на себе государственное воздействие названных выше субъектов. К ним относятся: поликлиники, диспансеры, больницы, родильные дома, аптеки, консультации, центры санитарно – эпидемиологического надзора, специализированные санатории, станции скорой медицинской помощи, судебные – медицинские и другие учреждения здравоохранения. Они подразделяются на государственные, муниципальные и частные.

В отрасли здравоохранения все шире применяется программно-целевое управление, ориентированное на достижение конкретных целей. Так, например, в Российской Федерации эти цели определяются постановлениями Правительства РФ.[3]

Во всех странах мира управление системой здравоохранения, в целом, направлено на решение следующих задач: повышение эффективности управления системой здравоохранения при минимизации затрат; повышение адресности в предоставлении медицинских услуг гражданам, нуждающимся в них, в том числе, гарантированной бесплатной медицинской помощи в пределах государственных гарантий; создание экономической базы для исполнения действующих

в каждой конкретной стране законов; содействие развитию сети медицинских учреждений; создание государственно-общественной системы оценки качества и контроля деятельности учреждений здравоохранения всех типов и видов собственности, включая лицензирование, аттестацию, государственную и общественную аккредитацию; обеспечение единого социально-правового и информационного пространства, создание системы законов и иных нормативных правовых актов в области здравоохранения, которая бы органически объединяла законодательство страны; более четкое разграничение полномочий между центральной властью и её субъектами, а также органами местного самоуправления в области здравоохранения на основе договоров; развитие программно-целевого механизма управления и финансирования сферы здравоохранения, стимулирование смешанного частно-государственного финансирования системы здравоохранения; повышение самостоятельности учреждений и организаций здравоохранения в выборе стратегии развития, содержания реализуемых программ и услуг, финансово-хозяйственной деятельности.

На основе административно-правового анализа характерных черт и особенностей государственного управления здравоохранением в Армении, России и странах СНГ можно дать следующее его определение.

**Государственное управление здравоохранением** – это целенаправленная, планомерная, непрерывная деятельность органов государственной власти, которая проявляется в исполнительно-распорядительном по форме и организующем по содержанию воздействию на управляемые объекты (учреждения здравоохранения) и преследует своей целью обеспечение граждан гарантированным государством правом на получение бесплатной, качественной и высокотехнологической медицинской помощи.

Нормативно-правовую базу функционирования и регулирования сферы здравоохранения в РА составляют следующие основные документы – Конституция РА от 05.06.1995 г., с изменениями и дополнениями, принятыми референдумом 2005 г., Закон РА “Об оказании медицинской помощи и услуг” от 04.03.1996 г., Закон РА “О репродуктивном здоровье и репродуктивных правах” от 11.12.2002 г., Закон РА “О лекарствах” от 27.10.1998 г., Закон РА “О лицензировании” от 30.05.2001 г. и т.д.

В РА право на сохранение здоровья и медицинскую помощь закреплено на конституционном уровне в ст. 48 Конституции РА. А существование государственного управления здравоохранением в Армении обусловлено признанием в ст. 3 Конституции РА человека, его жизни и здоровья высшими первичными ценностями государства, относительно которых определяются другие ценности и блага всего общества.

В системе государственного управления здравоохранением в РА высшую и наиболее общую координацию осуществляют Президент РА и Правительство РА. Их деятельность направлена на управление здравоохранением на территории всей республики. Они занимаются разработкой и реализацией государственной политики в данной сфере, созданием законодательно-правового и нормативно-правового поля ее деятельности.

Президент РА принимает нормативные акты по вопросам здравоохранения, определяет стратегию разработки государственной политики в сфере сохранения здоровья граждан и руководит процессом его осуществления. Президент РА также в своих ежегодных посланиях Национальному Собранию РА выставляет задания тактического плана, проблемы усовершенствования форм и методов согласно законодательству Правительства РА и других органов исполнительной власти.

В соответствии со ст. 89 Конституции РА Правительство РА наряду с осуществлением государственной политики в сферах науки, образования, социального обеспечения и сохранения природы, занимается осуществлением государственной политики и в сфере здравоохранения.

Постановлениями Правительства РА создаются некоторые объекты системы здравоохранения. К компетенции Правительства РА отнесено: установление правил лицензирования деятельности медицинских организаций; утверждение порядка признания граждан инвалидами; государственное регулирование цен на лекарственные средства; определение порядка разработки, утверждения и введения государственных социальных стандартов; разработка, утверждение и финансирование государственных программ по развитию здравоохранения либо непосредственно учитывающие его важнейшие интересы; представление Национальному Собранию РА ежегодных государственных докладов о состоянии здоровья населения Армении и о санитарно-эпидемиологическом благополучии населения республики и т.д.

Органами Правительства, на которые возложены функции реализации политики в сфере здравоохранения, являются Министерство здравоохранения, а также Министерство труда и социальных вопросов. При этом, если Министерство здравоохранения в основном занимается вопросами организации профилактики и лечения болезней населения, что определяется его миссией, то Министерство труда и социальных вопросов занимается проблемами реабилитации и оказания социальной помощи нуждающимся в медицинской помощи лицам.

В структуру Министерства здравоохранения РА входят: отраслевой программно – целевой блок, разветвленная сеть учреждений здравоохранения, многоуровневая система управления и собственности. Наряду с такими органами в систему Министерства входят его территориальные органы (марзы).

В подчинении Минздрава РА находится также деятельность Армянской академии медицинских наук и государственных внебюджетных фондов, вместе с которыми оно осуществляет следующие функции: повышение эффективности функционирования системы здравоохранения; обеспечение доступности и качества медицинской помощи; улучшение состояния здоровья детей и матерей; обеспечение качественными и безопасными лекарственными средствами; предупреждение болезней и других угрожающих жизни и здоровью состояний.

Как было нами уже отмечено, сфера здравоохранения находится во взаимосвязи с другими сферами жизнедеятельности населения. Вот почему Минздрав РА взаимодействует с такими государственными органами исполнительной власти как Министерство обороны РА, Полиция РА, Служба национальной безопасности, Таможенная служба, Служба по контролю за оборотом наркоти-



ков для осуществления совместного контроля за оборотом и порядком использования наркотических средств и психотропных веществ. Вместе же с Министерством экономики РА Минздрав занимается развитием материально-технической базы системы здравоохранения и регулированием инвестиций в здравоохранение. Совместно же с налоговыми и таможенными органами занимается вопросами экспорта и импорта лекарственных, диагностических, дезинфекционных средств, иммунобиологических препаратов, изделий медицинского назначения и медицинской техники, которые напрямую связаны с качеством профилактических, лечебно-диагностических и реабилитационных мер по охране здоровья.

После рассмотрения системы государственного управления сферой здравоохранения можем выявить некоторые остро стоящие проблемы в данной отрасли.

Самая большая проблема заключается в том, что законодательно-правовое поле деятельности указанной системы функционирует без наличия основного Закона “О здравоохранении РА”, который, например, существует в РФ. Функционирование отрасли без нормативно-правового акта, объясняющего его сущность, основные цели, задачи, предназначение, раскрывающего ее структуру, систему, основные субъекты, объекты, особенности процесса удовлетворения потребностей в медпомощи и т.д. отрицательно влияет на качественное функционирование и развитие сферы здравоохранения РА.

Другой остро стоящей проблемой является проблема финансирования системы здравоохранения. Если посмотреть на динамику таких показателей, как расходы на здравоохранение в РА, доля затрат на здравоохранение в структуре ВВП и расходов из бюджета РА (см. табл. 1, табл. 2), то увидим, что в течение последних лет хотя и наблюдается положительный рост доли затрат на здравоохранение в самой структуре ВВП (см табл.2), однако тенденция государственных расходов на здравоохранение является отрицательной (см. табл.1). Это говорит о том, что несмотря на то, что значимость самой сферы увеличивается, но выделенные средства из госбюджета, все время сокращаясь, не дофинансируют данную отрасль, не давая возможности для развития, для инвестирования в человеческие ресурсы (повышение квалификации и оплаты труда медперсонала), в науку и технику и в саму инфраструктуру.

**Таблица 1.**

*Динамика расходов на здравоохранение в РА  
(в сопоставимых ценах в %) [4]*

	1985	1990	1996	2000	2005	2010	2011	2012
К ВВП	2,4	2,9	1,4	1,0	1,4	1,6	1,7	1,5
К общим расходам бюджета	9,0	8,1	7,2	4,4	6,4	5,8	6,3	6,5

**Таблица 2.**

*Доля затрат на здравоохранение в структуре ВВП и расходов из бюджета РА[4]*

	2008	2009	2010	2011	2012
к ВВП %	1,4	1,8	1,6	1,7	1,6
к бюджету %	6,0	6,0	5,8	6,3	6,5
В натуральном выражении (млрд. драм)	50,0	56,2	56,1	61,2	61,9

Как было уже отмечено, регресс в системе здравоохранения начался после того, как Армения (и другие страны постсоветского пространства) перешла от государственной (административно – командной) системы управления здравоохранением к рыночной. К основным проблемам, возникшим перед системой управления здравоохранением в Армении в связи с таким переходом, относятся:

- социальная и экономическая нестабильность в обществе, острый дефицит финансовых ресурсов;
- неполнота и несовершенство нормативно-правовой базы в области здравоохранения;
- систематическое неисполнение норм здравоохранительного законодательства.

Решение данных проблем видится в следующем:

Во-первых, управленческая деятельность должна быть прозрачной и осуществляться в соответствии с социальными реалиями общества;

Во-вторых, необходимо проведение эффективной государственной политики в сфере здравоохранения с учетом мнения ведущих практиков страны;

В-третьих, принимаемые в сфере здравоохранения нормативные акты должны быть своевременны, лаконичны, ясны в применении, юридически грамотны и не должны нарушать права граждан, противоречить Конституции страны и иным законам;

В-четвертых, необходимо ужесточить надзор за неисполнением здравоохранительного законодательства.

На основе сделанного анализа можем констатировать тот факт, что система здравоохранения находится только еще на стадии становления и существует много содержательных, структурных и управленческих проблем, которые требуют немедленного и качественного разрешения для оздоровления и развития указанной системы.

## **Литература**

- [1] Трушкина Л. Ю., Тлепцеришев Р. А., Трушкин А. Г. Экономика и управление здравоохранением. Ростов н/Д: Феникс, 2003. – С. 90.
- [2] Тихомиров А. В. Здравоохранение: правовые аспекты // Здравоохранение Российской Федерации. 2004. № 2. - С. 12.

- [3] Постановление Правительства РФ от 28 июля 2005 г. № 461 (в ред. от 30.12.2005 г.) “О Программе государственных гарантий оказания гражданам Российской Федерации бесплатной медицинской помощи на 2006 год” // СЗ РФ. 2005. № 32. Ст. 3306; Российская газета. 2006. 12 января.
- [4] [www.armstat.am](http://www.armstat.am)

## **ВНЕДРЕНИЕ ИНСТРУМЕНТАРИЯ В СИСТЕМУ МЕНЕДЖМЕНТА ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНА**

*Мирошниченко М.А., Мирошниченко А.А.*

[marina\\_kgu@mail.ru](mailto:marina_kgu@mail.ru), [mir\\_ko@mail.ru](mailto:mir_ko@mail.ru)

### **Аннотация**

В статье рассмотрены основные условия и требования к системе сбалансированных показателей и процессу ее внедрения. Одним из инструментов менеджмента управленческих знаний служит подсистема контроллинга организации. Стратегическое планирование на предприятии играет важнейшую роль в определении его места среди конкурентов, формировании прочной основы для насущных потребностей и будущего развития компании, расшифровке и нейтрализации угроз и опасностей “завтрашнего дня”.

### **Summary**

In article the main conditions and requirements to system of the balanced indicators and process of its introduction are considered. Observance of the offered recommendations promises success to all enterprise. One of instruments of management of administrative knowledge are served by a subsystem of controlling of the organization. Strategic planning at the enterprise plays the major role in definition of its place among competitors, formation of a strong basis for pressing needs and future development of the company, interpretation and neutralization of threats and dangers of "tomorrow".

### **Ամփոփում**

Չողվածում դիտարկվում են հաշվեկշռված ցուցանիշների համակարգի և դրա ներդրման գործընթացի հիմնական պայմանները ու դրանց նկատմամբ պահանջները: Կազմակերպության վերահսկողության ենթահամակարգը հանդիսանում է կառավարման հարաբերությունների կարևորագույն գործիքներից մեկը: Կազմակերպությունում ռազմավարական պլանավորումը կա-

ընտրագույն դեր է խաղում մրցակիցների շրջանում սլյալ ձեռնարկության տեղի սահմանման, հիմնարար պահանջմունքների բավարարման և ընկերության զարգացման հեռանկարի ամուր հիմքերի ձևավորման, ինչպես նաև «վաղվա օրվա» սպառնալիքների և վտանգների բացահայտման ու բացառման համար:

**Ключевые слова:** система менеджмента, контроллинг, стратегический план.

Чепочка проблем исследуемой компании ООО МТУ «ЮКС» логически замкнута и берет свое начало от того факта, что, работая в рамках стратегии ограниченного роста, система менеджмента фирмы уделяет недостаточное внимание стратегическому планированию и возможному диверсифицированному развитию согласно требованиям внешней среды будущего. Нельзя сказать, что компания “живет одним днем”, однако и планов на случай изменения ситуации в будущем у нее в портфеле нет.

Разработка такого комплексного стратегического плана и была предложена в качестве проекта решения существующей на предприятии цепи проблем. В процессе его создания были использованы следующие инструменты стратегического контроллинга:

- метод разработки сценариев (“воронка сценариев”);
- создание системы дескрипторов влияния внешней среды на организацию для универсальной оценки его в любой момент времени;
- подбор стратегий и соответствующих им стратегических управленческих решений для всей воронки сценариев;
- метод создания стратегических карт сбалансированной системы показателей (ССП);
- метод регрессионного анализа основных показателей СПП;
- выбор эффективной корпоративной стратегии согласно оптимальному направлению развития организации.

Для разработки стратегического плана развития ООО МТУ “ЮКС” на ближайшие пять лет, опираясь на современный в управленческой практике опыт стратегического планирования, пришли к выводу, что большинство стратегических планов предприятий составляются на основе стратегических карт.

*Стратегическая карта* – это наглядная модель интеграции целей организации в четырех составляющих сбалансированной системы показателей. Она является иллюстрацией причинно-следственных отношений между желаемыми результатами клиентской и финансовой составляющих, с одной стороны, и выдающимися результатами, полученными в основных внутренних процессах — производственном менеджменте, управлении клиентами, инновациях и законодательных и социальных процессах, — с другой. Именно они создают потребительское предложение и предоставляют его целевым клиентам, что также способствует достижению цели производительности финансовой составляющей. Кроме того, стратегическая карта определяет специфические возможности нематериальных активов организации — человеческого, информационного и организационного капитала, которые так необходимы для решения задач вну-

тренней составляющей [5].

Концепция *системы сбалансированных показателей* в стратегическом управлении имеет своих сторонников, в числе которых Нивен П. Р., Нили Э., Адамс К., Кеннерли М., Оливье Н. Г., Состранд А., а также критиков Мейера М. В., Гайсера Б. Последними выявлена актуальная в науке и практике проблема о структуре ССП. Мейер М. В. считает, что система сбалансированных показателей не дает указаний относительно того, как совместить разнородные показатели в общую цепочку эффективности. Понятно, что критики ССП делают упор на то, что ее авторы не раскрывают методiku оценки причинно-следственных связей показателей [2].

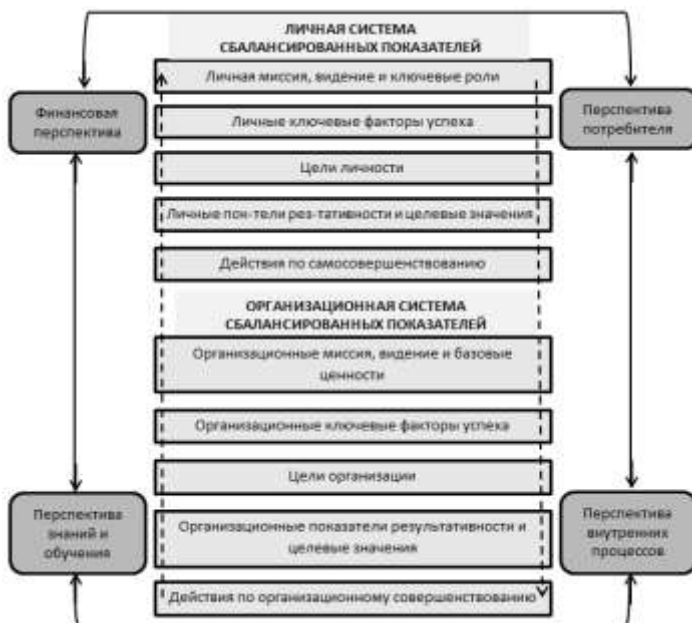
В результате анализа на практике выявлена проблема трудности установления и количественной оценки причинно-следственных связей между различными показателями. В то же время показана практическая возможность определения на основе регрессионного анализа структуры ССП, формирующей на множестве разнородных показателей единую целостную цепочку эффективности деятельности предприятия [2].

Для целей нашего исследования будем использовать отлично зарекомендовавшую себя на рынке схему стратегического планирования. Создание первой в компании ССП завершается процессом перевода стратегии компании в оперативные цели и показатели. Для реализации проекта требуется специалист, который сумеет спланировать этот процесс и собрать соответствующую информацию. Однако система должна отражать результат работы коллективного разума и энтузиазм всех топ-менеджеров предприятия. Вряд ли можно рассчитывать на хороший итог, если в составлении ССП не принимает участия вся команда. Без активной поддержки старших управляющих лучше эту деятельность не начинать. Только вовлеченность и целеустремленность руководства приведут компанию к успеху [1].

Существует множество компаний, применивших ССП в своей управленческой деятельности. Большинство из них взяли за основу своих систем модель Р.С.Каплана и Д.П.Нортонa и адаптировали ее к своим видам деятельности. Поэтому для того, чтобы максимально эффективно и без особых потерь создать проект ССП для конкретной организации следует начать с изучения имеющихся проектов, наверняка в них найдется много подходящих идей. Примерами успешно внедренных систем сбалансированных показателей могут послужить системы компаний ABB, Skandia, Electrolux, BritishAirways.

ССП бывают двух типов: личные и организационные. Их структуры отлично представил Х.К. Рамперсад [1] на своей схеме (рис.1).

Приведенная выше схема не совсем соответствует нашим требованиям, поэтому мы адаптируем ее для нашей компании. Создание ССП – процесс, состоящий из нескольких последовательных этапов. Их точное и последовательное соблюдение во многом определяет исход всей проводимой реформации той или иной организации и необходимо определить строгую последовательность всех этапов. Алгоритм этого процесса наиболее логично разработан “отцами” данного инструмента менеджмента – Р.С. Капланом и Д.П. Нортоном [6]. Именно его и предлагаем использовать в данном случае.



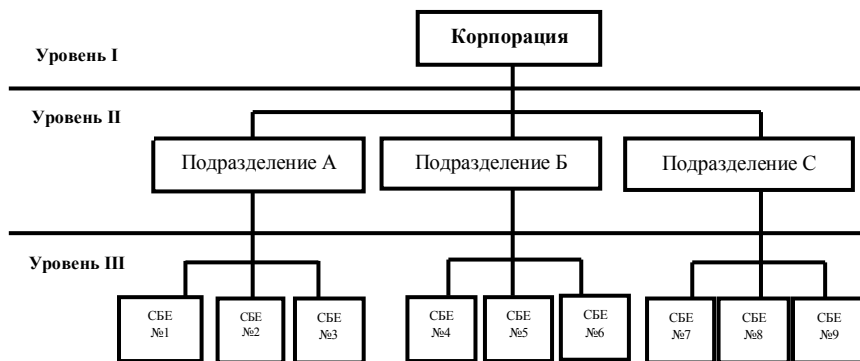
*Рисунок 1. Элементы личной и организационной систем сбалансированных показателей*

### *Алгоритм создания ССП на предприятии*

**Задание 1. Выбрать соответствующую организационную единицу.** Существует три основных организационных уровня, из которых следует выбирать, представленные на рисунке 2.

Основными видами деятельности ООО МТУ «ЮКС» являются:

- проектирование линейных и станционных сооружений связи;
- строительство и реконструкция линейных сооружений связи, соединительных и магистральных линий;
- строительство ВОЛП (прокладка и подвеска волоконно-оптического кабеля (ВОК), монтаж и измерения ВОК);
- монтаж станционного оборудования связи.
- монтаж и возведение стальных конструкций (антенно-мачтовых сооружений, башен радиосвязи);
- монтаж оборудования связи (приемно-передающих центров и систем передвижной радиосвязи).



*Рисунок. 2. Выбор бизнес-единицы для создания ССП*

В состав предприятия входят: проектный и производственный отделы, участок строительства линейных сооружений связи, лаборатория ВОЛП, отдел материально-технического обеспечения, металлоцех и др.

Операции и ресурсы, используемые в деятельности подразделений компании, не имеют принципиальных различий, масштабной филиальной сети у фирмы нет. Кроме того, подразделения сами по себе небольшие и как организационные единицы были бы слишком узкими. Таким образом, наиболее рациональным представляется выбор корпорации в целом в качестве структурной единицы для создания ССП.

**Задание 2. Установить взаимосвязь между бизнес-единицей и корпорацией.** В нашем случае, корпорация и есть бизнес-единица, следовательно, этот пункт опускается.

*Достичь согласия относительно стратегических целей*

**Задание 3. Провести первый тур собеседований.** Контроллер готовит весь необходимый материал для ССП, внутренние документы компании и подразделения о концепции, целях и стратегии. Все это предоставляется в распоряжение каждого топ-менеджера бизнес-единицы. Затем проводится беседа с каждым топ-менеджером и выслушиваются их идеи по всем составляющим системы (Каплан Р. С., Нортон Д. П., 2008).

**Задание 4. Итоговая конференция.** На этом этапе документируются все выдвинутые идеи, поднимаются дискуссионные вопросы и вопросы сопротивления. Определяются приоритеты.

**Задание 5. Семинар для топ-менеджеров: первый раунд.** Контроллер организывает и проводит совещание с командой топ-менеджеров для обсуждения и выработки единого мнения относительно сбалансированной системы показателей. Дебаты продолжаются до тех пор, пока аудитория не придет к согласию [6].

В нашей ситуации будет целесообразно совместить Задание 5 и Задание 7 (**Задание 7. Семинар для топ-менеджеров: второй раунд**), поскольку план

действий определяется именно по результатам семинара.

*Выбрать и разработать показатели*

**Задание 6. Совещания подгрупп.** Итогом работы каждой подгруппы должны стать следующие материалы, подготовленные для каждой составляющей:

- список целей составляющей ССП с подробным описанием каждой;
- описание показателей для каждой цели;
- примеры, иллюстрирующие метод количественной оценки показателей;
- графическое изображение взаимосвязи показателей внутри составляющей, с одной стороны, и их связи с показателями остальных составляющих — с другой[6].

Это задание ввиду совмещения нами Заданий 5 и 7 следует выполнить вне очереди, перед совмещенными заданиями, т.е. после Задания 4.

*Составить план реализации*

**Задание 8. Разработать план реализации.** Новая команда, нередко состоящая из лидеров подгрупп, обобщает стратегические задачи и составляет план реализации сбалансированной системы показателей. В нем должны найти отражение взаимосвязь показателей с данными информационных систем, распространение информации о ССП по всей организации, а также необходимость разработки индикаторов второго уровня для децентрализованных бизнес-единиц. В результате возникает совершенно новая информационная система, которая связывает показатели корпоративного уровня с параметрами, разработанными на самых низших организационных уровнях.

**Задание 9. Семинар для топ-менеджеров: третий раунд.** Топ-менеджеры встречаются в том же составе в третий раз, для того чтобы прийти к окончательному соглашению по поводу концепции, целей и показателей, разработанных на первых двух семинарах, и утвердить отсроченные задачи, предложенные командой, составившей план реализации ССП. На этом семинаре также обдумывается предварительная программа действий, направленная на решение этих задач. Как правило, данный процесс завершается приведением инициатив бизнес-единицы в соответствие с целями, показателями и задачами. По завершении семинара топ-менеджеры должны одобрить план реализации программы по информированию сотрудников, интегрировать ССП в общую концепцию менеджмента компании и разработать информационную систему для поддержки ССП.

#### **Задание 10. Завершение плана реализации**

Для того чтобы ССП начала создавать ценность, она должна быть интегрирована в систему менеджмента организации. Рекомендуем сделать это в течение 60 дней. Естественно, необходимо разработать соответствующий график, но самую ценную информацию, содержащуюся в ССП, следует использовать в процессе менеджмента незамедлительно. Тогда информационные системы помогут ликвидировать возможное отставание процесса[6].

Есть два фундаментальных компонента стратегического планирования, с рассмотрения и четкого разъяснения которых следует начинать весь этот сложный и важный для организации процесс.



Во-первых, на процесс и результат внедрения стратегического плана оказывают влияние четыре основных внутренних фактора фирмы:

- политика топ-менеджмента;
- организационная структура;
- интеллектуальный и социально-культурный уровень персонала;
- корпоративная целостность.

Во-вторых, сущность внедрения любого стратегического плана определяют следующие основные целевые показатели:

- понимание всеми сущности и значения стратегического развития и его планирования, в частности таких категорий последнего, как сценарии развития и система сбалансированных показателей;
- профессиональный подход к организации стратегического контроллинга на предприятии, квалифицированное решение его задач;
- вовлеченность каждого сотрудника в процесс стратегического планирования и реализации установленных планов, целей и задач в рамках генеральной миссии.

Что касается методики регрессионного анализа, то она действительно решает проблему совмещения разнородных показателей, которую ставят перед ССП ее критики, и именно ее решили использовать при составлении своей стратегической карты сбалансированных показателей для ООО МТУ «ЮКС». Для проведения регрессионного анализа будем использовать статистические данные по значениям показателей, увязываемых в единую цепочку эффективности за прошлые периоды деятельности ООО МТУ «ЮКС» (табл.1). По данным таблицы можно сделать вывод, что принятая в компании стратегия ограниченного роста использовалась эффективно вплоть до 2012 года. Сейчас она не актуальна, учитывая значения показателей в динамике.

**Таблица 1.**

*Значения показателей ООО МТУ «ЮКС» с 2008 по 2012 гг.*

Наименование показателя	ед. изм.	2008	2009	2010	2011	2012
<b>Финансовые показатели:</b>						
Основные средства	тыс.руб.	13854,1	14775,5	14643,5	16782,1	38226,5
Ликвидность активов (текущая)	-	0,97	0,93	0,89	0,98	0,89
Рентабельность компании (общая)	-	0,003	0,004	0,018	0,036	0,014
Прибыль чистая	тыс.руб.	851,42	1087,21	6619,96	34626,26	22163
<b>Кадровые показатели (персонал):</b>						
Средняя зарплата	тыс.руб.	12,5	14,5	20	30	35
Стаж работников	лет	3	4	5	6	7
Численность персонала	чел.	70	93	108	127	145

Текущая численность кадров	-	47	47	23	19	24
<b>Клиентские показатели (клиенты):</b>						
Среднегодовая частота заказов	шт/мес.	11	15	18	52	55
Количество наиболее крупных проектов	шт/год	6	10	11	13	12
Количество рекламаций	шт/год	19	15	12	16	14
Количество постоянных клиентов	шт.	4	7	13	14	14
<b>Внутренние показатели (бизнес-процессы):</b>						
Количество новых видов деятельности	шт.	0	0	2	0	1
Затраты на рекламу	тыс.руб.	17	25	35	50	60
Длительность проработки запроса клиента	часы	1,67	1,5	1,5	1	0,67
Рентабельность деятельности компании	-	0,01	0,01	0,03	0,04	0,02

**Таблица 2.**

*Проект системы сбалансированных показателей для ООО МТУ "ЮКС"*

<b>Миссия:</b> Лидерство на отраслевом рынке посредством удовлетворенности потребителей (заказчиков), увеличения рыночной доли, а также расширения сферы бизнеса				
<b>Видение:</b> Увеличение рентабельности бизнеса, открытие новых видов деятельности, корпоративная целостность и командный стиль работы, победа в конкурентной борьбе за потребителя (заказчика) ценовыми и неценовыми методами				
	<b>Финансово-экономический аспект (финансы)</b>	<b>Потребительский аспект (клиенты)</b>	<b>Аспект внутренних процессов (бизнес-процессы)</b>	<b>Аспект обучения и роста (персонал)</b>
<b>КФУ реализации миссии</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>— оценка текущей деятельности;</li> <li>— конкурентоспособность;</li> <li>— рентабельность;</li> <li>— контроль затрат;</li> <li>— выгодные условия поставок;</li> <li>— преобладающая доля рынка;</li> <li>— налоговые послабления и льготы.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>— репутация/имидж;</li> <li>— удовлетворенность потребителей (заказчиков) и отношения с ними;</li> <li>— качество обслуживания;</li> <li>— виды работ и затраты на их проведение;</li> <li>— гарантийные обязательства.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>— эффективность и качество внутренних процессов компании;</li> <li>— операционный контроль;</li> <li>— прогрессивные технологии и их доступность для сотрудников;</li> <li>— взаимодействие сотрудников и компании;</li> <li>— качество информационного обеспечения деятельности компании;</li> <li>— переход на новый уровень эффективности бизнеса и качества менеджмента.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>— подготовка и развитие персонала;</li> <li>— операционная эффективность;</li> <li>— корпоративный дух сотрудников;</li> <li>— командный стиль работы;</li> <li>— корпоративная культура и этика;</li> <li>— приток интеллектуального капитала;</li> <li>— осознание плавающей роли человеческого капитала в результатах ВСЕГД деятельности компании.</li> </ul>

<b>Базовые ценности</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– четкое понимание миссии и целей компании и следование им каждым сотрудником;</li> <li>– личная и организационная вовлеченность персонала в поиск стратегических преимуществ, операционных выгод и альтернатив;</li> <li>– вера в успех компании как достижение команды;</li> <li>– сопернический дух команды, стремление к лидерству, “здоровая” конкуренция;</li> </ul>
-------------------------	---

## Продолжение таблицы 2

1	2	3	4	5
<b>Базовые ценности</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– правильная расстановка приоритетов деятельности и оптимизация всех бизнес-процессов;</li> <li>– постановка во главу угла финансовых показателей деятельности – рентабельности, затрат и чистой прибыли, но при этом не игнорируя и нефинансовые показатели, т.к. они имеют свое особое значение;</li> <li>– недопущение «стратегических пустот» в организации, постоянная декомпозиция генеральной миссии.</li> </ul>			
<b>Цели организации</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– добиться уменьшения производственных затрат и операционных расходов;</li> <li>– разработать план увеличения рентабельности некоторых видов деятельности;</li> <li>– принять решение об открытии новых видов бизнеса на основе расчетов по определению их затратности, прибыльности и рентабельности.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– привлечь новых заказчиков по всем видам деятельности;</li> <li>– оптимизировать рекламную деятельность и PR, повысить узнаваемость компании;</li> <li>– повысить качество клиентского сервиса и удобства сотрудничества с компанией;</li> <li>– сделать акцент на выгодности для клиентов ценовой политики компании.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– повысить уровень автоматизации производства и хозяйственных процессов;</li> <li>– наладить систему мониторинга всех бизнес-процессов компании, а также методику коррекции отклонений;</li> <li>– децентрализовать управление в компании, отладить процесс делегирования полномочий и персональную ответственности;</li> <li>– разработать и внедрить систему оценки деятельности компании.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– провести программу повышения квалификации инженеров и менеджеров;</li> <li>– организовать повышение качества секретарских и бухгалтерских функций;</li> <li>– пропагандировать командный дух и сплоченность среди сотрудников;</li> <li>– строить систему менеджмента на основе мнений и предложений специалистов компании в качестве экспертных данных;</li> <li>– постоянно улучшать систему мотивации персонала, стимулировать рост интеллектуального капитала компании;</li> <li>– привлекать в команду новые, молодые и перспективные кадры, компетентно и этично заменять «слабые звенья» среди сотрудников (при условии невозможности «усилить»)</li> </ul>

1	2	3	4	5
<b>Показатели результативности</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– данные по затратам и издержкам, себестоимость услуг и оборудования;</li> <li>– финансово-экономические показатели, в том числе чистая прибыль и рентабельность;</li> <li>– бизнес-планы по открытию новых видов бизнеса</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– количество обращений в компанию и удельный вес в них состоявшихся сделок, в том числе крупных;</li> <li>– место фирмы в рейтинге аналогичных компаний региона, объем рекламной и другой информации в Internet;</li> <li>– скорость обработки данных по проектам работ и самим работам сотрудниками компании, а также качество и ценность выходных сведений для клиента;</li> <li>– уровень «открытости» ценовой политики фирмы, ориентированность клиентов в расчетах стоимости услуг, простота вышеуказанных расчетов</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– количество электронной и вычислительной техники в составе мощностей компании;</li> <li>– процент отклонений от стратегических величин;</li> <li>– уровень децентрализации власти в компании, эффективность принимаемых управленческих решений в разных отделах;</li> <li>– степень вовлеченности сотрудников в создание новой системы управления</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– уровень компетентности персонала;</li> <li>– качество секретарских и бухгалтерских функций, скорость обработки входящей и финансовой информации;</li> <li>– степень сплоченности коллектива, частота проведения корпоративных мероприятий;</li> <li>– качество и эффективность управленческих решений;</li> <li>– текучесть кадров, отзывы сотрудников о работодателе;</li> <li>– нравственная и интеллектуальная «однородность» коллектива, уровень достигнутых в нем взаимопонимания и взаимоподдержки;</li> <li>– сила авторитета Генерального директора и руководящего состава фирмы.</li> </ul>
<b>Целевые значения</b>	<p>рассчитываются по показателям результативности, задаются совместно с руководящим составом фирмы и утверждаются Генеральным директором на конкретный период времени</p>			

1	2	3	4	5
<p><b>Действия по совершенств-вованию</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– достижение максимально выгодных условий сотрудничества с поставщиками и подрядчиками;</li> <li>– минимизация организационных издержек и ошибок в работе над проектами и по их осуществлению;</li> <li>– уменьшение пользования в деятельности услугами сторонних организаций (например, транспортные, складские, офисные, информационные услуги);</li> <li>– расширение спектра оказываемых услуг и увеличения видов выполняемых работ, лоббирование своей компании в отрасли и регионе.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– внедрение в сервис консультационной услуги-справки, посредством которой потребитель сможет получить любую интересующую его информацию, а также составить приблизительную смету расходов в режиме on-line;</li> <li>– создание системы «открытых цен» путем их периодического и публичного утверждения на сайте организации (цены данной фирмы – самые выгодные в регионе, поэтому вносимая в сервис легкость и быстрота расчетов для потребителя создаст весомый положительный резонанс для компании);</li> <li>– оптимизация рекламной пропаганды и PR фирмы, привлечение к ней партнеров компании (ЗАО «Мегафон» вполне могло бы эффективно помочь в этом деле).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– увеличение компьютерного парка компании совместно с увеличением компьютерной грамотности персонала;</li> <li>– рациональное расширение штата сотрудников, занятых основными видами приносящей доход деятельности и IT;</li> <li>– внедрение системы электронного документооборота;</li> <li>– создание и внедрение системы сбалансированных показателей оценки деятельности компании;</li> <li>– повышение уровня компетентности топ-менеджеров и его проверка ССП.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– создание и внедрение ССП;</li> <li>– проведение семинаров и собраний, касающихся организационных вопросов и вопросов стратегического развития компании;</li> <li>– выделение ресурсов для сертификации сотрудников по их профессиональной принадлежности;</li> <li>– создание эффективной системы оплаты труда с элементами поощрения индивидуальных заслуг и особенно групповых достижений (отдела, подразделения);</li> <li>– социальная поддержка сотрудников (организация санаторно-курортного отдыха, поддержка семей, в частности малолетних детей, выделение средств по случаю свадьбы, рождения ребенка, болезни, ухода на пенсию, смерти родственников сотрудника или его самого);</li> <li>– периодическое проведение корпоративных досуговых мероприятий или тематических собраний.</li> </ul>

Составленный нами стратегический план, который сможет послужить альтернативой существующему, направлен на следование стратегии интегрированного роста. В этот же сценарий логично вписываются миссия, видение и цели фирмы.

При этом следует отметить, что имеющиеся количественные показатели в течение всего периода стратегического плана (5 лет) должны стабильно улучшаться в свободных пределах, т.е. нет необходимости устанавливать какие-либо лимиты или нормы для отдельных показателей – это может лишь отвлечь от заданного пути развития, а ощутимой пользы не принесет, т.к. сущность интегрированного роста – не в достижении норм по отдельным показателям, а в эффективном использовании капитала, преимущественно путем добавления новых структур. Для успешной реализации данной стратегии нами разработан проект ССП, а именно стратегическая карта, увязывающая в единую цепочку эффективности все основные аспекты деятельности компании, представленная в таблице 1.

Для успешной реализации данной стратегии нами разработан проект ССП, а именно стратегическая карта, увязывающая в единую цепочку эффективности

все основные аспекты деятельности компании, представленная в таблице 2.

Таким образом, нами представлен проект создания и алгоритм внедрения ССП для компании ООО МТУ “ЮКС”. В качестве бизнес-единицы была выбрана вся фирма, однако каждый ее отдел вполне может использовать эту систему для своих целей, в соответствии со спецификой подразделения. Создание успешной системы сбалансированных показателей – половина дела. Не менее важны её внедрение, вовлеченность всех сотрудников, отсутствие деструктивного сопротивления.

Процесс внедрения и реализации разработанного плана рекомендуем поручить людям, имеющим соответствующий опыт, либо хорошо подготовленным в области контроллинга. Руководство компании может принять решение о создании службы контроллинга на предприятии, либо наделить главного бухгалтера правами и обязанностями главного и единственного контроллера, а тот, в свою очередь может применять свои полномочия по основной должности для привлечения труда сотрудников бухгалтерии в качестве контроллеров.

В данном аспекте управленческой практики отмечается такое закономерное явление, как влияние организационной структуры на систему контроллинга предприятия. В основном, этот фактор, как никакой другой определяет организационную форму и размер подразделений контроллинга в компаниях. Сущность и содержание вышеуказанного влияния представлены в таблице, составленной М. Н. Фуфыгиной [8]. “Влияние организационной структуры и размера предприятия на систему контроллинга” (табл. 3).

Из всех вышеперечисленных альтернатив выделение контроллинговой группы в составе ПЭО, на наш взгляд, наиболее подходящий вариант для ООО МТУ “ЮКС”.

#### *График реализации плана.*

Типичный разворачивающийся проект создания сбалансированной системы показателей длится 16 недель. Преимущество 16-недельного периода выполнения этой работы заключается в том, что между запланированными интервью, совещаниями и семинарами у менеджеров еще остается время на обдумывание ССП, стратегии, информационных систем и, что самое главное, на процесс менеджмента [7].

Участие контроллера (или внешнего консультанта) особенно активно в течение первых шести недель, особенно когда проводится первый семинар. Во второй половине срока команда топ-менеджеров работает более интенсивно, и постепенно они полностью принимают на себя ответственность за разработку ССП и, соответственно, стратегии, а роль контроллера становится вспомогательной, организационной.

Этот график предполагает, что подразделение уже разработало стратегию и провело маркетинговое исследование, которое кардинальным образом повлияет на решения о выборе целевых сегментов рынка и предложении потребительной ценности.

**Таблица 3.**

*Влияние организационной структуры и размера предприятия на систему контроллинга*

Тип организационной структуры	Размер предприятия	Структура службы контроллинга
1	2	3
Линейно-функциональная	Малые, средние предприятия	Не выделяется служба контроллинга. Главный контроллер – финансовый директор (зам. по экономике). Ряд обязанностей контроллера выполняют сотрудники ПЭО, бухгалтерии, финансового отдела
Линейно-функциональная	Средние, крупные	Выделяется служба контроллинга, которая может быть подчинена непосредственно генеральному директору (директору) либо финансовому директору. Возможные варианты организации службы контроллинга: в соответствии с функциями контроллинга, в соответствии с функциональными областями деятельности, в соответствии с финансовой структурой (центрами ответственности). Вместо службы контроллинга может быть выделена группа в составе ПЭО, например, либо организована временная группа под решение задачи
Дивизиональная	Средние, крупные	В управляющей компании создается центральная служба контроллинга. В дивизионах, подразделениях также создаются службы контроллинга. Линия ответственности контроллера подразделения может быть линейной либо штабной. При линейной организации службы контроллинга возможны два варианта: контроллер подразделения функционально подчинен контроллеру вышестоящего уровня, а административно – руководителю подразделения, либо наоборот. При штабной организации контроллер выступает внутренним консультантом при соответствующем уровне управления.

Если же необходимо провести стратегический анализ своей отрасли, чтобы сделать окончательный выбор рынка, продуктов и технологий, и дополнительное маркетинговое исследование, то процесс, разумеется, затянется.

При составлении графика менеджеры высшего и среднего звена вырабатывают общее видение и подход к переводу стратегии в конкретные цели и задачи четырех составляющих, согласовывают план внедрения ССП и добиваются понимания того, что процесс менеджмента целиком изменится [7].

Для успешного внедрения разработанной ССП необходимы следующие условия:

- измерение всех показателей ежеквартально;
- анализ всей системы – ежегодно;
- сбор докладов и предложений сотрудников компании как основного источника данных для работы и совершенствования системы;
- децентрализация управления и принятия управленческих решений, открытый стиль менеджмента;
- “разбиение” миссии и стратегических целей по видам деятельности – декомпозиция генеральной миссии;
- использование не общекорпоративных, а индивидуальных показателей подразделениями компании;

– вовлеченность в процесс всех сотрудников, вера в успех проекта, корпоративная целостность.

Что касается технического обеспечения проекта (системные требования), то здесь важен вопрос использования информационных технологий. Дело в том, что если активно применять их повсеместно в самом начале разработки ССП, то система может получить репутацию “компьютерной”, что вызовет массовое сопротивление и недовольство скептиков и консерваторов, которые тоже являются ценными сотрудниками компании. Поэтому, конечно, использовать ИТ нужно обязательно, но для презентации идей и проведения дебатов все же лучше использовать традиционные методы: стенды, голосование, “мозговой штурм”, анкетирование и прочее.

#### *Эффект от внедрения сбалансированной системы показателей*

Внедрение ССП есть стратегический проект, поэтому полный эффект можно получить через полгода–год после начала проекта. Однако первые результаты проект по внедрению ССП может принести еще раньше. Среди них:

– проработка и формализация стратегии предприятия, которая производится в начале проекта, часто помогают решить проблему непонимания стратегии сотрудниками предприятия;

– обсуждение стратегических показателей может также привести к выявлению эффективных показателей, удобных для оперативного управления;

– знания, полученные в результате разработки ССП, могут стать основой других проектов по реорганизации предприятия, таких как постановка управленческого учета, системы бюджетирования, системы мотивации и внедрения ERP-системы;

– в процессе формирования стратегии и составления стратегических карт зачастую находятся решения многих оперативных задач.

Сегодня высокая конкуренция на рынке и снижение нормы прибыли делают необходимым решение не только оперативных, но и стратегических задач силами каждого отдельного сотрудника компании [3].

Роль персонала в любой организации переоценить невозможно: цель или стратегия могут быть сверхидеальными, но ошибочное, непрофессиональное или предвзятое их понимание и выполнение способны свести на нет все перспективы развития проекта или компании в целом. Таким образом, в стратегическом менеджменте, а, следовательно, и в планировании, встает проблема управления интеллектуальным капиталом.

Одним из инструментов менеджмента управленческих знаний служит подсистема контроллинга организации. Расширение доступа к знаниям, участие персонала в выборе и реализации управленческих решений меняет природу отношений между менеджерами, собственниками и персоналом. Исчезают иерархичность, статичность, однонаправленность, узкая специализация. Только знания и компетентность персонала лежат в основе развития, управления развитием и обеспечивают качество решений. Обоснованные решения принимаются оперативно и с меньшими издержками [4].

Таким образом, рассмотрели основные условия и требования к ССП и процессу ее внедрения. Совместно с качественным проектом системы соблюдение



вышеперечисленных рекомендаций обещает успех всему предприятию. Еще раз подчеркнем, что главное в любой организации – люди, и то, как сработает каждый, оказывает решающее влияние на общий результат. Поэтому, вовлеченность и мотивация персонала – основное направление деятельности компании.

Обобщая вышесказанное, отметим, что стратегическое планирование на предприятии играет важнейшую роль в определении его места среди конкурентов, формировании прочной основы для насущных потребностей и будущего развития компании, расшифровке и нейтрализации угроз и опасностей «завтрашнего дня». Поэтому его значение для современной коммерческой организации переоценить невозможно.

## Литература

- [1] Арутюнова Д. В. Стратегический менеджмент Учебное пособие. Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2010. 122 с.
- [2] Бобылева Г. Д., Тигнеев Д. Н. Формирование сбалансированной системы показателей стратегического управления фирмой на основе регрессионного анализа // Сектор экономики знаний южного макрорегиона: институциональные инновации, технологии контроллинга, управления знаниями, развития человеческого капитала: материалы ШМеждунар. науч.- практ. конф. / отв. ред. М. Р. Закарян. Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2011. 138 с.
- [3] Гершун А. М. Разработка сбалансированной системы показателей. Практическое руководство с примерами. - 2-е изд., расшир. / Под ред. А. М. Гершуна, Ю. С. Нефедьевой. - М.: ЗАО “Олимп – Бизнес”, 2005. 128 с.
- [4] Ермоленко В. В., Ермоленко Д. В., Савченко А. П. Контроллинг как инструмент менеджмента управленческих знаний корпорации // Научный журнал КубГАУ. 2010. №58 (04). С. 9.
- [5] Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты / Пер. с англ. - М.: ЗАО “Олимп-Бизнес”, 2005. 512 с.
- [6] Каплан Р. С., Нортон Д.П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию – 2-е изд., испр. и доп. /Пер. англ. – М.: ЗАО “Олимп-Бизнес”, 2008. 320 с.
- [7] Рамперсад К. Хьюберт Универсальная система показателей деятельности: Как достигать результатов, сохраняя целостность / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. 352 с.
- [8] Фуфыгина М. Н., Факторы, влияющие на формирование системы контроллинга на предприятии // Менеджмент в России и за рубежом. 2008. №3. С. 11–22.

# СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ РЕГИОНА

*Мишина М.Ю., Митюченко Л.С.*

[mar-mish@yandex.ru](mailto:mar-mish@yandex.ru), [lmityuchenko@mail.ru](mailto:lmityuchenko@mail.ru)

## Аннотация

В статье проведено статистическое обследование инновационной активности среди крупных и средних организаций определенных видов экономической деятельности, рассмотрены программные мероприятия и результаты механизма стимулирования развития инновационной деятельности

## Summary

The article deals with the statistical survey of innovation activity among large and medium organizations of certain types of economic activity, reviewed the program activities and the results of the mechanism of stimulation of innovation activity development.

## Ասիւոփում

Հոդվածում կատարվել է ինովացիոն ակտիվության վիճակագրական հետազոտություն որոշակի տեսակների տնտեսական գործունեության խոշոր և միջին կազմակերպությունների շրջանում, դիտարկվել են ինովացիոն գործունեության զարգացման մեխանիզմի խթանման նախատեսվող ծրագրային միջոցառումները և արդյունքները:

**Ключевые слова:** инновационная активность предприятий, механизм стимулирования развития инновационной деятельности.

Инновационная деятельность является одной из перспективных сфер экономики и видов предпринимательской деятельности, поскольку она связана с высокими технологиями, способными давать значительный экономический эффект. При этом наибольший вклад внесли: Ильенковой С. Д., Клейнер Г., Хотяшева О. М., Чернова О. А. и др.

Современная экономика всех развитых стран основана на знаниях, научных достижениях, передовых технологиях. В условиях глобальной экономики капитал мобилен, технологии распространяются быстро, товары производятся в странах с низкими издержками и поставляются на рынки развитых стран. В таких ус-

ловиях основным источником конкурентных преимуществ и развития являются инновации во всех сферах.

Цель провести статистическое обследование инновационной активности предприятий и организаций региона

Задачи: рассмотреть уровень инновационной активности организаций; выделить источники финансирования инновационной деятельности предприятий; предложить механизм стимулирования развития инновационной деятельности

Современная экономика характеризуется динамичностью и нестабильностью процессов, происходящих в рыночных условиях. Необходимым условием роста экономики страны и конкурентоспособности ее на мировом рынке является создание инновационной экономики. Базовым понятием такой экономики является инновационная деятельность, которая предполагает непрерывное обновление технической и технологической базы производства, освоение и выпуск новой конкурентоспособной продукции, эффективное проникновение на рынки товаров и услуг. Немаловажной задачей является создание и освоение новой продукции в минимальные сроки и с наименьшими производственными затратами при условии обеспечения ее высокого качества и надежности в эксплуатации.

Эффективность использования научно-технических достижений определяется не только уровнем научных исследований и разработок, но и совокупностью соответствующих технических, производственных, организационных, маркетинговых, финансовых операций, составляющих инновационный процесс и являющихся его неотъемлемыми элементами. В этой связи, инновационное развитие необходимо рассматривать как с точки зрения ресурсной компоненты, характеризующей возможности отдельных ресурсов для осуществления инновационной деятельности в регионе, так и результативной компоненты, отражающей результат реализации использования ресурсных возможностей, т.е. характеризующей достигнутый уровень инновационного развития.

В развитии российского бизнеса все большее значение приобретают инновации, реализуемые на уровне предприятий и организаций. При этом для наиболее успешных из них характерен охват инновационными преобразованиями всех сфер деятельности – от технико-технологической до организации управления человеческими ресурсами.

В статистике под инновационной деятельностью понимается трансформация идей, т.е. прикладное использование в практической деятельности результатов научных исследований и разработок, научно-технических достижений при создании новых (усовершенствованных) продуктов, или технологических процессов.

Инновационная активность организации характеризует степень участия организации в осуществлении инновационной деятельности в целом или отдельных ее видов в течение определенного периода времени.

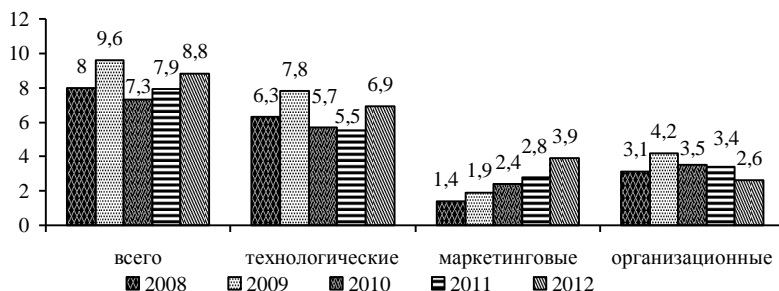
Статистическое обследование инновационной активности предприятий было проведено среди крупных и средних организаций определенных видов экономической деятельности, таких как: добыча полезных ископаемых; обрабатывающие производства; производство и распределение электроэнергии, газа и воды; связь; деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий; предоставление прочих видов услуг.

Всего в области на начало 2013 года к кругу крупных и средних организаций согласно федеральному законодательству отнесены 3020 предприятий и организаций.

Из них обследуемыми видами деятельности занимаются 16,3 процента подлежащих наблюдению предприятий (63,5% - промышленные предприятия; 4,7% - предприятия связи; 1,8% - деятельность, связанной с использованием вычислительной техники и 30,0% оказывающие прочие виды услуг).

Инновационно-активные организации – осуществлявшие в отчетном году технологические, маркетинговые или организационные инновации. В 2012 году 8,8 процента всех охваченных статистическим наблюдением организаций являлись инновационно-активными, в 2011 году – 7,9 процента.

Общую картину инновационных процессов в области по существу определяют четыре вида экономической деятельности, на долю предприятий которых приходится наибольший удельный вес. Это производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака (20%), производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования (14%), производство машин оборудования (10%) и производство и распределение электроэнергии, газа и воды (12%). На предприятия связи и предоставление прочих услуг приходится по 6% всех организаций, имеющих завершенные инновации.



**Рисунок 1.** Уровень инновационной активности организаций (в процентах)

Среди 18 регионов ЦФО Брянская область по удельному весу инновационно-активных предприятий от общего числа обследуемых крупных и средних организаций занимала 9 место (по данным 2011 года – 12–14 место).

Если рассматривать по районам области, то наибольший процент предприятий, осуществляющих инновации, по обследуемым видам деятельности, сосредоточен в Погарском районе (36,4%), Суземском (33,3%), в городах Брянск (15,4%) и Клинцы (около 10%), в Карачевском районе (13,3%), в Климовском и Красногорском по 12,5 процента.

Решающую роль в условиях построения экономики, основанной на знаниях, перехода на инновационный путь развития принадлежит науке как необходимо-

му компоненту инновационной деятельности, одной из основных составляющих инновационного цикла.

Основную роль в активизации инновационной деятельности предприятий играют научные исследования и разработки. В 2012 году в области наблюдалась низкая активность предприятий и организаций в научно-инновационной сфере, что отчасти объясняется недостаточным количеством научных подразделений.

Из числа обследованных организаций 6,5 процента имели научно-исследовательские, проектно-конструкторские подразделения, в которых занято 856 сотрудников.

Развитие предприятий в значительной степени зависит от расширения их инвестиционной деятельности. В последние годы отмечен рост инвестиций в основной капитал. Так, в 2012 году по обследуемым предприятиям инвестиции в основной капитал составили 7,7 млрд. рублей, это в 1,5 раза больше, чем за предыдущий год. На предприятиях, осуществлявших технологические инновации, направлено инвестиций в основной капитал на сумму - 1,3 млрд. рублей, что составляет 16,9% от общего объема инвестиций.

По оценке обследованных предприятий, в течение последних 3-х лет, деятельность по внедрению продуктовых инноваций направлена на улучшение качества товаров, работ, услуг, расширение ассортимента продукции; процессных инноваций – на увеличение производственных мощностей, повышение гибкости производства, сокращение затрат на заработную плату, сокращение материальных и энергозатрат, маркетинговых инноваций – на расширение рынков сбыта.

В целом стратегические направления инноваций можно определить, как: внедрение в производство более эффективных видов технологий, сырья, материалов, обеспечивающих создание новой и совершенствование существующей импортозамещающей продукции, соответствующей современным техническим регламентам, правилам и стандартам, способной конкурировать, как на внутреннем, так и внешнем рынках.

Однако доля инновационной продукции, в общем объеме отгруженной по-прежнему остается невысокой. Так ее удельный вес в общем объеме отгруженной продукции составил всего 4,7 процента (в 2011 г. – 12,3%); на предприятиях, осуществлявших технологические инновации - 10,1 процента (в 2011 году – 22,6%).

Для производителей Брянской области характерен ограниченный спектр рынков сбыта продукции. В основном организации отдают предпочтение отечественным рынкам. На российский рынок было отгружено 91,9 процента инновационной продукции от общего объема отгруженной инновационной продукции; осуществлявших технологические инновации – 88,9 процента.

Выход на зарубежные рынки практически закрыт для большей части отечественных организаций. Только 0,4 процента предприятий оценили наиболее важным рынком сбыта – европейский.

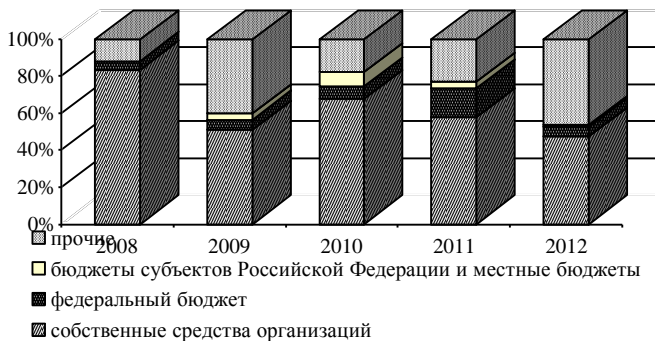
Анализ структуры экспорта инновационно-активных предприятий показывает, что инновации не оказывали заметного влияния на его увеличение. Объем экспорта инновационной продукции составил 357,2 млн.рублей, или 8,1 процента от общего объема отгруженной инновационной продукции (в 2011г. – 4,3%).

Затраты на технологические инновации составляют незначительную величину, явно несоизмеримую с реальными потребностями региональной экономики в обновлении основных производственных фондов и расширении спектра принципиально новой конкурентоспособной продукции.

Затраты (капитальные и текущие) на технологические инновации в 2012 году по сравнению с соответствующим периодом прошлого года возросли в 2,2 раза и составили 929,7 млн. рублей (в 2011 г. – 415,7 млн.рублей), затраты на оплату работ, услуг сторонних организаций увеличились в 1,3 раза и составили 219,8 млн. рублей (в 2011 г. – 171,1 млн.рублей). Затраты на технологические инновации, выполнявшиеся собственными силами предприятий, составили 76,4 процента всех затрат (в 2011 г. – 58,8%) и 23,6 процента - на оплату работ, услуг сторонних организаций (в 2011 г. – 41,2%).

Отсутствие собственных денежных средств и недостаток финансовой поддержки со стороны государства были отмечены руководителями обследуемых предприятий среди наиболее весомых факторов, сдерживающих инновационное развитие региональной экономики.

Тормозящими инновационную деятельность признаны также высокая стоимость нововведений, высокий экономический риск, недостаток квалифицированного персонала, информации о рынках сбыта и новых технологиях, недостаточность законодательных и нормативно-правовых документов, регулирующих и стимулирующих инновационную деятельность.



**Рисунок 2.** Источники финансирования инновационной деятельности предприятий (в процентах)

На долю самостоятельных инновационных разработок приходится 48,9 процента технологических, 47,4 процента – маркетинговых и 53,8 процента организационных инноваций.

В 2012 было разработано 114 совместных проектов по выполнению исследований и разработок новых продуктов, услуг и методов их производства, новых производственных процессов (97,4% совместных проектов разработано организациями, осуществляющими технологические инновации), из которых 88,6 процен-

та осуществлялись в России, 5,3 процента – в странах СНГ, 3,5 процента – в странах ЕС, Исландии, Норвегии, Швейцарии.

Из российских партнеров организации работали преимущественно с поставщиками оборудования, материалов, комплектующих, программных средств (59,4% от количества подготовленных совместных проектов), 38,6 процентов – с потребителями товаров, работ, услуг и 5,9 процента – с научными организациями.

В разработке совместных проектов по выполнению исследований и разработок участвовало 16 предприятий, что составило всего 3,3 процента от общего числа обследованных организаций. Среди предприятий, осуществляющих технологические инновации, 41,2 процента участвовали в разработке совместных проектов по выполнению исследований и разработок.

В области уже сформировалась устойчивая группа предприятий, для которых инновационная деятельность носит непрерывный характер, однако, темпы расширения инновационной активности предприятий недостаточны.

Мировой экономический кризис, сложное финансовое положение предприятий, высокая стоимость нововведений, низкий платежеспособный спрос на новые продукты, высокий экономический риск, длительные сроки окупаемости нововведений и другие причины сдерживают инновационную активность предприятий, хотя повышение эффективности производства неразрывно связано с внедрением новых прогрессивных технологий, совершенствованием имеющихся технологий, обновлением и совершенствованием выпускаемой продукции, повышением ее конкурентоспособности.

Одним из основных механизмов стимулирования развития инновационной деятельности является участие организаций в федеральных, региональных и муниципальных целевых программах.

Так, на региональном уровне действовала областная целевая программа: “Развитие инновационной инфраструктуры Брянской области”, цель которой – формирование и развитие инновационной инфраструктуры для обеспечения эффективного функционирования региональной инновационной системы и устойчивого экономического развития Брянской области. Основные программные мероприятия:

- создание и развитие областной инновационной инфраструктуры и условий для ее эффективной и стабильной работы;
- поддержка инновационных проектов;
- создание механизма венчурного финансирования;
- создание механизма содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере;
- проведение областных конкурсов;
- организация выставок по пропаганде внедрения инноваций в производство;
- участие в российских и международных выставках и салонах инноваций и инвестиций;
- аналитические исследования и разработка предложений по совершенствованию инновационной политики;
- мониторинг развития инновационной деятельности в области

В ходе реализации программы были достигнуты следующие результаты:

– создана нормативно-правовая база, стимулирующая всех участников инновационного процесса на внедрение результатов научно-технической деятельности в различные сферы экономики;

– созданы предпосылки для формирования единой системы использования результатов научно-технической деятельности, обеспечивающей прохождение инноваций от стадии исследований до стадии коммерциализации инновационного продукта;

– создана развитая инновационная инфраструктура;

– накоплены опыт и знания в области коммерциализации продуктов научных исследований;

– обеспечен рост доли инновационной продукции в общем объеме отгруженных товаров на предприятиях и в организациях области с 1,5 процента до 3 процентов;

– увеличены объемы выпускаемой инновационной продукции на предприятиях области с 6 млрд. рублей в 2007 году до 8,5 млрд. рублей в 2012 году;

– увеличен удельный вес малых предприятий, осуществляющих технологические инновации, с 0,05 процента до 0,2 процента;

– увеличено количество малых предприятий, осуществляющих технологические инновации, с 5 до 18.

Следовательно, активизация процессов инновационного развития, увеличение вложений в научные разработки, своевременное обновление производственной базы являются необходимыми условиями динамичного развития экономики региона.

## Литература

- [1] Мишина М. Ю., Полякова О. Н. Статистический анализ инновационного развития экономики Брянской области / Технологизация и инновационность образования как факторы развития экономики в современных условиях: Материалы международной научно-практической конференции 27–28 февраля 2012 г. – Брянск РИО БГУ, 2012.



# МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС В ИТАЛИИ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ИТАЛЬЯНСКОГО ОПЫТА ПО РАЗВИТИЮ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РА

*Мкртчян Н.Г.*

[nara22m@rambler.ru](mailto:nara22m@rambler.ru)

## Аннотация

Статья посвящена анализу экономической роли малых и средних предприятий в современном мире. Малые и средние предприятия играют важную роль в повышении экономического благополучия государства. Именно поэтому в условиях РА необходимо разработать эффективные механизмы поддержки малого и среднего предпринимательства с использованием опыта ведущих государств.

В статье рассмотрено современное состояние и актуальные проблемы развития малого и среднего предпринимательства в Армении и Италии, проанализированы особенности развития данного сектора экономики в Италии и перспективы применения итальянского опыта в РА. На основе проделанного анализа сделаны выводы касательно применения итальянского опыта кластерной политики в сфере МСБ в РА как способа расширения этого сектора и достижения экономического роста в целом.

## Summary

Article is devoted to the analysis of an economic role of small and medium business in the modern world. Small and medium business plays an important role in increase of economic wellbeing of the state. For this reason in the conditions of RA it is necessary to develop effective mechanisms of support of small and medium business with use of experience of the leading states. In this article the current state and actual problems of development of small and medium business in Armenia and Italy is considered, and also features of development of this sector of economy in Italy and prospects of application of the Italian experience in RA are analyzed. On the basis of the done analysis are drawn conclusions of applying the Italian experience of cluster policy in small and medium business sphere in RA as way of development and expansion of this sector and achievement of economic growth as a whole.

## Ամփոփում

Հոդվածում ուսումնասիրվում է փոքր և միջին բիզնեսի տնտեսական դերը ժամանակակից աշխարհում: Քանի որ ՓՄՁ-ների դերը տնտեսության զարգացման մեջ նշանակալի է, այդ իսկ պատճառով ՀՀ-ում նույնպես ան-

հրաժեշտ է մշակել արդյունավետ միջոցներ տվյալ ոլորտի զարգացումը խթանելու համար: Դիտարկվում է ՓՄՁ ոլորտը Իտալիայում և ՀՀ-ում, ներկայացվում են քանակական ցուցանիշներ Իտալիայի ՓՄՁ ոլորտի վերաբերյալ: Ուսումնասիրվում են ՓՄՁ-ների խնդիրներն ու զարգացման խոչընդոտները ՀՀ-ում: Հիմնական շեշտը դրվում է ՀՀ-ում Իտալիայի ՓՄՁ-ների կլաստերային զարգացման փորձի կիրառման հիմնախնդիրներին: Կատարված ուսումնասիրության արդյունքում հանգում ենք այն եզրակացության, որ ՓՄՁ-ների կլաստերային զարգացումը կնպաստեր ՀՀ-ում այդ ոլորտի ընդլայնմանը և կխթաներ երկրի տնտեսական աճը:

**Ключевые слова:** малые и средние предприятия, “промышленный округ”, опыт кластерной организации.

В современных условиях развития рыночных отношений существенна роль малого и среднего предпринимательства как фактора экономического, социального и политического благополучия государства, создания благоприятных условий для трудовой активности населения.

В развитых странах большая часть инвестиций осуществляется именно в сферу малого и среднего предпринимательства, что способствует научно-техническому развитию и формированию среднего класса как важнейшего фактора социально-политической стабильности.

Развитие малого предпринимательства способствует постепенному созданию широкого слоя мелких собственников, так называемого среднего класса, самостоятельно обеспечивающих собственное благосостояние и достойный уровень жизни, являющихся основой социально-экономических реформ, гарантом политической стабильности и демократического развития общества. Занятие малым бизнесом является не только источником средств к существованию, но и способом раскрытия внутреннего потенциала личности. Благодаря совмещению функций владельца и управляющего, ускоряется и упрощается процесс принятия управленческих решений, повышается гибкость предприятия, способность приспосабливаться к изменениям рыночной ситуации, разрабатывать и осваивать новые рентабельные отрасли, экономить значительные средства на систему управления и организации производства. Другим существенным преимуществом мелких и средних предприятий является то, что на этапе зарождения при низких начальных вложениях (производственными помещениями поначалу могут служить сарай, заброшенная конюшня, комната в собственном доме) и низкой заработной плате возможно достижение высокой специализации.

В Армении на современном этапе развития рыночных отношений существует большое количество проблем в сфере малого и среднего предпринимательства, связанных с недостаточным осознанием в обществе роли и значения данного института для экономики страны и всеобщего благополучия, отсутствием эффективно действующего правового поля деятельности малых и средних предприятий и соответствующей инфраструктуры поддержки их развития.

Существенная роль малого и среднего предпринимательства в повышении социально-экономического благополучия страны требует совершенствования государственной поддержки малых и средних предприятий РА. Опыт ведущих стран мира показывает, что поддерживая этот сектор экономики, государство получает возможность способствовать укреплению среднего класса и ликвидации неравенства в обществе.

Возникшие в условиях перехода к рыночным отношениям трудности социально-экономического развития в Армении, а также отсутствие собственного опыта развития малого и среднего предпринимательства ставят задачу изучения, адаптации и внедрения зарубежного опыта в данной сфере на основе оценки действующей ситуации и возможностей применения этого опыта.

Опыт Италии, в послевоенные годы одной из беднейших стран Европы, убедительно доказывает, что создание условий для развития мелкого и среднего бизнеса - именно тот путь, который может привести к возникновению современной экономики. Особенностью развития малого и среднего бизнеса в Италии является узкая специализация отдельных территорий на конкретном производстве, что приводит к острейшей конкуренции, технологическому росту, приемлемым ценам и высокому качеству товаров и услуг.

Наблюдавшийся в 1960-х гг. экономический рост Италии был во многом обусловлен кластерной системой организации работы в сфере малого и среднего предпринимательства. Рост объемов экспорта готовой продукции, а также географическое расширение, в особенности касавшиеся северных и центральных районов Италии, показали, что систематизированная работа малых и средних предприятий, в частности, в экономических кластерах, способствует оздоровлению и развитию экономики. Исследования специалистов и международных организаций представляют опыт Италии как модель развития промышленности, в которой взаимосвязи и взаимодействие малых и средних предприятий способствуют повышению эффективности деятельности каждого из них. Кластеры малых и средних предприятий, благодаря своей гибкости и адаптивности зачастую оказываются более конкурентоспособными, чем крупные, а также благоприятно воздействуют на уровень занятости населения. [1]

Особенно благоприятным оказалось внедрение кластерной системы для так называемой «третьей Италии». Данный термин вошел в употребление после того, как стало заметным значительное отставание северозападных и южных районов Италии в экономическом развитии, в то время, как в северо-восточном и центральном регионах – «третьей Италии» - наблюдались предпринимательская активность и высокие темпы экономического роста.

На современном этапе развития по своему экономическому потенциалу Италия относится к числу ведущих стран мира. Об этом свидетельствуют как основные экономические показатели, так и лидирующее положение страны в мировой торговле по некоторым видам производимой продукции. По объему товарооборота Италия занимает шестое место в мировой торговле (4%). [2] Италия – один из крупнейших экспортеров одежды и обуви, мучных изделий и полуфабрикатов, электротехники и т.д.

Соотношение экспорта и импорта к ВВП Италии в 2010 г. составляло соответственно 27,8% и 28,6%. Доля импортных товаров, поступающих в дальнейшую переработку, превосходит 70% всего объема зарубежных поставок. Италия располагает и значительным экспортным потенциалом. За рубеж вывозится от 40 до 80% всей продукции различных отраслей. Ведущими торговыми партнерами Италии являются страны ЕС. На их долю приходится около 44% импорта и 48% экспорта Италии. Основными контрагентами внешней торговли Италии выступают ФРГ (16% импорта и 18% экспорта), Франция (14 и 15%), США (7 и 5%), Великобритания (4 и 7%). [3]

В итальянской экономике различают несколько видов территориальной кооперации МСП: промышленные округа, констелляции, группы, сети. В округ входит значительное число МСП, специализирующихся на отдельных стадиях производства продукта. Их концентрация на одной территории повышает их инновационность, гибкость, сокращает риск, снижает транзакционные издержки. Констелляция - это кооперация небольшого числа предприятий (5-10), специализирующихся на промежуточных или на конечных стадиях производства. Среди них имеется головное, к которому остальные приспособливают свой производственный ритм. Группа появляется там, где в условиях модернизации производства вырабатывается новая стратегия роста, определяются цели и радиус действия, есть возможность приобретения новых мощностей и т.п. Сеть представляет собой неформальное (без участия в капитале) объединение автономных, но технологически тесно связанных между собой предприятий. [4]

Итальянская модель индустриализации, получившая известность в мире благодаря промышленным округам, как особой форме кооперированного МСП, называется также моделью Эмилии-Романьи или диффузной индустриализации. Главный отличительный признак округов и залог их жизнеспособности – интенсивное использование местных ресурсов: предпринимательской инициативы, ноу-хау (обычно здесь имеются давние ремесленные традиции и навыки выхода на внешние рынки), обученной на месте рабочей силы (это районы с полуа-грарным населением, где семьи в 20–30 человек не редкость), накопленных сбережений и т.д. [4]

Существующие в Италии промышленные округа (ПО) представляют собой исторически сложившиеся территориальные зоны – системы, характеризующиеся высокой концентрацией малых и средних предприятий с выраженной производственной специализацией, подавляющую часть занятых на которых составляет местное население. Производственная специализация расположенных в ПО предприятий сформировалась, как правило, под влиянием глубоких традиций ремесленного производства. Практически во всех случаях основу их капитала составляют семейные накопления, а производство расположено вблизи местожительства владельца предприятия.

Причина активного развития промышленных округов - их способность значительно повышать эффективность малых предприятий. Согласно традиционным представлениям, мелкие предприятия заполняют те ниши рынка, которые по определенным причинам оставляют незанятыми крупные фирмы, либо обслуживают интересы крупных компаний. Благодаря промышленным округам ситуация

существенно меняется: ресурсы мелких производственных фирм соединяются, и это позволяет малым предприятиям играть самостоятельную роль в экономике страны и выходить на внешний рынок.

По определению итальянского Национального института статистики (IS-TAT), «индустриальный округ – это социоэкономическая единица на локальной территориальной основе, где взаимодействует некоторое число средних и мелких предприятий, кооперирующихся друг с другом для участия в одном и том же производственном процессе». Индустриальный округ предстает в виде скопления (или, как говорят, созвездия, грозди, кластера) малых и средних предприятий вокруг или внутри селения или небольшого города, в речной долине или вдоль транспортной магистрали либо морского побережья. Число предприятий в «кластере» может колебаться от нескольких десятков до многих сотен и даже тысяч. Качество выпускаемой продукции является жизненно важным условием существования предприятий промышленного округа и достигается благодаря способности предприятий сочетать в своей деятельности традиционные производственные решения с использованием возможностей специалистов современного профессионального уровня и передовых технологий. Именно конкуренция заставляет их непрерывно повышать собственные стандарты качества и модернизировать производство с целью наилучшего соответствия запросам рынка. [5]

Впервые в Италии понятие «промышленный округ» на законодательном уровне было сформулировано в законе №317 от 5.10.1991г. «О мерах содействия развитию малого и среднего предпринимательства», который в ст. 36 дает достаточно общее определение округа как «территориального образования, характеризующегося высокой концентрацией малых предприятий, имеющих выраженную производственную специализацию, где соблюдается определенное соотношение между числом предприятий и численностью местного населения». [4]

В конце 1995 г. в Италии был создан «Клуб промышленных округов», в задачи которого входило: содействие развитию взаимосвязей между округами и обмену информацией и опытом; распространение информации о роли промышленных округов в экономике Италии; представление интересов промышленных округов по вопросам промышленной политики в центральных органах госвласти и в ЕС; содействие развитию внешнеэкономической деятельности ПО; организация исследовательской деятельности в областях, представляющих интерес для ПО. Членами Клуба являются 25 промышленных округов Италии, объединяющих 30 тыс. предприятий с оборотом свыше 30 млрд. долл., на которых занято более 250 тыс. чел. Помимо этого в Клубе в качестве постоянных членов состоят различные ассоциации промышленников, объединения мелких предпринимателей, профсоюзы, торговые палаты, центры по оказанию услуг предприятиям и т.д. [6]

Существование ПО в Италии имеет следующие преимущества:

1. Особая среда для роста квалификации. В процессе взаимодействия друг с другом у работников предприятий имеется возможность обмена опытом, переквалификации и повышения профессиональных навыков.

2. Ускоренная циркуляция информации, облегчающая и убыстряющая инновационные процессы. Инновация активно генерируется на малом предприятии, где работник быстрее ощущает отдачу от своего трудового вклада. В кластерах

наблюдается особая, новая форма синтеза профессиональных способностей и новейших технологий.

3. Гибкая специализация. Проблемы снижения издержек производства и повышения качества решаются здесь чаще всего путем создания все новых самостоятельных производственных единиц, берущих на себя выполнение одного или нескольких фрагментов технологического цикла. Благодаря специализации на определенной процедуре (фаза обработки, изготовление детали и т.д.) качество повышается.

4. Экономия на транзакционных издержках.

Объединение мелких предприятий в ПО сближает их поведение со стратегией крупных компаний. Фирмы-лидеры, в свою очередь, внедрившись в округа, в большинстве случаев не «глушат» малые предприятия, а заинтересованы в сохранении совокупности самостоятельных предприятий, генерирующих инновацию продукта, процесса, качества, организации производства, тем самым, стремясь не столько к подавлению соперников, сколько к изучению и по возможности воспроизведению модели «сети малых и средних предприятий, способных конкурировать друг с другом, но одновременно выступать одной командой, сплоченной сотрудничеством». [7]

Государство и местные власти Италии традиционно поддерживают промышленные округа. В Центральной Италии для развития ПО прилагаются определенные усилия. Особенно важны проблемы кредитования. До самого недавнего времени этим занималось примерно 1000 маломощных кредитных учреждений типа «народных банков». Крупные банки, особенно из госсектора, плохо приспособлены к работе с промышленными округами. [10]

Важной задачей государства является формирование соответствующей инфраструктуры поддержки экспорта производимой предприятиями ПО продукции. На региональном уровне в Италии функционирует множество государственных и общественных структур, включающих систему торговых палат (с их региональными отделениями), некоторые специализированные организации («Промос» и «Формапер» в Милане, «Синим» в Реджо Эмилия, «Промофиренце» во Флоренции и т.д.), которые предоставляют информацию о внешних рынках.

Система предоставления экспортерам услуг организационно-технического и информационного характера состоит из ряда расположенных как на территории страны, так и за рубежом, субъектов государственного и частного права, оказывающих предприятиям услуги информационного и иного характера, на безвозмездной и платной основе. Первый шаг в создании организационного механизма по предоставлению со стороны итальянского государства помощи национальным предприятиям в их внешнеэкономической деятельности был сделан в 1926 г. учреждением Института внешней торговли Италии (ИЧЕ), предметом деятельности которого стало содействие развитию национального экспорта. Структурно он состоял из римской головной организации, отделы которой занимались изучением проблематики внешних товарных рынков и особенностей нормативно-правовой базы в странах-импортерах итальянской продукции, а также сети зарубежных представительств и региональных отделений на территории Италии. В послевоенный период до конца 70-х гг. ИЧЕ играл, совместно с торговыми отделами

итальянских посольств, ведущую роль в государственном содействии экспортерам, которая состояла, в основном, из услуг по информационному и организационно-техническому обеспечению. [4]

Изучение, адаптация и применение опыта Италии в развитии малого и среднего предпринимательства представляет для Армении большой интерес, так как для нашей страны целесообразно пойти по пути объединения усилий малых производственных предприятий на внешнем рынке, создавая организации типа итальянских промышленных округов, а также разработки и применения механизмов государственной поддержки малого и среднего бизнеса по примеру Италии с учетом конкретных, присущих нашей стране особенностей

Для Армении, как и для Италии, характерна неравномерность развития регионов, однако, в отличие от итальянской экономики, здесь разрыв больше именно между центром и регионами, а не между Севером и Юго-Востоком, как это происходит в Италии.

Одной из наибольших проблем, препятствующих улучшению социально-экономической ситуации в нашей стране, является именно неразвитость регионов, особенно отдаленных от столицы, недостаточное использование местных ресурсов развития. Это, на наш взгляд, одна из важнейших проблем экономики Армении, которая приводит к неэффективному и нерациональному использованию имеющихся ресурсов развития и значительно отдаляет Армению от обеспечения социально-экономического благосостояния ее населения.

При решении указанной проблемы ценным может оказаться опыт кластерной организации экономики, применяемый довольно успешно в Италии и приведший эту страну к экономическому процветанию и выходу ее из кризиса в послевоенные годы.

Теория кластеров, созданная в конце 80 гг. М. Портером (М. Портер, “Конкуренция”, Москва, 2002 г.), в последние годы используется для формирования экономической политики многих стран мира, а также их регионов. Согласно М.Портеру, кластер представляет группу географически соседствующих взаимосвязанных и взаимодополняющих компаний и сотрудничающих с ними организаций (государственных, научно-исследовательских и др.), действующих в конкретной бизнес-сфере на базе общей хозяйственной деятельности. [7]

Спецификой деятельности кластеров или промышленных округов является преобладание в них малых и средних компаний. Под кластерной политикой понимаются меры, направленные на повышение конкурентоспособности кластеров данного региона путем вовлечения в данный процесс фирм кластера, а также государственных структур и научных институтов. Кластерная политика во многом определяет микроэкономическую политику государства, и при ее разработке учитываются региональные, инвестиционные и другие аспекты, влияющие на развитие малого и среднего бизнеса. [8]

Глобализация оказывает воздействие на кластеры, способствуя повышению их конкурентоспособности на мировом рынке (термин “кластер” широко распространен в англоязычных странах – США, Великобритании и др., а “промышленный округ” в ряде европейских стран – Италии, Франции, Германии, Дании). Под воздействием конкуренции и с целью повышения рентабельности компании, рас-

положенные в кластере, вынуждены перемещать производство в регионы с более низкими издержками. В отраслях обрабатывающей промышленности преимущество местоположения способствует снижению стоимости продукции. Изменения в организации кластеров касаются количества, типа и степени влияния фирм в кластере. Со временем многие отрасли промышленности, ранее состоявшие из большого количества малых и средних предприятий, объединяются в одну или несколько крупных доминирующих фирм. Воздействие глобализации на кластеры опосредуется государственной политикой. Правительства могут защищать промышленные округа от иностранной конкуренции, используя протекционистские меры, поддерживая местных производителей, хотя их продукция неконкурентоспособна. Правительство также может финансировать повышение квалификации рабочих, способствовать формированию кластеров, если выгоды, создаваемые данным кластером, обеспечивают повышение конкурентоспособности страны.

Низкая инвестиционная активность малых и средних предприятий часто связана с недостатком капитала. В связи с этим в Италии средние предприятия выносят за рубеж лишь стандартизованную продукцию, а дорогая продукция и индивидуальные товары по-прежнему выпускаются в стране.

Анализируя экономику Италии, приходим к логическому выводу, что внедрение опыта кластерной организации в экономику РА может столкнуться с определенными трудностями.

Изучение опыта кластерной организации экономики в Италии показало, что данная форма кооперации и сотрудничества между предприятиями одного региона, или кластера, имела под собой определенные исторические основания и предпосылки. Так, известно, что итальянские кластеры образовались там, где еще задолго до официального признания и оформления промышленных округов жили и работали люди одной профессии. Таким образом, сложившаяся в Италии кластерная система носит определенный традиционный характер и обусловлена местными особенностями. В Армении, к сожалению, подобные традиции отсутствуют. Хотя в каждом из армянских марзов и есть определенная специализация, однако она основана не на осознанном желании людей осуществлять конкретную деятельность, а скорее является следствием конкретных исторических и географических условий. [9] Для устранения данного препятствия государство должно найти определенные рычаги воздействия на сознание людей и сплочения их вокруг конкретной деятельности. Здесь, конечно, должны обязательно учитываться конкретные особенности местных условий и для каждого из регионов должна быть разработана конкретная программа развития на основе местных возможностей.

## Литература

- [1] Ս. Կարախանյան, «Իտալիայի ՓՄՁ կլաստերային զարգացումը՝ որպես հանաջիտարիային պրակտիկայի դասական օրինակ»: «ՀԱՅԱՍՏԱՆ. ՖԻՆԱՆՍՆԵՐ և ԷԿՈՆՈՄԻԿԱ» հանդես, 4–5, 2005, էջ 57–59:
- [2] Piore M., Sabel C. The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity. New York: Basic Books, 1984.
- [3] [www.istat.it](http://www.istat.it)



- [4] Деловая Италия. Тома XVII\_XVIII. Экономика и связи с Россией в 2004\_08гг., 204 стр. [www.italia.polpred.ru](http://www.italia.polpred.ru)
- [5] ISTAT. Rapporto sull'Italia. — Roma, 1996, p. 77.
- [6] О. Б. Порфирьева. Промышленные округа в Италии. Стратегии современной экономики.
- [7] [geo.1september.ru](http://geo.1september.ru)
- [8] Колесникова Л. А.. Предпринимательство и малый бизнес в современном государстве: управление развитием. — Москва. “Новый Логос”, 2000. — 249 с.
- [9] Շարախանյան Ս. «Փոքր ու միջին ձեռնարկությունները և դանց կլաստերները» // Հայաստան. Ֆինանսներ և էկոնոմիկա, № 4–5, 2005:
- [10] Մարգարյան Հ. Մասնավոր ձեռնարկատիրական գործունեության արդյունավետության բարձրացման ուղիները ՀՀ-ում // Հայաստան. Ֆինանսներ և էկոնոմիկա, № 4–5, 2005, էջ 51–54:
- [11] [www.nigma.ru](http://www.nigma.ru)

## УПРАВЛЕНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ РЕГИОНА НА БАЗЕ ОТКРЫТОГО ИНФОРМАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА

*Савченко А.П.*

[savchenap@rambler.ru](mailto:savchenap@rambler.ru)

### Аннотация

В статье исследуется понятие интеллектуального потенциала региона, предложен подход к управлению интеллектуальным потенциалом на базе открытого информационного пространства, приведена классификация задач информационного пространства.

### Summary

This article examines the concept of the intellectual potential of the region, suggests an approach to the management of intellectual potential on the basis of an open information space, presented classification of the information space tasks.

### Ամփոփում

Հոդվածում ուսումնասիրվում է ռեգիոնի ինտելեկտուալ ներուժի հասկացությունը, առաջադրվում է դրա կառավարման նոր մոտեցում բաց տեղե-

կատվատյան տարածության հիման վրա, ներկայացված է վերջինիս խնդիր-ների դասակարգումը:

**Ключевые слова:** интеллектуальный капитал, информационное пространство, интеллектуальный потенциал региона.

Становление и развитие инновационной экономики отражает переход от индустриального общества к обществу знаний. Большинство исследователей сходятся в том, что современный этап развития экономики характеризуется, прежде всего, повышением роли интеллектуального капитала в определении уровня капитализации компаний.

Проблема определения понятия «интеллектуальный капитал» и разработки методов его измерения возникла в конце XX в., когда на арену вышли мировые корпорации, специализирующиеся на инновационной, наукоемкой продукции. Дискуссии о том, какие элементы входят в состав интеллектуального капитала, а также о соотношении понятия “интеллектуальный капитал” и более традиционного понятия “нематериальные активы” продолжаются по сей день [3], однако, можно выделить несколько основных подходов к определению этого феномена.

1. В классической концепции, предложенной Л. Эдвинссоном в работе [4] интеллектуальный капитал (ИК) включает следующие компоненты:

- человеческий капитал – компетенции и опыт сотрудников компании, которые утрачиваются с уходом сотрудника;
- структурный капитал – принадлежит компании в целом, хотя является продуктом деятельности ее сотрудников; включает ценность отношений с клиентами (*клиентский капитал*), ценность продуктов интеллектуальной собственности (идеи, патенты, лицензии и т.п.) (*инновационный капитал*), а также ценность инфраструктуры компании (*процессный капитал*).

Одним из недостатков данного подхода принято считать отсутствие учета синергетических эффектов, возникающих при удачном взаимодействии элементов интеллектуального капитала.

2. Попытка устранить указанный недочет сделана в работах К. Свейби [5]. При этом исследователь использует бухгалтерский термин “нематериальные активы”, хотя содержательно речь идет именно об интеллектуальном капитале. Свейби предложил использовать систему количественных показателей для оценки каждого компонента интеллектуального капитала, однако такой подход тоже столкнулся с рядом трудностей:

- во-первых, такие показатели индивидуальны для каждой организации и потому не могут использоваться при сравнении компаний;
- во-вторых, они являются лишь косвенными характеристиками интеллектуального капитала, выраженными через конечный продукт или произведенные затраты;
- в-третьих, многие предложенные показатели довольно абстрактны и методы их измерения не являются общеизвестными, потому они не могут быть использованы, например, при подготовке инвестиционных проектов – инвесторы просто не поймут смысла представленных данных. Попытка же стандартизировать эти харак-

теристики, сделать их универсальными, приведет к их вырождению в уже известные финансовые и бухгалтерские показатели.

3. Дальнейшее развитие теории интеллектуального капитала получила в трех и четырехлистных моделях Лелиарта и Родова. В трехлистной модели представлены традиционные компоненты капитала: человеческий, структурный и клиентский. На пересечениях лепестков моделируется синергетический эффект взаимодействия компонентов.

В четырехлистной модели добавлен еще один вид капитала – партнерский капитал. При этом авторы вводят дополнительную характеристику капитала – структурированность, т.е. способность капитала остаться в компании даже в случае потери сотрудника или партнера. Наиболее структурированным (а значит и наиболее стабильным) считается структурный капитал, наименее – клиентский. Всего выделяют 15 возможных комбинаций отдельных компонентов.

Таким образом, большинство исследователей сходятся в том, что в структуру интеллектуального капитала входит как минимум три основных элемента: человеческий капитал, структурный капитал и клиентский капитал.

Между интеллектуальным капиталом и финансовыми показателями деятельности компании существует тесная взаимозависимость. С одной стороны, без финансовых инвестиций собрать команду квалифицированных специалистов или создать качественную инфраструктуру в организации невозможно. С другой стороны, эффективно работающий интеллектуальный капитал становится источником финансового благополучия компании в долгосрочной перспективе, поэтому интеллектуальный капитал можно рассматривать как одно из основных средств воспроизводства материальных благ компании в условиях экономики основанной на знаниях [1]. Особого внимания заслуживают региональные аспекты управления интеллектуальным капиталом, поскольку в современной России регион становится субъектом конкурентных отношений, оказывает определяющее воздействие на конкурентоспособность национальной экономики.

Многие исследования посвящены проблемам идентификации, структурирования и измерения интеллектуального капитала. При этом из поля зрения ученых часто выпадают предпосылки возникновения и воспроизводства ИК. Очевидно, что интеллектуальный капитал не может появиться на пустом месте. Появление таких элементов ИК как объекты интеллектуальной собственности, знания сотрудников, гудвилл компании и т.п. возможно лишь при наличии определенных условий во внешней и внутренней среде социально-экономической системы (компании, региона, государства), иными словами, при наличии у системы *интеллектуального потенциала*. Этот термин довольно часто фигурирует в научной литературе, однако его общепринятого определения пока не выработано. На наш взгляд, *интеллектуальный потенциал* – это совокупность свойств и качеств человека, социально-экономической системы или сообщества, определяющих возможность его участия в интеллектуальной деятельности и создании интеллектуальных продуктов и услуг.

Основная задача *управления интеллектуальным потенциалом региона* – создание благоприятных условий для реализации интеллектуального потенциала и воспроизводства интеллектуального капитала региона.

В этой связи возникает задача разработки эффективных методов управления интеллектуальным потенциалом региона. На наш взгляд, одним из перспективных является подход к управлению интеллектуальным потенциалом на базе открытых информационных систем и технологий.

Базовым понятием в этом подходе служит понятие информационного пространства. В российской законодательной практике закреплено определение информационного пространства как совокупности “баз и банков данных, информационно-телекоммуникационных сетей и систем, а также технологий их ведения и использования, функционирующих... по правилам, обеспечивающим информационное взаимодействие организаций и граждан, а также удовлетворение их информационных потребностей” [2]. Кроме того, в научной литературе встречаются иные определения этого понятия, которые различаются в деталях, но в целом описывают сходную структуру информационного пространства.

Обобщив эти определения можно выделить в структуре информационного пространства три базовых элемента:

- 1) информационные ресурсы;
- 2) информационно-телекоммуникационная инфраструктура;
- 3) методы и правила информационного обмена.

Под открытым информационным пространством будем понимать пространство, предоставляющее возможность двустороннего взаимодействия со сторонними информационными системами.

Объектами информационного пространства (или, информационными объектами) служат информационные ресурсы (интернет-страницы, банки данных, справочные базы) и связи, обеспечивающие взаимодействие ресурсов (обмен и синхронизацию данных, переход между ресурсами, агрегацию нескольких ресурсов в один и т.д.). Субъектами информационного пространства выступают пользователи в широком смысле этого слова: отдельные люди, органы власти, формальные и неформальные социально-экономические объединения и пр.

Одним из важнейших принципов организации информационного пространства является однородность его объектов. Под однородностью будем понимать использование при создании всех информационных объектов единых принципов построения, организации доступа к данным и обмена ими. Выполнение этого условия делает пространство хорошо масштабируемым и позволяет реализовывать в этом пространстве информационные системы, решающие практически любые задачи пользователей.

Отметим, что информационное пространство в отличие от, например, информационной системы, не имеет конкретной цели, оно служит субстратом, на котором могут быть реализованы информационные системы. Информационная система создается путем структурирования информационного пространства с помощью иерархии целей и задач будущей системы.

Для информационных систем характерна неоднородность, как объектов, так и субъектов системы, которая выражается, например, в существовании разных уровней доступа пользователей к информационным ресурсам. Эта неоднородность призвана устранить лишние “степени свободы” в деятельности пользователя за счет отсека ненужных ему ресурсов, сужения поля поиска и в конечном сче-

те, ускорения нахождения пользователем решения своей задачи. Однако при этом существует риск чрезмерного сужения рамок, из-за которого пользователь может лишиться доступа к необходимой информации, именно поэтому этап предварительного моделирования бизнес-процессов – один из важнейших в жизненном цикле информационных систем.

Инновационное развитие региона включает не только экономический, но также научно-образовательный, технологический, социальный и другие компоненты. В связи с этим открытое информационное пространство должно обеспечивать эффективное взаимодействие многих социальных групп, в том числе: региональных и местных властей, представителей бизнеса, общества, научно-образовательных центров, медицинских учреждений и т.д.

В соответствии с приведенной выше структурой интеллектуального капитала, мы выделяем несколько групп задач, которые открытое информационное пространство способно решать уже сейчас с использованием существующих технологий.

**Таблица 1.**

*Соответствие элементов интеллектуального капитала региона и задач информационного пространства по их воспроизводству*

Элемент интеллектуального капитала	Необходимые составляющие интеллектуального потенциала	Группы задач информационного пространства
Человеческий капитал	Наличие эффективной системы профессионального образования и повышения квалификации;  высокое качество медицинской помощи;  высокий уровень образования жителей региона	Повышение образовательного и профессионального уровня населения;  Повышение качества жизни населения
Структурный капитал	Прозрачность и интерактивность деятельности региональных властей;  Взаимодействие научных и образовательных центров;  Взаимодействие бизнеса и научных центров	Совершенствование взаимодействия общества и бизнеса с властью;  Совершенствование механизмов коммерциализации научных разработок

Клиентский капитал	<p>Эффективное представление региона в информационном пространстве;</p> <p>Наличие действующих механизмов академической и научной мобильности на федеральном и международном уровнях;</p>	<p>Создание благоприятного инвестиционного климата и положительного имиджа региона в бизнес-среде</p>
--------------------	---	---

Приведенный перечень задач не окончательный, он может дополняться и расширяться в соответствии с социально-экономическими, демографическими, географическими и другими особенностями региона.

Результатом реализации предложенного подхода должно стать повышение эффективности процессов расширенного воспроизводства интеллектуального капитала региона за счет реализации их в информационно-управляющей системе управления интеллектуальным потенциалом в специально формируемом открытом региональном информационном пространстве при использовании инновационными компаниями, исследовательскими организациями и отдельными исследователями модели управления интеллектуальным потенциалом региона.

### Литература

- [1] Ермоленко В. В. Экономика, основанная на знаниях // Стратегическое планирование и развитие предприятий. 2008.
- [2] О Концепции научно-информационного обеспечения программ и проектов государств-участников СНГ в инновационной сфере: Решение Экономического совета СНГ (Москва, 2009 г.). URL: <http://www.consultant.ru/online>.
- [3] Просвирина И.И. Интеллектуальный капитал: новый взгляд на материальные активы // Финансовый менеджмент. 2004. № 4.
- [4] Edvinsson L., Malone M.S. Intellectual Capital: Realizing your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower, Harper Business, New York, 1997.
- [5] Sveiby K. E. Methods for Measuring Intangible Assets. 2004. URL: <http://www.sveiby.com/articles/MeasureIntangibleAssets.html>.

**ԻՆՈՎԱՑԻՈՆ ԱՐՏԱԴՐԱՆՔԻ ՆԵՐԴՐՄԱՆ  
ԳՈՐԾԸՆԹԱՑՆԵՐԻ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՀԻՄՆԱՎՈՐՈՒՄԸ  
ՄԵՔԵՆԱՇԻՆԱԿԱՆ ԱՐՏԱԴՐՈՒԹՅՈՒՆՈՒՄ**

*Արտահայտյան Վ. Գ.*

[a.vahram@mail.ru](mailto:a.vahram@mail.ru)

**Аннотация**

Представлена новая система управления организационно-инновационными процессами реорганизации производства, применение которой позволит быстро реагировать и адекватно адаптироваться к рыночным изменениям обеспечив формировавшийся новый спрос.

**Summary**

A new system of rebuilding organizational-innovative processes of a production is presented. The application of this system will allow to satisfy the newly formulated demand in the market by rapidly echoing and adequately adjusting to the changes in the market.

**Ամփոփում**

Ներկայացված է արտադրության վերակառուցման կազմակերպական-ինովացիոն գործընթացների կառավարման նոր համակարգ, որի կիրառումը հնարավորություն կտա արագ արձագանքելով և համարժեք ձևով հարմարվելով շուկայում տեղի ունեցող փոփոխություններին բավարարելու ձևավորված նոր պահանջարկը:

**Բանալի բառեր`** արտադրություն, վերակառուցում, կազմակերպական-ինովացիոն գործընթացներ:

Համաշխարհային տնտեսության դինամիկ զարգացումը առաջ է բերում սպառողների կողմից ներկայացվող պահանջների և պայմանների անընդհատ փոփոխություն, որը հենք է հանդիսանում նոր շուկայական պահանջարկի հիմնական չափանիշների ձևավորման համար: Շուկայում առաջացած նոր պահանջարկի արագ բավարարման համար անհրաժեշտ է ձևավորել նոր համարժեք առաջարկ: Ձևավորված այս հիմնախնդրի արդյունավետ լուծման համար անհրաժեշտ է անընդհատ թարմացնել թողարկվող արտադրանքի անվանացանկը, որի ապահովման համար պետք է համարժեք ձևով կատարելագոր-

ծել արտադրության կազմակերպական և արտադրական-տեխնոլոգիական կառուցվածքը [1, 2, 3]: Այդ նպատակով անհրաժեշտ է արագ վերակառուցել արտադրական կազմակերպությունում իրականացվող կազմակերպական և արտադրական-տեխնոլոգիական գործընթացները, որը հնարավորություն կտա արտադրությունում օպերատիվ ձևով յուրացնել նոր կազմակերպական-ինովացիոն գործընթացներ [1, 3, 4]:

Արտադրությունում իրականացվող վերակառուցման կազմակերպական և արտադրական-տեխնոլոգիական գործընթացների կառավարման համապատասխան համակարգի ձևավորումը ու ներդրումը հնարավորություն է տալիս արագ ու համարժեք ձևով արձագանքելու շուկայում տեղի ունեցող դինամիկ փոփոխություններին, որի արդյունքում ապահովվում է արտադրության արդյունավետության ու մրցունակության անհրաժեշտ մակարդակ [2, 5]:

Արտադրության արդյունավետության ու մրցունակության մակարդակի բաձրացման համար անհրաժեշտ է գիտականորեն հիմնավորել արտադրական կազմակերպության կազմակերպական և արտադրական-տեխնոլոգիական կառուցվածքը, որը ձևավորվում է տարածության մեջ ու ժամանակի ընթացքում կազմակերպական, արտադրական-տեխնոլոգիական ու ֆունկցիոնալ մեթոդների կիրառման միջավայրում [1, 3, 5, 6]:

Մրցակցային առավելությունների ապահովման նպատակով արտադրական կազմակերպությունը պետք է կարողանա օպերատիվ ձևով արձագանքել շուկայում տեղի ունեցող անընդհատ փոփոխություններին ու մշակել և կատարել անհրաժեշտ վերակառուցման աշխատանքներ, որը հնարավորություն կտա ձևավորելու նոր ինովացիոն գործընթացների մշակման ու ներդրման գործընթացների իրականացման ինտենսիվության համապատասխան մակարդակ:

Արտադրական կազմակերպության կազմակերպական և արտադրական-տեխնոլոգիական կառուցվածքի կատարելագործումը իրականացվում է նոր կազմակերպական-ինովացիոն գործընթացների ճիշտ ժամանակին մշակման, գնահատման, ընտրության ու ներդրման միջոցով, որի համար անհրաժեշտ է ստեղծել արտադրական կազմակերպության կազմակերպական և արտադրական-տեխնոլոգիական կառուցվածքի վերակառուցման գործընթացների կառավարման համապատասխան համակարգ [1]: Այդ նպատակով անհրաժեշտ է արտադրական կազմակերպությունում մշակել և իրականացնել համապատասխան ինովացիոն-ներդրումային քաղաքականություն: Նման քաղաքականության մշակման և իրականացման համար արտադրական կազմակերպությունում պետք է իրականացնել հետևյալ համակարգային աշխատանքները՝

- օպերատիվ ձևով որոշել, վերլուծության ենթարկել, գնահատել, արագ կարգավորել ու կատարելագործել իրականացվող կազմակերպական և արտադրական-տեխնոլոգիական գործընթացների կրիտիկական տեղերը,



• ձևավորել նյութատեխնիկական, գիտատեխնիկական և տեղեկատվական հենք ներքին ու արտաքին բոլոր փոփոխություններին օպերատիվ և համարժեք արձագանքման համար:

Վերակառուցման գործընթացները պայմանականորեն կարելի է բաժանել երկու փուլի: Առաջին փուլում պետք է իրականացնել արտադրական կազմակերպության արտադրատնտեսական գործունեության վերլուծություն, որոշել կրիտիկական տեղերը և հիմնավորել վերակառուցման գործընթացների իրականացման անհրաժեշտությունը: Երկրորդ փուլում պետք է իրականացնել բուն վերակառուցման գործընթացները:

Վերակառուցման գործընթացների կազմակերպական-ինովացիոն աշխատանքները որպես հետազոտության օբյեկտ ունեն դինամիկ բնույթ, քանի որ կարող են կատարվել որոշակի ժամկետներում և ունենալ զարգացման համապատասխան փուլեր: Այդ պատճառով ինովացիոն նախագծերի ստեղծման ժամանակ անհրաժեշտ է հետազոտություններն իրականացնել ինովացիոն գործընթացների զարգացման փուլերի հաջորդականությամբ համապատասխան [1, 4, 5]: Շուկայական պայմանների դինամիկ փոփոխություններին օպերատիվ ու համարժեք ձևով արձագանքման համար անհրաժեշտ է հետազոտել ու կառավարել ինովացիոն նախագծերի փուլերի փոխադարձ կապակցված շղթան ինովացիոն գաղափարի ծագման պահից մինչև բարոյապես ծերացած արտադրանքի արտադրությունից հանման պահը: Այդ աշխատանքների ամբողջությունը ձևավորում է ինովացիոն գործընթացների կյանքի պարբերաշրջանը:

Ինովացիոն գործընթացների կյանքի պարբերաշրջանը բաղկացած է հետևյալ փուլերից՝

- շուկայում ձևավորված նոր պահանջները և պայմանները բավարարող ինովացիոն գաղափարների ամբողջության ձևավորում,
- ինովացիոն գաղափարի ծնունդ և դրա նպատակի ձևավորում,
- ինովացիոն գաղափարի նպատակի գնահատում,
- ինովացիոն գաղափարի իրականացման համար անհրաժեշտ գիտահետազոտական ու փորձնական-կոնստրուկտորական աշխատանքների կատարում,
- ինովացիոն նախագծի իրացում,
- ինովացիոն արտադրանքի մուտքը շուկա,
- ինովացիոն արտադրանքի դիրքերի ամրապնդումը շուկայում,
- շուկայում ինովացիոն արտադրանքի պահանջարկի զանգվածային ապահովում,
- բարոյապես ծերացած արտադրանքի հանումն արտադրությունից [1]:

Արտադրական կազմակերպության կազմակերպական-ինովացիոն գործընթացների կառավարման համակարգի ձևավորման համար անհրաժեշտ է մշակել ու կիրառել համապատասխան տնտեսամաթեմատիկական մոդել-

ներ, որոնց օգնությամբ գնահատվում է տարբեր գործոնների ազդեցության աստիճանը իրականացվող գործընթացների վրա: Տնտեսամաթեմատիկական մոդելների կիրառումը հնարավորություն է տալիս հիմնավորելու ինովացիոն գործընթացների մշակման ու ներդրման ժամանակ ընդունվող կառավարչական որոշումները: Արդյունքում բարելավվում է ինովացիոն գործընթացների կառավարման և իրականացման աշխատանքների կայունության աստիճանը:

Ինովացիոն գաղափարի ձևավորումն իրականացվում է կոնկրետ ժամանակահատվածում: Նախ, անհրաժեշտ է ձևավորել այն ինովացիոն գաղափարների ամբողջությունը, որը համապատասխանում է շուկայում ձևավորված նոր պահանջներին ու պայմաններին: Այնուհետև յուրաքանչյուր ինովացիոն գաղափարի համար որոշվում են ինովացիոն արտադրանքի կյանքի պարբերաշջանի փուլերի իրականացման սահմանները: Հաջորդ փուլում ձևավորվում է այն ինովացիոն գաղափարների ամբողջությունը, որոնք համապատասխանում են մշակված նախնական բնութագրերին ու պահանջներին: Այդ ինովացիոն գաղափարների համար հետագայում կատարվում են կանխատեսումներ՝ նպատակ ունենալով ճշտելու ինովացիոն արտադրանքի շուկա մտնելու և բարոյապես ծերացած արտադրանքի շուկայից հանման ժամկետները:

Յուրաքանչյուր ինովացիոն գաղափարի համար բոլոր պլանային ժամանակահատվածների կտրվածքով անհրաժեշտ է որոշել արտադրական ծրագրի այն մեծությունը, որը կարող է ապահովել ինովացիոն գործընթացների իրականացման տնտեսական նպատակահարմարության պահանջվող մակարդակը: Միայն նման դեպքում է հնարավոր բարելավել արտադրական կազմակերպության գործունեության հիմնական արտադրատնտեսական ցուցանիշները և օպերատիվ ձևով ապահովել շուկայում ձևավորված նոր պահանջարկը:

Ինովացիոն գործընթացների կառավարման առաջարկվող տնտեսամաթեմատիկական մոդելի համար որպես նպատակային ֆունկցիա կարող է հանդես գալ արտադրական կազմակերպության վերակառուցման կազմակերպական-ինովացիոն աշխատանքների իրականացման ընդհանուր բերված ծախսերի մեծությունը [1]: Այն կարելի է ներկայացնել հետևյալ տեսքով՝

$$z_i = \sum_{\gamma=1}^m \sum_{j=1}^8 \left[ (C_{ij\gamma}^1 + C_{ij\gamma}^2) + E_K (K_{ij\gamma}^1 + K_{ij\gamma}^2) \right] \rightarrow \min \quad (1)$$

որտեղ՝  $C_{ij\gamma}^1$  - ը  $\gamma$  տեսակի ինովացիոն արտադրանքի արտադրության ժամանակ ներդրվող  $i$  - րդ ինովացիոն գաղափարի իրականացման կյանքի

պարբերաշրջանի  $j$ -րդ փուլում արտադրական կազմակերպության վերակառուցման կազմակերպական-ինովացիոն գործընթացների իրականացման ծախսերի մեծությունն է մինչարտադրական փուլում,  $C_{ij\gamma}^2$ -ը  $\gamma$  տեսակի ինովացիոն արտադրանքի արտադրության ժամանակ ներդրվող  $i$  - րդ ինովացիոն գաղափարի իրականացման կյանքի պարբերաշրջանի  $j$  - րդ փուլում արտադրական կազմակերպության վերակառուցման կազմակերպական-ինովացիոն գործընթացների իրականացման ծախսերի մեծությունն է արտադրական փուլում,  $K_{ij\gamma}^1$  -ը  $\gamma$  տեսակի ինովացիոն արտադրանքի արտադրության ժամանակ ներդրվող  $i$  - րդ ինովացիոն գաղափարի իրականացման կյանքի պարբերաշրջանի  $j$  - րդ փուլում արտադրական կազմակերպության վերակառուցման կազմակերպական-ինովացիոն գործընթացների իրականացման համար անհրաժեշտ միանվագ ներդրումների մեծությունն է մինչարտադրական փուլում,  $K_{ij\gamma}^2$ -ը  $\gamma$  տեսակի ինովացիոն արտադրանքի արտադրության ժամանակ ներդրվող  $i$  - րդ ինովացիոն գաղափարի իրականացման կյանքի պարբերաշրջանի  $j$  - րդ փուլում արտադրական կազմակերպության վերակառուցման կազմակերպական-ինովացիոն գործընթացների իրականացման համար անհրաժեշտ միանվագ ներդրումների մեծությունն է արտադրական փուլում,  $E_K$ -ն միանվագ ներդրումների օգտագործման արդյունավետության ընդունված մակարդակն է արտադրական կազմակերպությունում:

Ձևավորվող տնտեսամաթեմատիկական մոդելում որպես սահմանափակումներ կարող են հանդես գալ հետևյալ ցուցանիշների սահմանային մեծությունները՝ տեխնոլոգիական աշխատատարության, նյութատարության, տեխնոլոգիական գործընթացների իրականացման արտադրական կարողության, տարբեր մասնագիտությամբ բանվորների թվաքանակի:

Արտադրական ծրագրի թույլատրելի մեծության որոշումից հետո անհրաժեշտ է հաշվարկել մյուս բոլոր պլանային ցուցանիշների մեծությունները՝ դրանց հնարավոր շեղումների հետ միասին: Շեղումների կանխատեսվող մեծությունների հիման վրա պետք է գնահատել սպասվող վնասի չափի մեծությունը: Հիմք ընդունելով սպասվող վնասի չափի մեծությունը, անհրաժեշտ է որոշել արտադրական կազմակերպության մյուս ցուցանիշները: Ստացված պլանային ցուցանիշների հիման վրա պետք է կատարել արտադրական կազմակերպության վերակառուցման կազմակերպական-ինովացիոն գործընթացների իրականացման ռազմավարության ընտրություն: Ինովացիոն գործընթացների իրականացման ռազմավարության ընտրության ժամանակ որպես հիմնական ցուցանիշ է հանդես գալիս ինվոցիոն գործընթացի իրականացման շահութաբերության մակարդակը: Միայն դրանից հե-

տո պետք է որոշել արտադրական կազմակերպությունում սպասվող տնտեսական արդյունավետության մակարդակը՝ տվյալ ինովացիոն արտադրանքի արտադրությունում ներդրման արդյունքում:

Ներկայացված ալգորիթմը պետք է կրկնել տվյալ ինովացիոն արտադրանքի կյանքի պարբերաշրջանի բոլոր փուլերի համար, իսկ իրականացվող աշխատանքների ճշգրտումները կատարել հիմք ընդունելով ցուցանիշների ստուգողական մեծություններից ունեցած շեղումները:

Մեքենաշինական արտադրական կազմակերպության արտադրական-կորպորատիվ համակարգի կազմակերպական և արտադրական-տեխնոլոգիական կառուցվածքի վերակառուցման կազմակերպական-ինովացիոն գործընթացների կառավարման համակարգի ձևավորման ժամանակ կիրառվող տնտեսամաթեմատիկական մոդելի նպատակային ֆունկցիայի և սահմանափակումների ձևավորման ժամանակ անհրաժեշտ է օգտագործել արտադրության նախապատրաստական ու մշակման փուլերի միջև նյութական և աշխատանքային ռեսուրսների ծախսերի օպտիմալ բաշխման տնտեսամաթեմատիկական կախվածությունները [1, 6]: Այն հնարավորություն կտա կառավարելու արտադրական ծախսերի մեծությունը, քանի որ նշված երկու տեսակի ծախսերը միասին կազմում են ընդհանուր արտադրական ծախսերի գերակշիռ մասը:

Մեքենաշինական կազմակերպության կազմակերպական և արտադրական-տեխնոլոգիական կառուցվածքի վերակառուցման կազմակերպական-ինովացիոն գործընթացների կառավարման տնտեսամաթեմատիկական մոդելի նպատակային ֆունկցիան կարելի է ներկայացնել հետևյալ տեսքով

$$\begin{aligned}
 Z = (S_1 + S_2) + E_k (K_1^E + K_2^E) &= \sum_{j=1}^K \left[ A_j^1 \left( M \frac{\alpha_j}{K_j^m} \right)^{x_{1j}} \sum_{i=1}^{N_j} K_{ij}^1 K_{2ij}^1 \right] + \\
 + A_2 \left( \sum_{j=1}^k M \frac{\alpha_j}{K_j^m} \right)^{x_2} \left( \frac{\sum_{\psi=1}^b \theta_{\psi}}{N_1} \right)^{y_2} &e^{t_2^{np}} \sum_{\varphi=1}^F S_{\varphi}^1 \beta_{\varphi} + E_k \left[ \sum_{j=1}^k \left( U_j \sum_{i=1}^{N_j} \frac{t_{1ij} P_{1ij}}{K_{1ij}^b F_{1ij}^0} \right) + \sum_{\varphi=1}^F \frac{U_{2\varphi} P_{2\varphi} T_{2\varphi}}{K_{2\varphi}^b F_{2\varphi}^0} \right] \rightarrow \min
 \end{aligned} \tag{2}$$

Մեքենաշինական արտադրական կազմակերպության կազմակերպական և արտադրական-տեխնոլոգիական կառուցվածքի վերակառուցման կազմակերպական-ինովացիոն գործընթացների կառավարման տնտեսամաթեմատիկական մոդելի սահմանափակումներն ունեն հետևյալ տեսքը.

- ըստ բոլոր դետալների նախապատրաստվածքների արտադրության ու դրանց հետագա մշակման տեխնոլոգիական աշխատատարության ընդհանուր մեծության

$$\sum_{j=1}^k \left[ A_{1j} \left( M \frac{\alpha_j}{K_j^m} \right)^{x_{1j}} \sum_{i=1}^{N_j} K_{1ij} K_{2ij} \right] + A_2 \left( \sum_{j=1}^k M \frac{\alpha_j}{K_j^m} \right)^{x_2} \left( \frac{\sum_{\psi=1}^b \theta_{\psi}}{N_1} \right)^{y_2} e^{tz_2^{pp}} \leq T_1^H + T_2^H \quad (3)$$

• ըստ նյութական ռեսուրսների առանձին տեսակների զանգվածի մեծության

$$\sum_{j=1}^k \frac{M_{\ell} \alpha_j}{K_j^m} \leq M_{\ell}^H \quad (4)$$

• ըստ արտադրության նախապատրաստական փուլի արտադրական կարողության մեծության

$$\frac{\left[ A_{1j} \left( M \frac{\alpha_j}{K_j^m} \right)^{x_{1j}} \sum_{i=1}^{N_j} K_{1ij} K_{2ij} \right] P_1}{F_{1j}^0 q_j} \leq Q_{1j}^H \quad (5)$$

• ըստ արտադրության նախապատրաստական փուլի հիմնական բանվորների թվաքանակի

$$\frac{\left[ A_{1j} \left( M \frac{\alpha_j}{K_j^m} \right)^{x_{1j}} \sum_{i=1}^{N_j} K_{1ij} K_{2ij} \right] P_1}{F_{1j}^p} \leq B_{1j}^H \quad (6)$$

• ըստ արտադրության մշակման փուլի հիմնական բանվորների թվաքանակի

$$\sum_{\varphi=1}^F \frac{A_2 \left( \sum_{j=1}^k M \frac{\alpha_j}{K_j^m} \right)^{x_2} \left( \frac{\sum_{\psi=1}^6 \theta_{\psi}}{N_1} \right)^{y_2} e^{tz_2^{pp}} \beta_{\varphi}}{F_{2\varphi}^p} \leq B_2^H \quad (7)$$

որտեղ՝  $M$  - ը արտադրական կազմակերպությունում մշակվող ինովացիոն արտադրանքի կառուցվածքի մեջ մտնող բոլոր դետալների մաքուր ընդհանուր զանգվածն է,  $\alpha_j$ -ն նախապատրաստվածքների  $j$ -րդ եղանակով ստացվող դետալների ընդհանուր մաքուր զանգվածի և արտադրական կազմակերպությունում մշակվող բոլոր դետալների մաքուր ընդհանուր զանգվածի հարաբերությունն է,  $K_{1j}^1$ -ը գործակից է, որը հաշվի է առնում արտադրության

մասշտաբի ազդեցությունը նախապատրաստվածքների արտադրության ինքնարժեքի (արտադրական ծախսերի) մեծության վրա,  $K_{2j}^1$ -ը գործակից է, որը հաշվի է առնում նախապատրաստվածքի բարդության աստիճանի ազդեցությունը դրա արտադրության ինքնարժեքի (արտադրական ծախսերի) մեծության վրա,  $S_\phi^1$ -ը մեկ մեքենաժամի ընթացքում  $\phi$ -րդ խմբի սարքավորման շահագործման ծախսի մեծությունն է,  $\beta_\phi$ -ն  $\phi$ -րդ խմբի սարքավորումների վրա մշակման տեխնոլոգիական աշխատատարության տեսակարար կշիռն է մշակման ընդհանուր տեխնոլոգիական աշխատատարության մեջ արտադրանքի բոլոր դետալների արտադրության դեպքում,  $K_j^m$ -ը նյութերի օգտագործման գործակիցն է նախապատրաստվածքների ստացման  $j$ -րդ եղանակի դեպքում,  $t_{ij}$ -ն  $i$ -րդ դետալի նախապատրաստվածքի արտադրության տեխնոլոգիական աշխատատարության մեծությունն է  $j$ -րդ տեխնոլոգիական գործընթացի իրականացման դեպքում,  $P_{ij}$ -ն  $i$ -րդ դետալի արտադրության մասշտաբն է  $j$ -րդ տեխնոլոգիական գործընթացի իրականացման ժամանակ,  $P_{2\phi}$ -ն  $\phi$ -րդ տեխնոլոգիական օպերացիայի ժամանակ մշակվող դետալների թիվն է:

Մշակված տնտեսամաթեմատիկական մոդելը հնարավորություն է տալիս ինովացիոն արտադրանքի կյանքի պարբերաշրջանի բոլոր փուլերում կառավարելու նյութական ու աշխատանքային ռեսուրսների ձևավորման հոսքերը, քանի որ նշված երկու տեսակի ծախսերը միասին կազմում են արտադրական ծախսերի գերակշռող մասը և թույլ են տալիս վերակառուցման գործընթացներում կառավարելու կատարվող ընդհանուր ծախսերի մեծությունը:

Ստացված արդյունքները թույլ են տալիս տնտեսապես հիմնավորելու և կառավարելու արտադրական կազմակերպությունում իրականացվող վերակառուցման կազմակերպական-ինովացիոն գործընթացները, որը հիմք է հանդիսանում նոր տեխնոլոգիական գործընթացների ու նոր արտադրատեսակների ներդրման ծրագրերի հիմնավորման ժամանակ: Արդյունքում հնարավորություն է ստեղծվում վերակառուցելու արտադրական կազմակերպության արտադրական-տեխնոլոգիական ու կազմակերպական կառուցվածքը և այն հարմարեցնելու շուկայում ձևավորված նոր պայմաններին ու պահանջներին, որը թույլ է տալիս օպերատիվ ու համարժեք ձևով բավարարելու շուկայում ձևավորված նոր պահանջարկը:

Նյութական և աշխատանքային ռեսուրսների հոսքերի կառավարման ներկայացված համակարգը հնարավորություն է տալիս տնտեսապես հիմնավոր-

ելու ընդունվող կառավարչական որոշումները ինովացիոն գործընթացների մշակման ու ներդրման առանձին փուլերում:

Ստացված արդյունքների կիրառման շնորհիվ արտադրությունում կարող է օպերատիվ ձևով ներդրվել ինովացիոն արտադրանքը, որը հանդիսանում է հենք արտադրական կազմակերպության գործունեության արդյունավետության ու մրցունակության մակարդակի բարձրացման համար:

### **Գրականություն**

- [1] Աբրահանյան Վ. Գ. Բազմաանվանացանկային մեքենաշինական արտադրության արդյունավետության բարձրացումը կազմակերպական-ինովացիոն գործընթացների կառավարման միջոցով: Մենագրություն, - Եր.: Հայ-Ռուսական (Սլավոնական) համալսարան, 2010, - 360 էջ:
- [2] Дыбская В. В. и др. Логистика. -М.: Эксмо, 2011. – 944 с.
- [3] Инженерная логистика: логистически-ориентированное управление жизненным циклом продукции. / А. А. Колобов и др.. -М.: Горячая линия - Телеком, 2011. – 644 с.
- [4] Инновационный менеджмент / Под ред. С. Д. Ильенковой. -М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 343 с.
- [5] Организация и планирование машиностроительного производства. Производственный менеджмент / Под ред. Ю. В. Скворцова, Л. А. Некрасов. -М.: Высшая школа, 2003. – 470 с.
- [6] Проблемы экономики и управления предприятиями, отраслями, комплексами: монография / В. Г. Абрамян, Н. И. Белоконь, Н. В. Бушуева и др. / Под общ. ред. С. С. Чернова, Новосибирск, 2009. – 324 с.

## **ՆՊԱՏԱԿԱՄԵՏ ԳՆԱԳՈՅԱՑՄԱՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ ՈՐՊԵՍ ԱՊՐԱՆՔԻ ՄՐՅՈՒՆԱԿՈՒԹՅԱՆ և ՕԳՏԱԿԱՐՈՒԹՅԱՆ ԲԱՐՁՐԱՑՄԱՆ ՄԻՋՈՑ**

*Ավանեսյան Ռ.Ս.*

### **Аннотация**

Политику ценообразования, направленную на обеспечение целевой прибыли, необходимо осуществить по следующей последовательности:

1. определить количество планируемого и ожидаемого количества реализуемой продукции за данный период отчетного года,
2. определить средний уровень рыночной цены продукции,
3. определить плановую целевую прибыль в расчете на единицу выпускаемой продукции,
4. оценить возможности снижения условно-постоянных расходов и цены единицы выпускаемой продукции,
5. определить дополнительную прибыль, полученную организацией в результате увеличения объема реализуемой продукции.

### Summary

Pricing policy aimed at ensuring the profit target is necessary to carry out the following sequence:

1. determine the number of planned and expected quantities of products sold during the period of the year,
2. determine average market price of the product,
3. determine planned target profit per unit of output,
4. evaluate opportunities to reduce fixed costs and unit prices of the products,
5. identify additional revenue received by the organization as a result of increase in products sold.

### Ամփոփում

Նպատակային շահույթի ստացմանը միտված գնագոյացման քաղաքականությունը հարկ է իրականացնել հետևյալ հաջորդական քայլերով՝

1. հաշվետու տարվա դիտարկվող ժամանակահատվածում ապրանքի իրացման պլանային և ակնկալվող չափի որոշում,
2. ապրանքների իրացման շուկայական միջին գնի կանխատեսում,
3. ապրանքի միավորի հաշվով պլանային նպատակային գուտ շահույթի որոշում,
4. դիտարկվող ժամանակահատվածում ապրանքների տվյալ խմբաքանակի յուրաքանչյուր միավորին բաժին ընկնող պայմանական հաստատուն ծախսերի և դրան համապատասխան իրացման գնի կրճատման հնարավոր սահմանների որոշում,
5. մրցունակ գին սահմանելու և դրա շնորհիվ ապրանքների իրացման ծավալների աճի արդյունքում կազմակերպության ստացած լրացուցիչ շահույթի որոշում:

**Բանալի բառեր՝** գնագոյացում, քաղաքականություն, մրցունակություն



Մենեջմենթի համար կարևորվում է կազմակերպության ֆինանսատնտեսական գործունեության այնպիսի վերջնական արդյունքների ապահովումը, որը հնարավորություն կընձեռի նախորոք նախատեսված մակարդակի շահույթ ստանալ: Վերջինս հանգում է կազմակերպության մրցունակության, ապրանքների մրցունակության և օգտակարության բարձրացմանն առնչվող խնդիրների լուծմանը; Մեր կարծիքով դրանք կարելի է որոշել հետևյալ մոտեցումներով՝

1. կազմակերպության մրցունակությունը կարելի է գնահատել՝ ելնելով վերջինիս գործունեության շահութաբերության մակարդակից,

2. ապրանքի մրցունակությունը իրենից ներկայացնում է վերջինիս թողարկման և իրացման գործընթացի շահութաբերությունը,

3. կախված ապրանքների նշանակությունից, օգտակարության գնահատման նպատակով հարկ է տարբերել հետևյալ մոտեցումները՝

ա/ անձնական ընթացիկ սպառման համար նախատեսված ապրանքների /սննդամթերք, հագուստ և այլն/ օգտակարությունը կարելի է որոշել որպես դրանց վաճառքի գնի և որակը բնութագրող հանրագումարային կամ մասնակի ցուցանիշի հարաբերություն,

բ/ անձնական սպառման, երկարատև օգտագործման համար նախատեսված ապրանքների (ավտոմեքենա, սառնարան, հեռուստացույց և այլն) օգտակարությունը հաշվարկվում է վերը ներկայացված մոտեցումներին համապատասխան, միայն այն տարբերությամբ, որ այս դեպքում անհրաժեշտ է հաշվի առնել նաև դրանց շահագործման ամբողջ ժամանակահատվածում կապիտալ և ընթացիկ վերանորոգման, ինչպես նաև սպասարկման համար պահանջվող ծախսերը ու դրանք ավելացնել վաճառքի գնին,

գ/ արտադրական նշանակության ընթացիկ սպառման համար նախատեսված ապրանքների (հումք, նյութեր, գնովի կիսաֆաբրիկատներ և այլն) գծով հարկ է հաշվի առնել նաև դրանց շահագործման ամբողջ ժամանակահատվածում կապիտալ և ընթացիկ վերանորոգման, ինչպես նաև սպասարկման համար պահանջվող ծախսերը և դրանք ավելացնել վաճառքի գնին,

դ/ արտադրական նշանակության երկարատև շահագործման համար նախատեսված ապրանքների (հաստոցներ, հոսքային գծեր, սարքավորումներ և այլն) օգտակարությունը սպառող կազմակերպության տեսակետից կգնահատվի ելնելով արժեքային արտահայտությամբ դրանց միավորի ձեռք բերման գնին ու շահագործման ծախսերին բաժին ընկնող շահույթի մեծությունից, հաշվի առնելով վերջիններիս վաճառքի գինը, տեղափոխման և տեղադրման, կապիտալ և ընթացիկ վերանորոգման, ընթացիկ խնամքի համար պահանջվող ծախսերը:

Հեռանկարային ժամանակահատվածում նպատակային շահույթ ստանալու շարժառիթներից ելնելով մենեջերը պետք է կարողանա առևտրային կազմակերպության գործունեության կառավարման այնպիսի ռազմավա-

րություն ընտրել, որը հնարավորություն կտա ապահովել, մի կողմից կազմակերպության և ապարանքների բարձր մրցունակություն, իսկ մյուս կողմից, սպառողների տեսակետից ապրանքների բարձր օգտակարություն: Այսինքն, դիտարկվող հիմնախնդրի տեսակետից հատկապես կարևորվում է մրցունակության և օգտակարության ցուցանիշների համակցման արդյունավետ մակարդակի ապահովումը:

Ընթացիկ ժամանակահատվածում մրցունակության և օգտակարության բարձրացումը հանգում է հետևյալ հիմնական խնդիրների լուծմանը՝

1. կազմակերպության ֆինանսատնտեսական գործունեության իրականացման նպատակով կատարվող ծախսերի փաստացի մակարդակի հնարավորինս կրճատում,

2. ապրանքների թողարկման և իրացման ծախսերի հնարավորինս կրճատում և ինքնարժեքի գծով առաջատարության ապահովում,

3. ապրանքների որակական հատկանիշների բարելավում,

4. արդյունավետ գնային քաղաքականության իրականացում և մրցունակ գնի սահմանում,

5. ապրանքների իրացման ծավալների ու տեմպերի արագացում՝ իրացման խթանման և հետիրացումային սպասարկման միջոցառումների իրականացում,

6. երկարատև սպառման ապրանքների շահագործման ծախսերի կրճատում;

Դժվար չէ համոզվել, որ վերը ներկայացված խնդիրներից յուրաքանչ-յուրը այս կամ այն չափով առնչվում է կազմակերպության գնագոյացման քաղաքականությանը: Այսպես, մրցակիցների համեմատ թողարկման ցածր ծախսերի ապահովումը կազմակերպությանը հնարավորություն է ընձեռում ճկուն գնային քաղականության վարման շնորհիվ ավելացնել ապրանքների իրացման ծավալներն ու վերջիններիս արդյունքում ձևավորվող համախառն շահույթը: Ըստ էության, հեռանկարային առումով, ապրանքի որակական հատկանիշների բարելավումը, արդյունավետ գնային քաղաքականության կիրառումն ու մրցունակ գնի սահմանումը կազմակերպությանը ձեռնտու է այն դեպքում, եթե այն հնարավորություն է ընձեռում միավոր ծախսերի հաշվով ավելի բարձր մակարդակի շահութաբերությամբ բնութագրվող առևտրային գործունեություն ծավալել, իսկ սպառողները վերջինիս միավոր օգտակար հատկանիշի ձեռք բերման համար հարաբերականորեն ավելի քիչ են վճարում: Այս դեպքում ճկուն գնային քաղաքականության ձևավորումն ու դրա իրացումը հանգում է վաճառքի ծավալներից և իրացման տեմպերից ելնելով՝ ապրանքների գների նվազագույն թույլատրելի սահմանների որոշմանը: Առևտրային տեսակետից վերջինս ձեռնտու է, եթե կազմակերպությանը հնարավորություն է ընձեռում յուրաքանչյուր ժամանակահատվածում ապրանքների իրացման ծավալների աճի ու

վաճառքի տեմպերի արագացման արդյունքում նախորոք նախատեսված մակարդակի նպատակային շահույթին հավասար կամ դրան գերազանցող չափի եկամուտ ստանալ:

Մեր կողմից նպատակային շահույթի ստացմանը միտված գների սահմանման համար հիմք է ընդունվել ներկայումս անվնասաբերության կետի որոշման գործընթացում լայնորեն օգտագործվող մոտեցումը<sup>4</sup>: Այն բնութագրում է, մի կողմից, ապրանքի թողարկման և իրացման նպատակով կատարված հաստատուն ու փոփոխուն ծախսերի, իրացման գնի, վաճառքի ծավալի, իսկ մյուս կողմից, կազմակերպության ֆինանսատնտեսական գործունեության արդյունքում ձևավորվող շահույթի միջև գործող քանակական կապերին բնորոշ օրինաչափությունները: Վերջինս ընդունված է ներկայացնել հետևյալ առնչության միջոցով՝

$$\tau = \text{Գ} \cdot \text{Ք} / \text{ՀՄ} + \text{ՓՄ} \cdot \text{Ք} / (1), \text{ որտեղ}$$

$\tau$  - զուտ շահույթն է, դրամ,

$\text{Գ}$  - տվյալ ապրանքի միավորի վաճառքի գինն է առանց հարկերի, դրամ,

$\text{Ք}$  - ապրանքի վաճառքի քանակը,

$\text{ՀՄ}$  - ապրանքի թողարկման և իրացման գործընթացի կազմակերպման նպատակով կատարվող ընդհանուր պայմանական հաստատուն ծախսերը, դրամ,

$\text{ՓՄ}$  - ապրանքի միավորի փոփոխուն ծախսերը, դրամ;

Կազմակերպության կողմից յուրաքանչյուր տարում կատարվող պայմանական հաստատուն ծախսերը անփոփոխ են: Հետևապես, ապրանքների թողարկման և իրացման ծավալի աճի դեպքում միավոր արտադրանքի ինքնարժեքում ներառման ենթակա պայմանական հաստատուն ծախսերն ու ինքնարժեքը կրճատվում են: Այս տեսակետից մրցունակ գնի սահմանման միջոցով ձկուն գնային քաղաքականություն վարումը ընձեռում է հետևյալ հնարավորությունները՝

1. ապրանքների իրացման ծավալների աճի շնորհիվ ավելացնել կազմակերպության կողմից ստացվող համախառն շահույթը,

2. կրճատել կազմակերպության կողմից նպատակային շահույթ ստանալու համար անհրաժեշտ ժամանակը:

Գնագոյացման ոլորտում ձկուն քաղաքականության վարման ուղիները բացահայտելու նպատակով առաջարկում ենք վերը ներկայացված թին 1 բանաձևը որոշակիորեն փոփոխել հաշվի առնելով հետևյալը.

<sup>4</sup> «Մենեջմենթ», /ՀՀ ԳԱԱ թղթ. անդամ Յու. Մ. Սուվարյանի ընդհանուր խմբագրությամբ/ երրորդ՝ լրացված, բարելավված հրատարակություն/- Եր.: Տնտեսագետ. 2009, էջ 406:

1. ապրանքների իրացման քանակը դիտարկել ըստ տվյալ տարվա տարբեր ժամանակահատվածների՝ հաշվի առնելով նոր, լրացուցիչ պա-յ-մանագրերով նախատեսվող ապրանքի պահանջարկի աճի հնարավորությունները: Դա թույլ է տալիս կախված յուրաքանչյուր ժամանակահատվածում ապրանքի վաճառքի փաստացի հնարավոր քանակից՝ կրճատել միավոր արտադրանքի ինքնարժեքը և նպատակային շահույթի ձևավորման համար անհրաժեշտ մրցունակ գին սահմանել:

2. նույն տրամաբանությամբ անհրաժեշտ է տվյալ տարվա յուրաքանչ-յուր ժամանակահատվածի համար ելնելով վաճառքի հնարավոր աճից որոշել միավոր ապրանքին բաժին ընկնող պայմանական հաստատուն ծախսերը:

3. ապրանքի միավորի վաճառքի գինը ներկայացնել որպես պայմանա-կան հաստատուն ու փոփոխուն ծախսերի, ինչպես նաև ճկուն գնային քա-ղաքականության իրականացման նպատակով սահմանված շահույթի հան-րագումար: Նման մոտեցումը թույլ է տալիս զանազան ժամանակահատ-վածներում նախորոք նախատեսված պլանային ցուցանիշի համեմատ իրացման ծավալների աճի դեպքում ապրանքի միավորի շահույթը դիտար-կել որպես փոփոխուն մեծություն, որն էլ նարավորություն է ընձեռում ճկուն գնային քաղաքականություն իրականացնել:

4. անհրաժեշտ է որոշել յուրաքանչյուր տարվա զանազան ժամանակա-հատվածների բաժին ընկնող նպատակային շահույթը: Այն կորոշվի որպես միջին օրեկան նպատակային շահույթի և դիտարկվող ժամանակահատվա-ծի օրացույցային օրերի արտադրյալ:

Հաշվի առնելով վերը ներկայացված փաստարկները թ. 1 արտահայտու-թյունը կարելի է ներկայացնել հետևյալ կերպ՝

$$S\text{ԺՆՇ} = \frac{SU\text{ՓՕ} + SU\text{ՀՕ} + SU\text{ՆՇ}}{.ՔS} - \frac{SU\text{ՀՕ} + SU\text{ՓՕ}}{.ՔS}; \quad /2/, \text{ որտեղ՝}$$

$S\text{ԺՆՇ}$  - դիտարկվող ժամանակահատվածին ապրանքների իրացման տվյալ խմբաքանակին բաժին ընկնող զուտ նպատակային շահույթը, դրամ: Այն հաշվարկվում է որպես մեկ օրվան բաժին ընկնող տարեկան նպատա-կային շահույթի և դիտարկվող ժամանակահատվածում վաճառքի ենթակա ապրանքների ընդհանուր թվի արտադրյալ:

$SU\text{ՓՕ}$  - ապրանքի միավորի հաշվով ուղղակի փոփոխուն ծախսերը, դրամ,

$SU\text{ՀՕ}$  - դիտարկվող ժամանակահատվածում ապրանքների իրացման տվյալ խմբաքանակի միավորին բաժին ընկնող պայմանական հաստա-տուն ծախսերը, դրամ: Այն որոշվում է որպես կազմակերպության տարե-կան պայմանական հաստատուն հանրագումարային ծախսերի հարաբե-րություն ապրանքների իրացման թվին՝ հաշվի առնելով նաև նոր պայ-մանագրերի կնքման արդյունքում դրանց վաճառքի լրացուցիչ քանակը,

ՔՏ – դիտարկվող ժամանակահատվածում ապրանքների հնարավոր իրացման քանակը, հաշվի առնելով նաև նոր պայմանագրերով դրանց քանակի աճը;

Թ. 2 բանաձևից հետևում է, որ  $SU^{\sim}C=S^{\sim}C/ՔՏ /3/$ ,

Հաշվետու տարվա ցանկացած ժամանակահատվածում նպատակային շահույթի ստացմանը միտված գնագոյացման քաղաքականությունը պետք է իրականացվի հետևյալ հաջորդական քայլերով՝

1. հաշվետու տարում ապրանքի իրացման պլանային չափի որոշում,
2. ապրանքների իրացման շուկայական միջին գնի կանխատեսում,
3. ապրանքի միավորի հաշվով նպատակային զուտ շահույթի որոշում,
4. կազմակերպության արտադրաիրացումային գործունեության լավարկման միջոցով նպատակային ինքնարժեքին չգերազանցող փաստացի ծախսերի մակարդակի ապահովում,
5. դիտարկվող ժամանակահատվածում ապրանքների տվյալ խմբաքանակի յուրաքանչյուր միավորին բաժին ընկնող պայմանական հաստատուն ծախսերի որոշում,
6. դիտարկվող ժամանակահատվածում ապրանքների տվյալ խմբաքանակին բաժին ընկնող նպատակային շահույթի որոշում,
7. դիտարկվող ժամանակահատվածում ապրանքների տվյալ խմբաքանակի միավորի հաշվով նպատակային շահույթի և իրացման գնի որոշում,
8. մրցունակ գին սահմանելու և դրա շնորհիվ ապրանքների իրացման ծավալների աճի արդյունքում կազմակերպության ստացած լրացուցիչ շահույթի որոշում:

Պայմանական օրինակով ներկայացնենք նպատակային շահույթի ստացմանը միտված ճկուն գնային քաղաքականության վարման հաջորդական քայլերը:

Ենթադրենք կազմակերպության կողմից թողարկվող ապրանքի հնարավոր իրացման պլանային քանակը տվյալ տարում կազմում է 240.000 հատ, որի միավորի վաճառքի շուկայական միջին գինը 1500 դրամ է, փոփոխուն ծախսերը 700 դրամ, իսկ տարեկան պայմանական հաստատուն ընդհանուր ծախսերը՝ 96.000.000 դրամ /միավորի հաշվով՝ 400 դրամ/: Համաձայն գործարարության ծրագրի բարձրագույն մակարդակի ղեկավարները տարեկան համախառն նպատակային շահույթը սահմանել են 96.000.000 դրամի չափով: Կազմակերպությունը շուկայականի համեմատ ցածր գին սահմանելու շնորհիվ հնարավորություն է ստացել ապրանքի վաճառքի լրացուցիչ պայմանագիր կնքել, որի հաշվին մարտ ամսում իրացումը կաճի 8.000-ով և պլանային 12.000 –ի փոխարեն կկազմի 20.000 հատ: Որոշել ապրանքի միավորի ինքնարժեքում ներառման ենթակա շահույթը և

վաճառքի նվազագույն թույլատրելի այն գինը, որը կազմակերպությանը հնարավորություն կընձեռի դիտարկվող ժամանակահատվածում տվյալ տարվա համար նախորոք նախատեսված նպատակային շահույթի ստացմանը միտված առևտրային գործունեություն ծավալել կամ լրացուցիչ շահույթ ստանալ:

1. որոշում ենք դիտարկվող ժամանակահատվածում /մարտ ամսում/ ապրանքների իրացման պլանային քանակի հաշվով նպատակային զուտ շահույթը /ՏՆՇ/;

$$\text{ՏՖՆՇ}=400.240\ 000/12=8.000.000\text{դրամ,}$$

2. հաշվարկում ենք դիտարկվող ժամանակահատվածում իրացման ենթակա ապրանքների տվյալ խմբաքանակի միավորի հաշվով պայմանական հաստատուն ծախսերը՝

$$\text{ՏՄՀԾ}=96000000/248000=387, 1\ \text{դր. /պլանայինը 400 դրամ/},$$

3. հաշվարկում ենք դիտարկվող ժամանակահատվածում /մարտ ամսում/ նպատակային շահույթ ստանալու համար անհրաժեշտ ապրանքի միավորի ինքնարժեքում ներառման ենթակա շահույթը /ՏՄՆՇ/

$$\text{ՏՄՆՇ}=8000000/28000=285,7\ \text{դրամ};$$

Նպատակային շահույթի ապահովման համար անհրաժեշտ ապրանքի միավորի վաճառքի նվազագույն թույլատրելի գինը կկազմի՝

$$700+387,1+285,7=1372.8\ \text{դրամ};$$

Ճկուն գնային քաղաքականության իրականացման շնորհիվ կազմակերպությունը հնարավորություն կստանա ապահովել տվյալ տարվա համար նախատեսված նպատակային շահույթը և մրցունակության սահմանված մակարդակը, առաջարկել մրցունակ գին և բարձրացնել ապրանքների օգտակարությունը սպառողների տեսակետից; Վերջինիս արդյունքում սպառողների ստացած հարաբերական լրացուցիչ եկամուտը միավոր ապրանքի հաշվով կկազմի՝

$$15000-1372.8\ 127,2\ \text{դրամ};$$

Հնարավոր է նաև ապրանքների գների սահմանման ոլորտում այնպիսի քաղաքականություն վարել, որը հնարավորություն կտա առանձին ժամանակահատվածներում նախորոք նախատեսված նպատակային շահույթին գերազանցող չափի եկամուտ ստանալ: Վերը ներկայացված պայմանական օրինակի տվյալներով այդպիսի ցուցանիշ կարելի է ապահովել, եթե ապրանքի միավորի վաճառքի գինը կազմի 1400 դրամ; Նման դեպքում ապրանքի միավորի իրացման արդյունքում կազմակերպության ստացած լրացուցիչ շահույթը կկազմի 27,2 դրամ և ճիշտ նույն չափով կնվազի վերջինիս օգտակարությունը սպառողների տեսակետից:

# ՏԵՂԵԿԱՏՎԱԿԱՆ ԵՎ ՀԵՌԱՀԱՂՈՐԴԱԿՑՈՒԹՅԱՆ ՏԵԽՆՈԼՈԳԻԱՆԵՐԻ ՈՒ ԳԻՏԱԿՐԹԱԿԱՆ ՀԱՄԱԿԱՐԳԻ ՓՈԽԱԶԴԵՑՈՒԹՅԱՆ ԱՐԴԻ ՄԻՏՈՒՄՆԵՐԸ

*Բադալյան Մ. Վ.*

[badalyan.m@mail.ru](mailto:badalyan.m@mail.ru)

## Аннотация

В последние десятилетия бурное развитие информационных и телекоммуникационных технологий сопровождалось коренными изменениями почти во всех сферах общественной жизни. Эти изменения не обошли и систему образования. Более того, широкое распространение получает точка зрения, что в этой сфере изменения более фундаментальны и имеют тенденцию динамичного развития.

## Summary

In recent decades, the rapid development of information and telecommunication technologies was accompanied by radical changes in almost all spheres of society life. These changes didn't pass over the education system. Moreover, the widespread view is that in this area the changes are more fundamental and have dynamic development tendency.

## Ամփոփում

Վերջին տասնամյակներում տեղեկատվական և հեռահաղորդակցության տեխնոլոգիաների բուռն զարգացումն ուղեկցվեց արմատական փոփոխություններով հասարակական կյանքի գրեթե բոլոր ոլորտներում: Այդ փոփոխություններից անմաս չմնաց նաև գիտակրթական համակարգը: Ավելին, լայն տարածում է ստանում այն տեսակետը, որ այստեղ փոփոխություններն առավել հիմնարար են և դինամիկ զարգացման միտում ունեն:

**Բասնայի բառեր`** գիտելիք, տեղեկատվական և հեռահաղորդակցության տեխնոլոգիաներ, գիտակրթական համակարգ, պրոֆեսորադասախոսական կազմ:

ՏՀՏ և գիտակրթական համակարգի փոխազդեցությունների ուումնասիրությունը վերջին տարիներին գտնվել է մի շարք հետազոտողների ուշադրության կենտրոնում: Առավել ուշագրավ են Տ. Սակովիցի, Մ. Վեբերի, Ֆ. Վիտալիի, Մ. Հոդասի, Ֆ. Ֆուկույամայի, Մ. Կաստելսի, Յու. Բաբանսկու, Վ. Բեսպալկոյի, Ա. Վերբիցկու, Ի. Ջախարովի, Ի. Մազիլկինայի և այլոց կողմից կատարված հետազոտությունները: Հոդվածի հիմնական նպատակը տեղեկա-

տվական և հեռահաղորդակցության տեխնոլոգիաների և գիտակրթական համակարգի հիմնական փոխադրեցությունների համառոտ վերլուծությունն է:

Ժամանակակից տեղեկատվական և հեռահաղորդակցության տեխնոլոգիաները (S2S) ընձեռելով ծախսերի տնտեսման լայն հնարավորություններ, նպաստավոր պայմաններ են ստեղծում աշխատանքի կազմակերպման և զբաղվածության նոր ձևերի առաջացման համար ինչպես առանձին կազմակերպություններում, այնպես էլ մակրո մակարդակում: Այս գործընթացը հավակնում է ձեռք բերել դինամիկ զարգացման բարձր տեմպեր, քանի որ շարունակաբար ընդլայնվում է հասարակական հարբերությունների այն ցանկը, որտեղ արդեն իսկ նշանակալի է S2S ազդեցությունը: Այժմ դժվար է պատկերացնել հասարակական կյանքի այնպիսի բնագավառ, որտեղ չկիրառվեն ժամանակակից թվային տեխնիկան ու տեխնոլոգիաները: Ավելին, զարգացման միտումները պահանջում են անընդհատ մեծացնել բարձր տեխնոլոգիաների ներգրավվածության աստիճանը տարբեր գործընթացներում և հատկապես գիտակրթական համակարգում:

Եթե անցյալ դարի 60–70-ական թթ. տեղեկատվական և հեռահաղորդակցության տեխնոլոգիաների զարգացման գագաթնակետ էին համարվում հսկայածավալ ԷՀՄ-երը, որոնք բավականին թանկարժեք էին և կիրառվում էին սահամնափակ թվով կրթական հաստատությունների կողմից, ապա ներկայումս տեղեկատվական տեխնոլոգիաների կազմը բավականին ընդգրկուն է և դրանք համեմատաբար մատչելի են: S2S ոլորտի զարգացումը ուղղակիորեն առնչվում է Գիտակրթական համակարգի հետ, այդ կապը փոխադարձ է և պատճառահետևանքային: Այսպես, S2S ոլորտը, լինելով առավելապես գիտատար, թողարկում է նորարակական մտքի արդյունք հանդիսացող ապրանքներ ու ծառայություններ, իսկ մյուս կողմից, S2S-ները, ներթափանցելով կրթության և գիտության ոլորտ, մեծացնում են գիտահետազոտական հնարավորությունները: Փաստորեն, S2S ոլորտի զարգացումը պայմաններ է ստեղծում կրթության և գիտության զարգացման համար, իսկ դրանց զարգացումն էլ գիտատեխնիկական առաջընթացի հիմնարար պայմանն է:

Ըստ էության, ժամանակակից հասարակության, տնտեսության զարգացման գլխավոր պայմանը դառնում է գիտելիքը, ինչն էլ պայմանավորում է սոցիալական և մարդկային կապիտալի զարգացման անհրաժեշտությունը: Վճռորոշ դեր են խաղում գիտելիքի և տեղեկատվության ձեռքբերումը, մշակումը, պահպանումը, փոխանցումը և օգտագործումը: Տեղեկատվական և հեռահաղորդակցության տեխնոլոգիաների ազդեցությամբ ձևավորվում է գլոբալ գիտակրթական հանրություն, որտեղ տեղեկատվության, գիտելիքների և փորձի փոխանակումը չունի ոչ ժամանակային, և ոչ էլ տարածական սահմաններ: Այդ պայմաններում յուրաքանչյուր պետության համար կարևորվում է ազգային տեղեկատվական ենթակառուցվածքների զարգացումը և դրանց ներգրավվածությունը գլոբալ տեղեկատվական ենթահամակարգում:



SՀS ազդեցությամբ տեղի ունեցող այս համակարգային փոփոխություններն առավել նշանակալի են հատկապես կրթական համակարգում: Հիմնական պատճառներից մեկն այն է, որ ներկայումս աշխատանքի արտադրողականության բարձրացման առանցքային գործոնը գիտելիքն է, որը SՀS-ների միջոցով գեներացվում, մշակվում և համալրվելով կիրառվում է տնտեսության տարբեր ոլորտներում: Հատկանշական է, որ այժմ տնտեսական աճի դինամիկան ու որակը առավելապես կախած են գիտատեխնիկական առաջընթացից, քանի որ բավականին սերտ է գիտության զարգացման և տնտեսական աճի միջև կապը՝ պայմանավորված նորամուծությունների հիմնարար դերով: Ինչպես նշում է Գ. Յավլինսկին, պետք է պատրաստ լինել անընդհատ կիրառելու նորամուծություններ, ինչն էլ կհանդիսանա անհրաժեշտ սոցիալ-տնտեսական փոփոխությունների նախադրյալը[1]: Մեկ այլ պատճառ է այն, որ ներկայումս և մրցակցությունը, և համագործակցությունն առավելապես զլոբալ բնույթ ունեն: Համաշխարհային տեղեկատվական ցանցերը հնարավորություն են տալիս աշխարհագրորեն տարբեր վայրերում գտնվող տնտեսավարող սուբյեկտներին համագործակցել՝ փոխանակելով գաղափարներ, գիտելիքներ, հմտություններ, միասին իրականացնել որոշակի գործառույթներ և այլն:

Այսպիսով, տարածությունն այլևս խոչընդոտ չէ գիտելիքների փոխանակման համար, ինչն էլ խթան է, գիտության դեպի տնտեսության իրական պահանջումքներ կողմնորոշելու համար: Այս երևույթը պայմանավորված է երկու հիմնական հանգամանքներով՝ առաջին հերթին բարձր տեխնոլոգիաների ոլորտը բավականին եկամտաբեր է, որն այլ հավասար պայմաններում խթան է ներդրումների ներգրավման համար, ինչն էլ խթանում է հիմնարար հետազոտությունները և ընդլայնում դրանց կումերցիոն կիրառման շրջանակները: Մյուս կողմից, ակնհայտ է, որ առանց նորամուծությունների հնարավոր չէ դիմակայել ժամանակակից մրցակցությանը, ինչն առաջադրում է նորամուծական գաղափարների նկատմամբ մեծ պահանջարկ, դրանց կիրառությունը տնտեսավարող սուբյեկտների համար դառնում է գերնպաստակ, որն էլ հնարավորություն է ստեղծում որոշակի ժամանակահատվածում ստանալ մրցակցային առավելություններ:

Այսպիսով, ներկայումս գերխնդիր է տնտեսության, գիտության և հասարակության միջև այնպիսի փոխհարաբերությունների ձևավորումը, որոնք նորամուծությունները պետք է դարձնեն տնտեսության ու հասարակության զարգացման հիմնական գործոնը: Այդպիսի փոխադարձ կապերի հաստատման գլխավոր նախապայմաններից է գիտակրթական համակարգի կերպավորումը՝ ժամանակակից զարգացման պայմաններին և միտումներին համապատասխան:

Պետք է նշել, որ գիտակրթական համակարգում, պայմանավորված SՀS կիրառման շրջանակների ընդլայնման հետ, ներկայումս նկատելի են որա-

կական տեղաշարժեր: Թերևս առանցքային է հիմնական սկզբունքների փոփոխությունը, որոնք պայմանավորված են հիմնականում մեխանիկական, պարտադրական ուսուցման ձևից ազատական, ժողովրդավարական մեթոդներին անցմամբ, որի հիմքում տեղեկատվական հասարակության ձևավորումն է:

Միաժամանակ, հեռահաղորդակցության ցանցերը, հատկապես համաշխարհային համացանցը, ընձեռում է տեսաձայնային կապի հնարավորություն, նպաստավոր պայմաններ ստեղծելով S2S-ների և գիտակրթական համակարգի միջև փոխհարաբերությունների վերաբերյալ առավել լիարժեք պատկերացում կազմելու համար: Արդեն իսկ բազմաթիվ կրթական հաստատություններ առաջարկում են իրենց ծառայություններն իրական ռեժիմում՝ համացանցի միջոցով[2]: Մրա հետևանքով սրվում է մրցակցությունը՝ ընդունելով գլոբալ բնույթ՝ կապված հեռահար ուսուցման ինստիտուտի զարգացման հետ: Սա իր հերթին նոր պահանջներ է առաջադրում ՊԴԿ-ին՝ կապված թե մասնագիտական գիտելիքների անընդհատ կատարելագործման, թե գիտություն-պրակտիկա կապի ճիշտ ընկալման ու գնահատման հետ: Այլևս նկատելի է, որ գիտակրթական համակարգի զարգացման և միջազգային շուկայում սեփական տեղն ու դերը հիմնավորելու համար անհրաժեշտ են արմատական փոփոխություններ: Գիտակրթական համակարգը պետք է համալրվի նորագույն տեխնիկայով և տեխնոլոգիաներով, ինչը ներկայիս տեղեկատվական դարաշրջանում ոչ թե պետք է դիտարկել շքեղություն, այլ անհրաժեշտություն:

S2S-ների վրա հիմնված ծառայություններն այժմ դարձել են կրթական համակարգի անբաժանելի մասը: Այն կրթական հաստատությունները, որոնք չեն մատուցում on-line ծառայություններ, միջազգային շուկայում չեն կարող հավակնել նշանակալի հաջողությունների: Բարձրագույն ուսումնական հաստատությունների առջև ծառայել է ժամանակի պահանջներին համապատասխան աշխատանքի կազմակերպման ձևերի ու մեթոդների մշակման ու կիրառման հիմնախնդիրը: Մանկավարժ գիտնականը միայնակ ի գորու չէ բավարարելու կրթական ծառայությունների նկատմամբ պահանջարկը: Նրա հիմնական գործընկերը և աջակիցը պետք է դառնան ժամանակակից S2S-ները:

Պայմանավորված այս հանգամանքով՝ զարգացած երկրներում ԲՈՒՀ-երի ծախսերի կառուցվածքում դիմամիկ աճ է նկատվում S2S-ների ձեռքբերմանն ուղղվող ծախսերի տեսակարար կշռում: Ընդ որում, ժամանակակից S2S-ները կարող են ծառայել թե՛ խմբային, թե՛ անհատական կրթական ծառայություններ մատուցելու, և թե՛ սեփական գիտահետազոտական ներուժի առավել լիարժեք իրացման նպատակին[2]: Այսպիսով, S2S-ների ներթափանցումը գիտակրթական համակարգ և գիտակրթական համակարգի միջազգայնացման անհրաժեշտությունը ՊԴԿ-ից պահանջում են տիրապետել ոչ

միայն զուտ մասնագիտական, այլ նաև լեզվական և համակարգչային հմտություններին: Սա հնարավորություն կտա անցում կատարել զարգացման մի նոր մակարդակի՝ ինտեգրվելով միջազգային աշխատանքի շուկային: Ավելին, ներկայումս անհնար է համալրել լավագույն մասնագետների շարքերը առանց օգտվելու ժամանակակից տեղեկատվական ցանցերից և առանց ծանոթանալու գիտության նորագույն նվաճումներին:

Փաստորեն, ժամանակակից ՏՀՏ-ները, ՊԴԿ-ին ոչ միայն ընձեռում են ինքնակրթման և ինքնազարգացման լայն հնարավորություններ, այլ նաև պահանջում են օգտագործել դրանք: Եթե ընդամենը քառորդ դար առաջ գիտակրթական համակարգի զարգացման հիմքը կանոնակարգվածությունն ու համակարգվածությունն էին, ապա այժմ այդ դերը ստանձնել են քառսն ու տարակարծությունը: Փոխվել են ժամանակի պահանջները, այժմ ՊԴԿ-ի հիմնական խնդիրը մտածել սովորեցնելն է: ՏՀՏ ազդեցությամբ բովանդակային նշանակությունը կորցնում են ավանդական դասախոսություններն ու դասազրքերը՝ իրենց տեղը զիջելով ստեղծարար, նորարական մտեցումներին:

Միանշանակ է, որ այդպիսի արմատական փոփոխությունները չեն կարող տեղի ունենալ առանց ցնցումների: Ինչպես դեռևս 1996 թ. նշել է Մ. Հոդասը, անկախ մեր կամքից համակարգիչները ներթափանցելու են գիտակրթական ոլորտի խորքերը՝ փոխելով արժեքային համակարգն ու փլուզելով գիտական համակարգի հիերարխիկ կառուցվածքը[4]: Այսօր, արդեն իսկ նկատելի է այն միտումը, որը վիրտուալ տարածությունում մեծ է պահանջարկն այն դասախոսների, ովքեր ունեն պրակտիկ գիտելիքներ և փորձ: Միաժամանակ, բազմաթիվ են դեպքերը, երբ նշված անձիք չեն անցել կրթական համակարգի բոլոր աստիճաններով, քանի որ այժմ առավել կարևորվում են իրական, գործնական գիտելիքները:

Այդուհանդերձ, ժամանակակից ՏՀՏ-ները հնարավորություն են տալիս օգտվելու տեղեկատվության գործնականում անսահմանափակ աղբյուրներից՝ նպաստելով հետազոտությունների անցկացման որակի բարձրացմանը: Այս հանգամանքը նույնպես անհրաժեշտ է կարևորել՝ հաշվի առնելով պրոֆեսորադասախոսական անձնակազմի աշխատանքի երկակի բնույթը: Որպես հետազոտող, գիտնական, մանկավարժ ցանկացած դասախոս հնարավորություն ունի համացանցի միջոցով ստանալու անհրաժեշտ տեղեկատվությունը, հաղորդակցվելու այլ երկրներում գտնվող հետազոտողների հետ, իրականացնելու համատեղ հետազոտական աշխատանքներ և այլն: Ըստ էության, ժամանակի ընձեռած հնարավորություններով և պահանջով ստեղծվում են հետազոտական on-line միություններ: Վերջինիս անդամները օգտագործում են ժամանակակից ՏՀՏ-ները և հատկապես համացանցը տարաբնույթ գիտական գաղափարների փոխանակման և արարման համար: On-line միությունների կայացումը զարգացման նոր թափ է հաղորդել զարգացած երկրների գիտակրթական համակարգերին: Արժևորելով դրա ընձեռած հնարավորու-

յունները՝ պետք է ջանքեր չլինայել ինտեգրվելու վերջինիս, ինչն առավել արդյունավետ կարող է լինել հատկապես զարգացող երկրների համար: Համատեղ գիտահետազոտական աշխատանքի ցանցային ձևերի ընդլայնումը և զարգացումը հանգեցնում են հարաբերությունների նոր ձևերի, որոնք հարմարված են ինտերնետ տեխնոլոգիաների հնարավորություններին և հիմնված միջանձնային հաղորդակցումների նոր մոդելների վրա: On-line միությունները զլոբալ գիտահետազոտական համակարգի ձևավորման և զարգացման համար բնական միջավայր են: Դրանք իրենց մեջ կրում են այդ նոր ձևավորվող սոցիալ-տնտեսական էության հատկությունները: Ընդհանրացնելով կարելի է պնդել, որ on-line միությունների շրջանակներում համատեղ գործունեության հիմնական և գլխավոր առանձնահատկությունը ուղիղ տեղեկատվական փոխանակությունների և փոխազդեցությունների գերակայությունն է: Հետևաբար, դրանց ևս մեկ կարևոր առանձնահատկություն է այն, որ ուղիղ տեղեկատվական փոխազդեցությունները իրական ժամանակում գործունեության համաձայնեցման և իրադարձությունների հոսքերի կառավարման հնարավորություն են տալիս:

Իրենց էությանը և կազմակերպչական սկզբունքներով On-line միությունները ձևավորում են հետազոտական ցանցեր՝ հիմնված հորիզոնական կապերի վրա: Ֆրենսիս Ֆուկույաման, ցանց անվանելով անհատական գործակալների խումբը, ովքեր կիսում են ոչ ձևական նորմեր կամ սովորական շուկայական գործարքների պահանջվածից վեր արժեքներ, նշում է, որ ցանցերը տարբերվում են շուկայից, ինչը նշանակում է, որ ցանցում գաղափարների փոխանակությունն իրականացվում է բոլորովին այլ հիմքերի վրա[5]:

On-line միություններին հատուկ ուղիղ տեղեկատվական փոխազդեցությունների օգտագործումը կամ, որ նույն է, հորիզոնական կապերի գերակայությունը՝ որպես մարդկանց համատեղ գործունեության հիմք, տալիս է որոշակի առավելություններ, որոնք բացակայում են շուկայական կամ հիերարխիկ միություններում:

Այսպիսով, կարող ենք հանգել այն հիմնական հետևությանը, որ S2S-ների ազդեցությամբ բարձրագույն ուսումնական հաստատություններում իրականացվող հիմնական գործառնությունները միտում ունեն տեղափոխվելու ցանցային միջավայր: Ժամանակակից տեխնոլոգիական լուծումները հնարավորություն են տալիս առանց տեղաշարժվելու ստանալ անհրաժեշտ գիտելքներն ու տեղեկատվությունը, իրականացնել համատեղ գիտահետազոտական աշխատանքներ: Այս պայմաններում, կարելի է կանխատեսել, որ ժամանակի ընթացքում, երբ համատարած ցանցայնացումը կներթափանցի գիտակրթական համակարգի խորքերը, ՊԴԿ-ի աշխատանքը կկազմակերպվի ինքնաբերական կարգով՝ առավելապես հիմնվելով հորիզոնական կապերի և փոխազդեցությունների սկզբունքի վրա:

## Գրականություն

- [1] Явлинский Г. Какую экономику и какое общество мы собираемся построить и как этого добиться? // Вопросы экономики.-2004. -№4.
- [2] <http://www.intuit.ru/>, <http://online.knu.ua/>, <http://onlineuniversity.ru/>, <http://vk.com/onlineuni>, <http://www.educationuk.org/usa/articles/uk-qualifications-overseas/>, [http://www.learn4good.com/distance\\_learn/distance\\_learn\\_uk.htm](http://www.learn4good.com/distance_learn/distance_learn_uk.htm), <http://www.usnews.com/education/online-education>.
- [3] Isakowitz, T., Bieber, M. & F. Vitali (1998). Web information systems. Communications of the ACM 41:7.
- [4] Hodas, S. (1996). Technology refusal and the organizational culture of schools. In: Computerization and Controversy. Value Conflicts and Social Choices, 197-218. Ed R. Kling, Second ed. California: Academic Press, INC.
- [5] Fukuyama, Francis. The Great Disruption, London: Profile Books, 1999, p. 202.

## ՆՈՐԱՍՈՒԾԱԿԱՆ ՆԱԽԱԳԾԵՐԻ ԿԱՌԱՎԱՐՄԱՆ ՏԵՄԱԿԱՆ ՀԻՄՆԱԽՆԴԻՐՆԵՐԸ

*Թավադյան Մ.Ն.*

[m.tavadyan@rambler.ru](mailto:m.tavadyan@rambler.ru)

### Аннотация

В данной статье рассматриваются теоретические проблемы управления инновационными проектами в условиях современного научно-технологического развития. В результате исследования выявлены теоретические проблемы управления инновационными проектами и механизмы их решения.

### Summary

This article discusses the theoretical problems of management of innovative projects of today's scientific and technological progress. As a result, were find out the theoretical problems of management innovation projects and mechanisms solving them.

### Ամփոփում

Սույն հոդվածում քննարկվում է ժամանակակից գիտատեխնոլոգիական առաջընթացի պայմաններում նորամուծական նախագծերի կառավարման տեսական հիմնախնդիրները: Հետազոտության արդյունքների ամփոփման

հիման վրա առանձնացվել են նորամուծական նախագծերի տեսական հիմնախնդիրները և դրանց լուծման մեխանիզմները:

**Բանալի բառեր`** նորամուծություն, նորամուծական նախագծեր, կառավարում, կլաստեր

Ցանկացած երկրի, այդ թվում և ՀՀ-ի տնտեսության զարգացումը դժվար է պատկերացնել առանց նորամուծական նախագծերի իրականացման: Բազմաթիվ զարգացած երկրներ երկարաժամկետ և կայուն տնտեսական աճ ապահովելու նպատակով իրենց մակրոտնտեսական ռազմավարությունները կապում են զարգացման նորամուծական ուղու հետ: Այդ իսկ պատճառով էլ ընտրված թեման արդիական է և նպատակ է հտապնդում բացահայտելու նորամուծական նախագծերի կառավարման տեսական հիմնախնդիրները և տալ դրանց լուծման մեխանիզմները: Նորամուծական նախագծերի կառավարման տեսական խնդիրների ուսումնասիրությանն են նվիրված Յ. Շումպետերի, Վ. Բաումոլի, Ս. Վալստենի, Ա. Անշլիկինի, Ա. Վարշավսկու, Ս. Վասիլևի, Յու. Օսիպովի և այլոց մի շարք աշխատություններ:

Ժամանակակից գիտատեխնիկական հեղափոխությունն արմատապես վերափոխել է արտադրության բնույթը` այն դարձնելով լայնամասշտաբ նորամուծությունների հաջորդական շղթա: Այժմ նորամուծությունները որակապես նոր տնտեսական աճի, գիտատեխնիկական և հասարակական առաջընթացի հիմքն են: Բնավ պատահական չէ, որ զարգացած շատ երկրներ երկարաժամկետ եւ կայուն տնտեսական աճ ապահովելու իրենց մակրոտնտեսական ռազմավարությունները կապում են զարգացման նորամուծական ուղու հետ: Վերջինը բնութագրվում է տնտեսության մեջ գիտության և տեխնիկայի առաջավոր ձեռքբերումների առավել լայն օգտագործմամբ (տեղեկատվական տեխնոլոգիաներ, կենսատեխնոլոգիաներ, նոր նյութեր, բնապահպանական եւ ռեսուրսախնայողական տեխնոլոգիաներ եւ այլն): Այդ իսկ պատճառով նորամուծական ակտիվության բարձրացումը ներկայումս համարվում է տնտեսական քաղաքականության առանցքային խնդիրներից մեկը:

Ավելին, յուրաքանչյուր երկիր իր տնտեսության զարգացման օբյեկտիվ օրինաչափությունների և առանձնահատկությունների համատեքստում մշակում և իրականացնում է նորամուծական քաղաքականություն: Լայն առումով, պետության նորամուծական քաղաքականությունը բնութագրվում է որպես տարբեր ձևերով, մեթոդներով և գործիքներով տնտեսավարող սուբյեկտների գործունեության վրա ներագդելու մեխանիզմների ամբողջություն` ուղղված նոր ապրանքների թողարկմանը, նոր տեխնոլոգիաների մշակմանն ու կիրառմանը և հայրենական արտադրանքի իրացման նոր շուկաների նվաճմանը[1]: Միանշանակ է, որ մակրո մակարդակում իրականացվող քա-

ղաքականությունն իր անմիջական ազդեցությունն է ունենում տվյալ երկրում գործունեություն ծավալող տնտեսավարող սուբյեկտների վրա: Մա հիմք է տալիս եզրակացնելու, որ միկրո մակարդակում իրականացվող նորամուծական քաղաքականությունն իր վրա կրելու է պետության նորամուծական քաղաքականության հիմնական ուղենիշները և զարգացման միտումները:

Միկրոմակարդակում իրականացվող քաղաքականության արդյունավետությունը պայմանավորված է նորամուծական նախագծերի կառավարման առանձնահատկություններով: Առավել տարածված են նորամուծական նախագծերի կառավարման զուգահեռ և մատրիցային մեթոդները: Առևտրային բազմաթիվ կազմակերպություններ որպես նորամուծական նախագծի կառավարման ձև ընտրում են կազմակերպման զուգահեռ մեթոդը, որը թույլ է տալիս բոլոր խնդիրները իրականացնել միաժամանակ: Մակայն պետք է նշել, որ ունենալով դրական կողմեր, այնուամենայնիվ դրա կիրառման ընթացքում դրսևորվում են նաև մի շարք բացասական կողմեր: Մասնավորապես, կազմակերպության տարբեր ոլորտների աշխատողները պետք է վերակողմորոշվեն դեպի նորամուծական նախագծերը, որի արդյունքում էլ կնվազի գործունեության արդյունավետությունը: Նման իրավիճակներից խուսափելու նպատակով մի շարք ընկերություններ (մասնավորապես՝ հեռահաղորդակցման ոլորտի) իրենց կազմակերպական կառուցվածքում հաջորդաբար ներդնում են նորամուծական նախագծերի կառավարման մատրիցային մոդելներ:

Այդպիսի կառուցվածքի հիմնական առավելությունն այն է, որ մասնագետների ուշադրությունն ու հնարավորությունները կենտրոնացվում են մեկ որոշակի նախագծի իրականացման վրա, ավելի արագ են ընկալում և հարմարվում արտաքին միջավայրի փոփոխություններին: Դրանով, միաժամանակ, կազմակերպությունը հնարավորություն է ստանում ավելի ճկուն քաղաքականություն վարել աշխատանքային ռեսուրսների օգտագործման բնագավառում: Բայց բոլոր իրավիճակներում չէ, որ կառավարման ճկուն կառուցվածքներն ավելի արդյունավետ են: Ճկուն կառուցվածքները հարմար է կիրառել այն կազմակերպություններում, որոնք գործում են արագ փոխվող միջավայրում, և հակառակը, համեմատաբար դանդաղ փոխվող միջավայրում ավելի նպատակահարմար է մեխանիստական կառուցվածքների կիրառումը:

Այդուհանդերձ, գործնականում չկա և չի կարող լինել կառավարման որևէ կառուցվածք, որը լավագույնը լինի բոլոր իրավիճակներում: Ավելին, գործող կազմակերպություններում հաճախ միաժամանակ առկա են թե՛ մեխանիստական, և թե՛ ճկուն կառուցվածքների հատկանիշները: Բացի դրանից, միևնույն կազմակերպության շրջանակներում կարող են կիրառվել կառավարման կառուցվածքների գրեթե բոլոր տարատեսակները: Դա բնորոշ է հատկապես գերխոշոր կոնգլոմերատային տիպի կազմակերպություններին,

որոնք հիմնականում ձևավորվում են ոչ թե ներքին ընդլայնման, այլ ավելի փոքր կազմակերպությունների կլանման հաշվին:

Ընհանուր առմամբ, նորամուծական նախագծերի կազմակերպումն ու կառավարումը կարելի է իրականացնել հետևյալ փուլերի հաջորդականությամբ.

1. Գաղափարների ձևավորում: Դրանց հեղինակները հազվադեպ են առաջինն այդ գաղափարներն իրականության վերածելու քայլեր անում: Թերևս սովորական երևույթ է, որ մինչ առևտրայնացումը գաղափարը կարող է արդեն իսկ 5–10 տարի գոյություն ունենալ:

2. Առևտրային խնդիրների նույնականացում: Դժվար է հստակ կանխորոշել բոլոր այն խնդիրները, որ կարող են լուծվել նոր գաղափարներով: Հաճախ գաղափարը հաջողություն է ունենում նույնիսկ այն ոլորտներում, որոնք երբեք ենթակա չեն եղել առևտրայնացման:

3. Շուկայի արձագանքի կանխատեսում: Վախենալով իրենց գաղափարները գողանալու վտանգից՝ նորարարները հաճախ խուսափում են դրանց մասին բարձրաձայնել: Հետադարձ կապը առավել վաղ փուլում ապահովելը կարող է նպաստել ջանքերի վերաուղղորդմանը դեպի ավելի շահութաբեր և հավանական կիրառման ոլորտ:

4. Հնարավորության ընտրություն և ընկերության ձևավորում: Ընկերության ստեղծմանն ուղղված առաջին քայլերի առանձնահատկություններից է այն, որ ձեռնարկողները հաճախ ավելի երիտասարդ են ու անփորձ, քան խմբի մյուս պոտենցիալ պլանդամները:

5. Նախնական թիմի հավաքագրում: Ընկերության սկզբնական հաջողությունը էականորեն կախված է այնպիսի նախնական թիմի ձևավորման գործընթացից, որում ներգրավված անձինք տիրապետում են փոխլրացնող հմտությունների և փորձի:

6. Պատրաստի արտադրանքի իրացում: Այն չափանիշները, որոնցով առաջնորդվում է նախնական գնորդն իր գնումն իրականացնելիս, հաճախ էականորեն տարբերվում են նրանցից, որոնցով առաջնորդվում են մշտական գնորդները, որոնք շատ կարևոր են ընկերության ապագա առևտրային հաջողության համար:

7. Աճը ֆինանսավորող կապիտալի ներգրավում: Նախնական փուլի ներդրողները և վենչուրային հիմնադրամները միտված են իրենց ուշադրությունը կենտրոնացնելու սահմանափակ թվով նախնական փուլում գտնվող ընկերությունների վրա, այն էլ այն ոլորտներում, որտեղ նախկինում նրանք հաջող արդյունքներ են գրանցել: Նույնիսկ այնպիսի տարածաշրջաններում, որտեղ առկա են մեծ թվով վենչուրային հիմնադրամներ, նոր ընկերությունների մեծամասնությունը ֆինանսավորում է ստանում այլ աղբյուրներից: Ներդրողների ոլորտային հետաքրքրվածությունը տարեցտարի փոփոխվում է. նույնիսկ եթե ընկերությունը մերժվում է, հնարավոր է, որ մի քանի տարի



հետո այն ֆինանսավորում ստանա հենց այն նույն ներդրողից, որից նախկինում մերժում էր ստացել:

8. Միջազգայնորեն մրցունակ բրենդի կայացում: Միջազգայնորեն մրցունակ դառնալու համար սովորաբար ընկերություններից պահանջվում է միանգամայն այլ կապեր և հմտություններ, քան նրանք, որ նպաստել էին տեղական շուկայում հաջողության հասնելուն: Այն ընկերությունները, որոնք միջազգային կապերի հաստատումը սկսում են ավելի վաղ, քան պատրաստ են միջազգային վաճառքների, ավելի հաջողակ են լինում:

Չնայած վերոնշյալ փուլերի ներկայացման հաջողակությանը՝ իրականում հաջող ձեռնարկումները հազվադեպ են գաղափարներից վերածվում միջազգայնորեն մրցունակ բրենդի: Հաճախ վերը նշված որևէ փուլում ի հայտ եկած խոչընդոտների հետ բախման հետևանքով գաղափարի վերջնական առևտրայնացումը կասեցվում է, կամ գործընթացը վերսկսվում է առավել վաղ փուլից, որտեղ թույլ տրված բացթողումները պայմանավորել են անհաղթահարելի խոչընդոտները: Դա է պատճառը, որ գաղափարներն առանձնակի կարևորությամբ պետք է ուսումնասիրվեն հատկապես սուղ ֆինանսական միջոցների պայմաններում:

Ինչպես գրեթե բոլոր զարգացող երկրներում, այնպես էլ ՀՀ-ում, նորամուծական զարգացման առանցքային խնդիրը ֆինանսական միջոցների սղութուն է, ինչն ավելի է արժևորում նորամուծական նախագծերի արդյունավետ կառավարումը: ՀՀ տնտեսության գրեթե բոլոր ճյուղերը նոր տեխնիկայի և տեխնոլոգիաների կարիք ունեն, սակայն ձեռնարկությունները ի վիճակի չեն ինքնուրույն լուծել այդ խնդիրը: Մեր կարծիքով, նորամուծությունների խթանման համար բավականին արդյունավետ է լիզինգի կիրառման շրջանակաների ընդլայնումը: Այս ծառայության միջոցով յուրաքանչյուր ֆինանսապես կայուն գործարար հնարավորություն կունենա ձեռքբերելու թանկարժեք սարքավորումներ՝ առանց դրա համար մեծ գումարներ ծախսելու, որն էլ հիմք կհանդիսանա նորամուծական նախագծերի զարգացմանը: Լիզինգը իր մեջ ընդգրկում է նաև ներդրումային-նորամուծական նախագծերի գործիքների նախապատրաստումն ու գնահատումը, մասնավոր կապիտալի ներգրավման գործիքները և այլն: Այսօր միջազգային պրակտիկայում լիզինգը դադարել է նորարարության տարր լինելուց: Այն մեծ հնարավորություններ ընձեռում է այնպիսի խնդիրներ լուծելիս, ինչպիսիք են չօգտագործվող արտադրական կարողությունների վերազինումը, մրցունակ արտադրանքի թողարկումը՝ նորամուծական նախագծի գործարկման արդյունքում, առողջ մրցակցային միջավայրի ձևավորումը, փոքր ու միջին ձեռնարկատիրության զարգացումը, բնակչության զբաղվածության մակարդակի բարձրացումը և այլն[3]: Այլ կերպ, նորամուծության զարգացման հիմնական չափորոշիչը պետք է լինի ոչ թե տեխնիկական հայտագործությունների քանակը, այլ դրանց փաստացի կիրարկումը տնտեսության մեջ:

ՀՀ-ում նորամուծական նախագծերի մշակման և իրականացման համար ռացիոնալ միջոց է նաև հարկային արտոնությունների կիրառումը: Որպես նորամուծական նախագծերի պետական աջակցության միջոց այն հարաբերականորեն խթանման նոր և արդյունավետ ձևն է: Հայտնի է, որ առաջին հարկային արտոնությունները ստացել են ճապոնական ընկերությունները: Նորամուծական քաղաքականության հետ կապված հարկային արտոնությունները բխում են առաջադրված նպատակներից: Երկրների մեծ մասը, որոնք կիրառում են հարկային արտոնություններ նորամուծությունների ոլորտում, սահմանում են նաև դրանց կիրառման սահմանափակումները: Դա արվում է սահմանափակելու համար պետական ծախսերն այդ ոլորտում: Գոյություն ունեն սահմանափակման տարբեր մեթոդներ, սակայն առավել տարածված են հարկային վարկերը (Ֆրանսիա, Նորվեգիա) և շահութահարկի նվազեցումները: Օրինակ՝ ԱՄՆ-ում նորամուծությունների ոլորտում կիրառվող հարկային արտոնությունները հանդիսանում են պետության կողմից վարվող հարկային արտոնությունների մի մասը, այսինքն՝ դրանք չեն առանձնացվում[2]: Հարկային վարկի էությունը այն է, որ թույլ է տալիս կազմակերպություններին նվազեցնել արդեն հաշվառված հարկը որոշակի մեծությամբ՝ կախված նորամուծական գործունեության կազմակերպման համար նախատեսված ծախսերի մեծությունից: Արդի զարգացման պայմաններում նյութական և ոչ նյութական արտադրության ավանդական ոլորտները գիտական և տեխնոլոգիական հայտնագործության ազդեցության ներքո կերպավորվում և արմատապես վերակառուցում են իրենց տեխնոլոգիական հիմքը, հակառակ դեպքում դրանք չեն կարող կենսունակ լինել: Բացի դրանից, նորամուծությունների ներդրումը ուղեկցվում է նաև տնտեսավարող սուբյեկտների միջև նոր՝ նորամուծական հարաբերությունների ձևավորմամբ:

ՀՀ-ում նորամուծական նախագծերի կառավարման արդյունավետության վրա նշանակալի դրական ազդեցություն կարող է ունենալ նաև կլաստերների ձևավորումն ու զարգացումը: Վերջին ժամանակներում համալիրների կամ այսպես կոչված «կլաստերների» գաղափարը մեծ տարածում է ստացել շատ երկրներում: Այն իր գործնական արտահայտությունն է գտել ազգային և տարածաշրջանային մակարդակներում կլաստերների ձևավորման (զարգացման) բազմաթիվ նախաձեռնություններում, որոնք իրականացվել են պետական բարձր աջակցությամբ ու հսկայական միջոցների ներգրավմամբ: Այն հատկապես մեծ տարածում է գտել Եվրոպայում, ուր կարելի է տեսնել կլաստերների վրա հիմնված միկրոտնտեսական զարգացման խոշորածավալ քաղաքականությունների բացառիկ հաջող օրինակներ, ինչպիսիք կան Ֆինլանդիայում, Բռնադիայում և այլն:

Կլաստերների վրա հիմնված քաղաքականությունն առավել արդյունավետ է, երբ դրանք դիտարկվում են որպես տնտեսական զարգացման կազմակերպման ձև և ոչ թե առանձին ընտրված ճյուղերի մրցունակության բարձ-

րացմանն ուղղված նախաձեռնությունների ամբողջություն: Տնտեսության ցանկացած ճյուղում կլաստերների զարգացումն առաջ մղելու գործում առաջատարի դեր կարող է ստանձնել ինչպես մասնավոր, այնպես էլ պետական հատվածը: Ներկայումս ՀՀ-ում կլաստերների զարգացման գործընթացը ինչ-որ չափով խթանվում է միջազգային կազմակերպությունների կողմից:

Հակված ենք պնդելու, որ նորամուծական նախագծերի կառավարման արդյունավետության բարձրացումը պետք է ապահովվի ՀՀ տնտեսության համակարգային զարգացման համատեքում: Ըստ էության, ՀՀ-ում նորամուծական նախագծերի իրագործումը մեծապես պայմանավորված է ոլորտի ընդհանուր ենթակառուցվածքով, որի բարելավումը պահանջում է պետական մեծամասշտաբ ծրագրերի իրականացում: Նորամուծությունների համաշխարհային շուկայում երկրի ճանաչելիությունը որոշակիորեն աճել է և արդեն ուրվագծվում է ՀՀ-ի՝ որպես նորամուծական ներուժ ունեցող երկրի դիրքավորումը: Այս բոլորից ելնելով՝ կարելի է փաստել, որ այժմ տնտեսագետ տեսաբանների մի զգալի մասի մոտ տիրապետող է այն հայեցակարգը, համաձայն որի, նոր գիտելիքների ստեղծման ու դրանց հիման վրա մրցունակ տեխնոլոգիական մշակումների գործընթացները կարող են արգասաբեր լինել միայն համապատասխան ինստիտուցիոնալ ենթակառուցվածքների և գիտականորեն հիմնավորված արդյունավետ պետական քաղաքականության շնորհիվ: Այսպիսով, ՀՀ տնտեսական զարգացման օրակարգի թիվ մեկ խնդիրը գիտելիքների «ինդուստրիայի» զարգացումն է, սա՛ է մրցակցային շուկային անցման գլխավոր ծրագիրը: Շուկայական և տեխնոլոգիական գիտելիքների ստեղծագործական օգտագործումը ի վիճակի է վճռելու բազմաթիվ տնտեսական ու սոցիալական հիմնախնդիրներ, որոնք բնորոշ են անցման շրջանին:

## Գրականություն

- [1] Вертакова Ю. В., Симоненко Е. С. Управление инновациями: теория и практика: учеб. пособие / Ю. В. Вертакова, Е. С. Симоненко. - М.: Эксмо, 2008. - с. 109
- [2] Проблемы перехода промышленности на путь инновационного развития: микроэкономический анализ особенностей поведения фирм, динамики и структуры спрос на технологические инновации: Л. С. Засимова, Б. В. Кузнецов, М. Г. Кузык, Ю. В. Симачев, А. А. Чулок – 2008.
- [3] "The Complete Equipment-Leasing Handbook" by Richard M. Contino (Paperback - Feb. 26, 2006)

# ԷԼԵԿՏՐՈՆԱՅԻՆ ԳՈՐԾԱՐԱՐՈՒԹՅՈՒՆԸ ՈՐՊԵՍ ՑԱՆՑԱՅԻՆ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ԲԱՂԱԴՐԻՉ

*Շիրախյան Գ., Մուջյան Մ.*

[mtomjyan@mail.ru](mailto:mtomjyan@mail.ru)

## Аннотация

В нынешних условиях экономического развития интернет и ИТ предоставляют широкие и неограниченные возможности для бизнеса. Несмотря на увеличение масштабов применения интернета в разных сферах, этот показатель слишком низкий в бизнес сфере. Следовательно, необходима диверсификация возможностей применения интернета, потенциал которого особо велик в электронном бизнесе. В статье изложены потенциал и возможности развития электронного бизнеса в РА (в том числе и для малых и средних предприятий), а также существующие проблемы, связанные в частности с определением норм интернет права, с определением термина онлайн рекламы, с возможностями регулирования и саморегулирования в динамичной сфере электронного бизнеса. Учитывая неизбежность развития электронного бизнеса, правительство должна разработать стратегию внедрения цифровых технологий в бизнесе и содействовать международному сотрудничеству в этой сфере.

## Summary

In current conditions of economic development internet and IT services provide wide and unlimited abilities for business. Though use of internet in PA is growing widely, but it is used mainly for non-business goals, and that is why it is necessary to provide diversification of internet using abilities, taking in account its potential especially in business sphere. The huge e-business potential and abilities (also for small and medium entrepreneurship) and the problems, considering with determination of norms of internet rights, with determination of term of online advertisement, with problems and abilities of regulation and self-regulation implementation in e-business sphere as in dynamic sphere and others, have been discussed in article. E-business development is unavoidable and for its efficient implementation the government must develop conception for digital technologies implementation in business and provide cooperation in international level taking in account e-business scope.

## Ամփոփում

Տնտեսության զարգացման ներկայիս պայմաններում ինտերնետը և տեղեկատվական տեխնոլոգիաները ընձեռում են ձեռնարկատիրական գործունեություն ծավալելու լայն և անսահմանափակ հնարավորություններ: Չնա-

յաճ ՀՀ-ում ինտերնետի կիրառման աճին, այն առավելապես օգտագործվում է ոչ բիզնես նպատակներով, ուստի պետք է դիվերսիֆիկացնել ինտերնետի կիրառման հնարավորությունները, որի մեծ պոտենցիալն առկա է հենց բիզնես ոլորտում: Հողվածում ներկայացված են ՀՀ-ում էլեկտրոնային գործարարությունը զարգացնելու համար առկա պոտենցիալը և հնարավորությունները (այդ թվում՝ ՓՄՁ-ների համար), ինչպես նաև առկա հիմնախնդիրները՝ կապված ինտերնետ իրավունքի նորմեր սահմանելու, օնլայն միջավայրում գովազդ հասկացությունը հստակեցնելու, էլեկտրոնային գործարարության՝ որպես դինամիկ ոլորտի, բնագավառում կարգավորման և ինքնակարգավորման հնարավորությունների և այլ խնդիրների հետ: Էլեկտրոնային գործարարության զարգացումն անխուսափելի է, իսկ դրա արդյունավետ կիրառման և դրանից առավելագույն օգուտներ քաղելու համար կառավարությունը պետք է մշակի բիզնեսում թվային տեխնոլոգիաների կիրառման հստակ ռազմավարություն և հաշվի առնելով էլեկտրոնային գործարարության ընդգրկման մասշտաբները ապահովի համագործակցությունը միջազգային մակարդակով:

**Բանալի բառեր՝** Էլեկտրոնային գործարարություն, տեղեկատվական տեխնոլոգիաներ, ինտերնետ իրավունք, վճարային համակարգեր:

Արդի պայմաններում համաշխարհային տնտեսության մեջ, հատկապես զարգացած երկրներում, տեղի են ունենում տեխնոլոգիական այնպիսի փոփոխություններ, որոնք ակնհայտորեն նոր բնույթ են տալիս տնտեսական կապերին, գործարքների իրականացմանը, պայմանագրային հարաբերություններին և տնտեսական այլ երևույթներին:

Տեղեկատվական տեխնոլոգիաները, հեռահաղորդակցությունը և տեղեկատվությունը զարգացած երկրներում թափանցել են արտադրության, առևտրի, կրթության, մշակույթի, պետական քաղաքականության և միջպետական կապերի ոլորտները, որը թույլ է տալիս ներկա տնտեսությունը կոչել ցանցային տնտեսություն, որտեղ տնտեսական կապերն իրականացվում են տեղեկատվական տեխնոլոգիաների և հեռահաղորդակցության միջոցով: Նման պայմաններում էականորեն կրճատվում են գործարքային ծախսերը, գործարքների իրականացման ժամանակը և բարձրանում է տնտեսական գործունեության արդյունավետությունը:

Հաշվի առնելով գործնական տնտեսվարման այդ փոփոխություններն՝ անհրաժեշտ է ներկայացնել էլեկտրոնային գործարարության՝ որպես ցանցային տնտեսության բաղադրիչի ներդրման դրվածքն ինչպես առանձին երկրների, այնպես էլ ՀՀ տնտեսության մեջ: ՀՀ կառավարության կողմից տնտեսության գերակա ճյուղ ճանաչված տեղեկատվական տեխնոլոգիաների (այսուհետ՝ ՏՏ) ոլորտը զարգացում ապրող և ճգնաժամի ազդեցությունն իր

վրա ամենաքիչը կրած ոլորտներից է, որն ապահովում է զգալի եկամուտներ ինչպես SS ոլորտի կազմակերպությունների, այնպես և տնտեսության մյուս ոլորտների ներկայացուցիչների և առանձին անհատների համար:

ՀՀ-ն նույնիսկ տարածաշրջանային մասշտաբով ունի էլեկտրոնային գործարարությունը զարգացնելու մեծ ներուժ: Ոլորտի խոշորագույն 42 ընկերությունները (1 միլիոն ԱՄՆ դոլար և ավել շրջանառությամբ), որոնք կազմում են գործող SS ընկերությունների միայն 15%-ը, ձևավորում են ոլորտի ընդհանուր հասույթի 55%-ը: Ոլորտի հասույթի 70%-ը գոյանում է Ծրագրավորման և SS խորհրդատվության սեզմենտի շնորհիվ, մինչդեռ Ինտերնետային ծառայություններ մատուցող ընկերությունների մասնաբաժինը կազմում է 30%: Հայաստանի SS ընկերությունների մեծամասնության (75%) միջին տարեկան հասույթը կազմում է 100 հազարից մինչև 1 մլն ԱՄՆ դոլար: Ինչ վերաբերվում է ոլորտի հասույթի բաշխմանը ըստ SS ընկերությունների մասնագիտացումների, ապա առավել եկամտաբեր հիմնական ոլորտներն են ծրագրային ապահովման պատվերները և արտապատվիրումը, միկրոսխեմաների նախագծումը և SS ծառայությունները և խորհրդատվությունը: Հարկ է նշել, որ չնայած SS ընկերությունների միայն 3%-ը մասնագիտանում է միկրոսխեմաների նախագծման ոլորտում, այնուհանդերձ այս սեկտորի հասույթը կազմում է SS ոլորտի ողջ շրջանառության մոտ 14%-ը: 2011թ. տեղական շուկայի ծավալը կազմել է մոտ 115.4 միլիոն ԱՄՆ դոլար, կամ ամբողջ ոլորտի 56%-ը: Տեղական շուկայում իրացման ծավալները, 2008թ. սկսած, աճել են ավելի քան 175%-ով, ինչը մեծապես պայմանավորված է ինտերնետային ծառայությունների ոլորտի զգալի աճով: 2011թ. Հայաստանի ծրագրավորման և ծառայությունների ոլորտի շրջանառությունը կազմել է մոտ 205.1 միլիոն ԱՄՆ դոլար, ինչը համապատասխանում է 27% տարեկան աճին 1998–2011 թթ. ժամակաշրջանի համար:

Այս ցուցանիշը կազմում է 2011 թ. ՀՀ ՀՆԱ-ի (9.4 միլիարդ ԱՄՆ դոլար<sup>3</sup>) մոտ 2%-ը համեմատ 2010 թ. գրանցված 1.7%-ի: 2008–2011 թթ. ընթացքում ոլորտում գրանցվել է 22.6% միջին տարեկան աճ: Ոլորտի մասնաբաժինը արտահանումների ընդհանուր ծավալում աճել է 2008 թ. գրանցված 7%-ից մինչև 8%-ը 2011 թ.: [1]

Արդեն ապացուցված փաստ է, որ ինտերնետը և տեղեկատվական տեխնոլոգիաները ընձեռում են ձեռնարկատիրական գործունեություն ծավալելու լայն և անսահմանափակ հնարավորություններ՝ հատկապես մարքեթինգի, լոգիստիկայի, իրացման բնագավառներում: Տնտեսական գլոբալիզացիայի ներկայիս պայմաններում առաջին պլան է մղվել նաև էլեկտրոնային գործարարությունը զարգացնելու խնդիրը, որի կյանքի կոչման հիմնական սահմանափակումները և խոչընդոտները կապված են իրավական (այդ թվում՝ օրենսդրական) գործոնների հետ: Սակայն մինչ դրանց անդրադառնալը, ներկայացնենք այն պոտենցիալը և հնարավորությունները, որոնք առկա են էլե-

կտրոնային գործարարությունը զարգացնելու համար: Դրանք հիմնականում դեռ կապված են էլեկտրոնային գործարարության մասը կազմող միայն մեկ բաղադրիչի՝ էլեկտրոնային առևտրի զարգացման և լայն տարածման հետ, որը էլեկտրոնային գործարարության զարգացման, կարելի է ասել, առաջին փուլն է:

2009 թվականին Մեծ Բրիտանիայում առանձին անհատների 66%-ը ապրանք է պատվիրել ինտերնետով, նույն ցուցանիշն է դիտվում նաև Գերմանիայում, Դանիայում և Նիդեռլանդներում: Ճիշտ է, ԵՄ մակարդակով 2006-2008 թթ. էլեկտրոնային առևտրի միջոցով գնումների տոկոսը 27-ից դարձել է 33%, սակայն չի փոխվել ԵՄ սահմաններից դուրս էլեկտրոնային առևտրի գործարքների ծավալը (մոտ 6%): Լյուքսեմբուրգում էլեկտրոնային առևտրով պատվերների 38%-ը կատարվել է ԵՄ այլ երկրներից, իսկ Պորտուգալիայում՝ պատվերների միայն 2%-ը: OECD կազմակերպության տվյալներով Դանիայում և Նիդեռլանդներում յուրաքանչյուր 100 բնակչի հաշվով լայնաշերտ ինտերնետի օգտագործման մակարդակը կազմում է 37 %, Մեծ Բրիտանիայում, Գերմանիայում, Շվեյցարիայում, Նորվեգիայում և Ֆրանսիայում այս ցուցանիշը կազմում է 30%, Չեխիայում, Սլովակիայում և Լեհաստանում 10%, ԱՄՆ-ում 26%, ՀՀ-ում դրանց թիվը կազմում է ընդամենը 80.000: Այս և SS ոլորտի այլ ցուցանիշներով ՀՀ-ն գրանցում է կայուն աճի տեմպեր, որոնք, սակայն, չեն արտացոլում ՀՀ ողջ պոտենցիալն այդ ոլորտում: ՀՀ-ում իրական ինտերնետ օգտագործողների թիվը, որոնք օգտվում են DSL կամ օպտիկական կապից, մոտ 80 հազար է:

Էլեկտրոնային առևտրի զարգացման խոչընդոտները բոլոր երկրներում էլ գրեթե նույնն են և հանգում են լեզվական, վճարային համակարգերի թե-ր-զարգացվածության և քիչ տարածվածության, հարկային տարբեր ռեժիմների և էլեկտրոնային առևտրի գործարքների հարկման օրենսդրական անորոշության, արտերկիր առաքումներ կազմակերպող կազմակերպությունների անբավարարության, SS ենթակառուցվածքների ցածր մակարդակի հետ կապված խնդիրներին: Ներկայումս ՀՀ տնտեսական պայմաններում էլեկտրոնային գործարարության համար ինտերնետ շուկան բաց է և դրանից կարող են օգտվել բոլոր կազմակերպությունները:

Ինչպես արդեն նշվեց, ՀՀ-ն ևս ունի մեծ պոտենցիալ այս բնագավառում: ՀՀ-ում էլեկտրոնային առևտուրը կարող է բում ապրել անվճար կամ էժան առաքումների համակարգի շնորհիվ միայն՝ միաժամանակ լուծելով նաև միասնական վճարային համակարգերի կիրառման խնդիրները: Սակայն էլեկտրոնային գործարարության զարգացման համար կարևորագույն նախադրյալը ինտերնետ միջավայրում գործունեություն իրականացնելու նկատմամբ վստահություն ներշնչելն է: Վստահությունը, որպես էլեկտրոնային գործարարության զարգացման նախապայման, առաջին անգամ կարևորվել և ամրագրվել է իրավական չափանիշներով 1997 թվականի Եվրոպական

հանձնաժողովի նախաձեռնությունում, որը հաստատվել է 1998 թվականի Օտտավայի նախարարական կոնֆերանսում: Վստահության առկայության պարագայում միայն կարելի է ապահովել էլեկտրոնային գործարարության մատչելիությունը, իրավունակությունը և անվտանգությունը՝ էլեկտրոնային գործարարության շահագրգիռ բոլոր կողմերի համար: Քանի որ էլեկտրոնային գործարարությունը գտնվում է զարգացման սկզբնական փուլում, ապա այստեղ գործում են առավելապես շուկայական ինքնակարգավորման մեխանիզմները: Ինքնակարգավորման հնարավորություններն առավել մեծ են հենց ինտերնետ միջավայրում, որտեղ ինտերնետի զարգացումը և հարաբերությունների կարգավորումը կատարվում է հենց ինտերնետ օգտագործողների կողմից:

Ընդ որում, էլեկտրոնային գործարարության զարգացման համար անհրաժեշտ է, որ ինքնակարգավորման գործընթացներին ակտիվ մասնակցություն ունենան նաև ինտերնետ օգտագործողների մեջ մեծ թիվ կազմող ՓՄՁ-ները: Իսկ այս նպատակի իրականացմանը խոչընդոտում է հենց վստահության բացակայությունը, քանի որ սպառողները դժվարությամբ են վստահում ոչ հայտնի բրենդ ունեցող ՓՄՁ-ներին իրենց երկրի սահմաններում և առավել ևս երկրի սահմաններից դուրս: Էլեկտրոնային գործարարության մեջ անհատ սպառողների և մյուս մասնակիցների ներգրավմանը պետք է նպաստի ինտերնետ իրավունքի նորմերի մշակումը և ներդրումը: Վերջինս, ի դեպ ՀՀ-ում ևս չհետազոտված ոլորտ է և առանձին հետազոտությունների իրականացման համար բացվող հսկա դաշտ: Ինտերնետ իրավունքի նորմերը ՓՄՁ-ների և մյուս մասնակիցների համար պետք է ապահովեն անձնական տվյալների պաշտպանության, կրկնօրինակման, անվտանգության հետ կապված համընդհանուր իրավունքների պաշտպանություն: Ընդ որում, էլեկտրոնային գործարարությունը խթանելու քայլերը կարելի է սկսել սկզբնական շրջանում տեղական մակարդակով, ապա ընդգրվելով տարածաշրջանային նախագծերում: Եվ քանի որ ինտերնետ տարածությունը գլոբալ է և ընդգրկուն իր մասշտաբներով, ապա անհրաժեշտ է հստակեցնել նաև էլեկտրոնային գործարարության մասնակից տնտեսվարող սուբյեկտներին ըստ չափերի դասակարգման, շուկաների տեխնոլոգիական և աշխարհագրական սահմանները որոշելու չափանիշները:

Սակայն, մինչ այդ անհրաժեշտ է ՀՀ քաղաքացիական-իրավական հարաբերությունները կարգավորող օրենսդրության մեջ սահմանել էլեկտրոնային գործարարության բնորոշումը: ՀՀ քաղաքացիական օրենսգրքում սահմանված չէ էլեկտրոնային առևտուրը, որը հաճախ ներկայացվում է որպես գործարք, որն իրականացվում է էլեկտրոնային միջոցների կիրառմամբ: Սակայն, այն ավելին է և դրա առավել ճշգրիտ սահմանումը պետք է ընդգրկի ոչ միայն էլեկտրոնային միջոցների գործադրմամբ ապրանքների առքն ու վաճառքը, այլ լրգիստիկ ամբողջ շղթան: Եվրոպական հանձնաժողովի բնորո-



շումն ընդգրկում է նաև այդ ոլորտները և ավելի է հստակեցնում դրա սահմանումը: Էլեկտրոնային գործարարության զարգացումը տնտեսության զարգացման օբյեկտիվ հետևանքն է և պայմանավորված է կազմակերպությունների միջև տեղեկատվության փոխանակման և գործարար հարաբերությունների խորացման անհրաժեշտությամբ:

Էլեկտրոնային գործարարությունը գլոբալիզացիայի ուղղակի հետևանք է և կարող է ամբողջությամբ իրականացվել օնլայն միջավայրում, (հատկապես այնպիսի ապրանքների ու ծառայությունների պարագայում, որոնք նյութական, ֆիզիկական տեսք չունեն և դրանց արտադրությունից մինչև առաքման ամբողջ շղթան հնարավոր է իրականացնել ինտերնետ միջավայրում): Որպես այդպիսի ապրանքներ հանդես են գալիս ծրագրային ապահովման միջոցները, թվային երաժշտությունը, էլեկտրոնային գրքերը և այլն: Էլեկտրոնային գործարարությունը կարող է ներառել ավանդական եղանակով ապրանքների ֆիզիկական մատակարարմամբ ցանկացած էլեկտրոնային գործարք:

Էլեկտրոնային գործարարության բնորոշ գծերն են՝ դրա ընդգրկման գլոբալ մասշտաբները և չափերը, իրականացման արագությունը, որոնք էլ առկա հիմնախնդիրներով հանդերձ՝ էլեկտրոնային գործարարությունը դարձնում են գրավիչ, քանի որ թվային տեխնոլոգիաների կիրառման շնորհիվ ապրանքների և ծառայությունների էությունը առանձնացվում է դրանց ձևից (օրինակ՝ գիրքը էլեկտրոնային գրքից) և դրա կրիչը հաճախ հանդես է գալիս որպես առանձին ապրանք, որով էլ նոր դաշտ է բացվում բիզնեսի տարրանջատման համար: Սա թերևս կփոխհատուցի ինտերնետ միջավայրում միջնորդների դասի վերացման հետևանքները, քանի որ ապրանք-ծառայություններ մատակարարողները և պահանջարկ ներկայացնողներն իրենց գործարքները կարող են կնքել առանց միջնորդների՝ միմյանց հետ ուղղակի կապ հաստատելու միջոցով: Չնայած սրան, էլեկտրոնային գործարարության զարգացմամբ առաջ է գալիս տնտեսական գործակալների նոր դաս, որոնք պատասխանատու են գործարքի իրականացման կազմակերպական եղանակների անվտանգության ապահովման համար:

Նշվածներից հետևում է, որ էլեկտրոնային գործարարության զարգացմամբ առաջանում է նաև տնտեսական գործակալներին ըստ գործունեության բնույթի նոր դասակարգման հնարավորություն՝ ավանդական մատակարար-մեծածախ գնորդ-միջնորդ-մանրածախ գնորդ շղթայի փոխարեն: Ինտերնետ կամ ցանցային տնտեսության շրջանակներում տնտեսական գործակալները միավորվում են էլեկտրոնային գործարարության կազմակերպման B2B, B2C, B2G և վերջին տարիներին լայն զարգացում ապրող C2B և C2C խմբերում: ՄԱԿ-ի "UNCTAD 2003" զեկույցում արտացոլված տվյալների համաձայն էլեկտրոնային գործարքների 80%-ը բաժին է ընկնում B2B գործարքներին:

Ընդ որում, մեծածախ էլեկտրոնային առևտուրը առաջին անգամ կիրառել է Dell Computer ընկերությունը:

Ինչպես արդեն նշվեց, էլեկտրոնային գործարարության զարգացման գրավականներից մեկն ինտերնետ իրավունքի նորմերի սահմանումն է, որը բավականին դժվար է, քանի որ ինտերնետը չունի ֆիքսված սահմաններ, տնտեսական գործակալների թվի կայունություն և տեղաբաշխման կայուն խտություն և ոչ մի երկիր չի կարող մենաշնորհել և սահմանել վերահսկողություն ինտերնետ շուկայում: Միջազգային կազմակերպությունները, փորձելով ապահովել ինտերնետ միջավայրում գործարքների իրավական ճանաչվածության և պաշտպանության սկզբունքը, էլեկտրոնային առևտրի օրինակելի օրենքներում ամրագրում են համարժեքության մասին դրույթ, համաձայն որի թվային և թղթային միջոցներով կատարված գործարքներն իրավական առումով համարժեք են: Նման դրույթներ սահմանվում են ոչ թե առանձին երկրներին պարտադրելու համար, այլ որպեսզի ապահովեն էլեկտրոնային գործարարության ինքնակարգավորումը, քանի որ էթե սահմանվեն հստակ կանոններ, դրանք կարող են հակասությունների պատճառ դառնալ, որովհետև էլեկտրոնային գործարարության կարգավորման եղանակները կախվածության մեջ են գտնվելու տեխնոլոգիաներից, իսկ վերջիններս փոփոխվում են աննախադեպ արագությամբ և հաճախ տարբեր ուղղություններով՝ առկա միլիոնավոր կապերի պատճառով:

Նշվածը հաշվի առնելով՝ առաջացող խնդիրները սկզբնապես կարող են լուծվել տարածաշրջանային մակարդակով, որի լավագույն փորձն առկա է Եվրամիության շրջանակներում: ԵՄ տվյալների պաշտպանության մասին դիրեկտիվում սկզբնապես սահմանվել են նորմեր, որոնցով կատարվում է տվյալների պաշտպանությունը ԵՄ երկրներում, ապա այդ սկզբունքները համաձայնեցվել են ԱՄՆ-ի հետ: Էլեկտրոնային գործարարության զարգացումը և ինտերնետ միջավայրում պայմանագրերի կնքումը, հաշիվ-ապրանքագրերի դուրս գրումը պահանջում է էլեկտրոնային ստորագրությունների միջազգային վավերացման հիմնահարցի լուծում ևս: Ինտերնետ միջավայրում ծագող հիմնախնդիրներից հիմնականները պայմանավորված են նաև ինտերնետ միջավայրում արդարադատություն իրականացնող մարմնի բացակայության հետ կամ դրա առկայության դեպքում՝ վերջինիս լիազորությունների սահմանի ոչ հստակ լինելու հետ: Ինտերնետ իրավունքի նորմերի սահմանման անհրաժեշտությունն առավել քան հրատապ է նաև ինտերնետ միջավայրում անբարեխիղճ մրցակցության դրսևորումները կանխելու, բացահայտելու և պատժելու համար: Այսպես, «տնտեսական մրցակցության պաշտպանության մասին» ՀՀ օրենքով սահմանված անբարեխիղճ մրցակցության այնպիսի դրսևորումներ, ինչպիսիք են հակամրցակցային համաձայնությունները, սպառողի մոլորեցումը գովազդային արշավի հետևանքով,

մրցակիցների վարկաբեկումները, ինտերնետ միջավայրում դժվարությամբ բացահայտվող և ապացուցվող գործողություններ են:

Մրանով հանդերձ, ինտերնետ միջավայրը էլեկտրոնային գործարարության սուբյեկտներին ընձեռում է ուղղակի նպատակային մարքետինգի իրականացման հնարավորություն, հատկապես էլեկտրոնային փոստի կիրառմամբ: Մա էլ հանգեցրել է նրան, որ արևմտյան երկրներում էլեկտրոնային փոստի հասցեների վաճառքը դարձել է շահավետ բիզնես, չնայած այն երբեմն հակասում է մասնավոր տվյալների պաշտպանությանը սկզբունքին, քանի որ հաճախ էլեկտրոնային փոստի հասցեները ձեռք են բերվում բաժանորդագրությունների միջոցով, բայց հետագայում վաճառվում են կամ օգտագործվում այլ նպատակներով: Մա նշանակում է, որ առաջացել է էլեկտրոնային փոստն առևտրային նպատակներով օգտագործելու գործընթացը կանոնակարգելու անհրաժեշտություն: Ընդհանրապես: Ուղղակի նպատակային մարքետինգն էլեկտրոնային փոստի միջոցով ապահովում է բազմաթիվ սպառողներին ուղղակի հասանելիություն, էժան է և արդարացված մեծ հեռավորությունների վրա կիրառելու համար: Գովազդն ինքնին իրացումը խթանող արդյունավետ գործիք է, որը օֆլայն տարբերակով միշտ չէ, որ հասանելի է ՓՄՁ-ների համար: Մինչդեռ, օնլայն գովազդը և՛ ժամանակային, և՛ արժեքային առումով ՓՄՁ-ներից պահանջում է անհամեմատ ավելի քիչ ծախսումներ: 2010 թ. ամերիկյան ինտերնետ ընկերությունների գովազդից ստացված գումարները, ըստ ամերիկյան eMarketer ընկերության, կկազմեն 25,8 մլրդ դոլար, ինչը 14%-ով գերազանցում է 2009 թ. համապատասխան ցուցանիշը: 2006 թվականից՝ 5-րդ տարին անընդմեջ գովազդատուները կրճատում են տպագիր լրատվամիջոցներում գովազդների ծավալը: Ըստ eMarketer-ի կանխատեսումների՝ ընթացիկ տարում դրանց ծավալները կկրճատվեն ևս 8,2%-ով՝ կազմելով 22,7 մլրդ դոլար:

Չնայած օնլայն գովազդի առավելություններին, անհրաժեշտ է օնլայն միջավայրում հստակեցնել նաև գովազդ հասկացությունը: Եվրոպայում տնտեսագետների մի խումբ գտնում է, որ կազմակերպության կայքն ինքնին գովազդ է և էթե կազմակերպությունը, օրինակ, զբաղվում է ալկոհոլային խմիչքների կամ ծխախոտի իրացմամբ կամ շահումով խաղերի կազմակերպմամբ, որոնց գովազդը ԵՄ դիրեկտիվով արգելված է, ապա կազմակերպության կայքի գոյությունը կարող է հակասել գովազդային գործունեության սահմանափակումներին:

Այնուամենայնիվ, մեր կարծիքով, այս բոլոր խնդիրները կարելի է լուծել գործարքի կողմերի միջև վստահության առկայության պայմաններում միայն, որին կարող է առաջին հերթին նպաստել տեխնոլոգիաների զարգացումը: Թվարկված բոլոր խնդիրների լուծումը Եվրոպայում սկսվել է դեռևս 1997 թ.-ից, երբ Եվրահանձնաժողովի նախաձեռնությամբ սահմանվեցին էլեկտրոնային կարգավորման կառուցվածքը, սկզբունքները՝ հիմնվելով շու-

կայական ազատությունների և կարգավորման նվազագույն մակարդակի վրա: Այս սկզբունքներն ընդունվեցին 2000 թ. Լիսաբոնի խորհրդաժողովում, որտեղ հայտարարվեց նաև աշխարհում նոր մրցունակ տնտեսության սկզբի մասին, որին էլ հաջորդեց 2000 թ. Եվրոխորհրդի էլեկտրոնային առևտրի մասին դիրեկտիվի ընդունումը, որի հիմքում դրվեց ինտերնետ տնտեսության ինքնակարգավորման սկզբունքը: Վստահության հիմնահարցի լուծուման գործուն տարբերակներից է հանդիսանում էլեկտրոնային գործարարության մասնակիցների կայքում վստահության լոգոյի տեղադրումը (ԵՄ շրջանակներում այն կոչվում է eurolabel), որը շնորհվում և կայքում տեղադրվում է հավատարմագրված մասնագիտացված կառույցի կողմից: Բացի այդ, էլեկտրոնային գործարարության շրջանակներում իրականացվող գործարքների խկությունն ապահովելու և հնարավոր վեճերի լուծման նպատակով 2000 թ. մշակվել և գործողության մեջ է դրվել ԵՄ տարածքում գործարքների և պայմանագրերի մասին օրենքը, որի նպատակը քաղաքացիական օրենքների համապատասխանությունն ինտերնետ միջավայրին հարմարեցնել էր:

Էլեկտրոնային գործարարության զարգացումը մեծ հնարավորությունների դաշտ է ստեղծում ՓՄՁ-ների համար: Սա հատկապես կարևոր է ՀՀ տնտեսության համար, որտեղ կառավարությունը որդեգրել է ՓՄՁ աջակցման քաղաքականություն: ՀՀ-ում 2008 թ. տվյալներով ՓՄՁ-ների թիվը մոտ 130.327 է (փորձագիտական գնահատականներով կազմակերպությունների 97.7%-ը), որոնք ապահովում են ՀՀ ՀՆԱ-ի 41%-ը, արտահանման ծավալի 17.4%-ը, ներմուծման ծավալի 37.8%-ը): Ճիշտ է, էլեկտրոնային գործարարության կազմակերպման B2B սխեմայում ընդգրկված են մեծ թվով խոշոր կազմակերպություններ, որոնք հանդես են գալիս հիմնականում որպես հումք-նյութերի գնորդներ և մատակարարներ, որոնք էլ երկրորդ և երրորդ շղթայում արդեն ՓՄՁ-ներն են: B2C սխեմայում սպառողները ՓՄՁ-ներից ձեռք են բերում հիմնականում մանրածախ ապրանքներ: Սա նշանակում է, որ ՓՄՁ-ները կարող են օգտվել էլեկտրոնային գործարարության կազմակերպման տարբեր սխեմաներում իրենց միջանկյալ կարգավիճակից և նպաստել էլեկտրոնային շուկաների զարգացմանը և մրցակցության ուժեղացմանը: Էլեկտրոնային գործարարության կազմակերպման տարբեր սխեմաներում ՓՄՁ-ների մասնակցության կարևորությունն ամրագրվել է նաև 2002 թ. «Էլեկտրոնային Եվրոպա. Գործողությունների ծրագիր»-ում, որի նպատակը ՓՄՁ-ների թվային գործունեությունը խրախուսելն էր՝ օգտագործելով լավագույն պրակտիկան և բենչմարկինգը: Էլեկտրոնային գործարարության ընձեռած հնարավորությունները ՓՄՁ-ների համար հատկապես արդյունավետ են գործարքների կնքման նախապայայանագրային (օնլայն գովազդի, ուղղակի նպատակային մարքետինգի հնարավորությամբ) փուլում:

ՀՀ-ում ՓՄՁ-ների գերակշիռ մասն ունի ինտերնետ հասանելիություն, սակայն դրանցից քչերն են օգտվում դրա ընձեռած հնարավորություններից

բիզնես նպատակներով: Պատճառները, ինչպես այլ երկրներում, գրեթե նույն են՝ իրավական անորոշությունը, վճարումների միջազգային համակարգերին անհասանելիությունը, ծրագրային միջոցների բարձր արժեքը, սպառողների շահերը պաշտպանող օրենսդրության ազգային առանձնահատկությունները, որոնք էլ հաշվի առնելով, ինտերնետ տնտեսության մեջ ՓՄՁ-ները ներգրավվում են առավելապես որպես գնորդներ և ոչ թե իրացնողներ: Մինչդեռ, էլեկտրոնային շուկաներում ՓՄՁ-ները ներգրավվելով համագործակցության և արդյունավետ գործընկերության ծրագրերում, օրինակ, որոշակի մատակարարման շղթայի պատկանելիության միջոցով, կարող են ապահովել իրենց համար կայուն եկամուտներ: Էլեկտրոնային գործարարության համապատասխան կանոններով երաշխավորված ազատությունները՝ ապրանքների ազատ տեղաշարժը, ծառայություններ ապահովելու և պատվերներ ձևակերպելու ազատությունները, հնարավոր են միայն ամբողջապես բաց շուկայի պայմաններում, որոնք բոլոր սպառողներին կընձեռեն հնարավորություն ազատ ընտրելու իրենց մատակարարին, իսկ բոլոր մատակարարներին՝ ազատ առաքումներ կատարելու իրենց սպառողներին:

ՀՀ-ում ինտերնետ գործարքների հիմնական մասը կրում է լուկալ բնույթ՝ կիրառելով *arca* և *edram* համակարգերը: Սակայն կարելի է հուսալ, որ իրավական ոչ պարտադիր նորմերի սահմանմամբ ՀՀ-ն ևս ինտերնետ միջավայրում գործարքների զարգացմամբ կգրավի առաջնային տեղեր: Միջազգային փորձի ուսումնասիրությունը վկայում է, որ մի քանի տարի է պահանջվում, որ գաղափարը դրվի օրենսդրական հիմքի վրա և առավել երկար ժամանակ՝ դրա կիրառման համար: Իսկ օրենքն էլեկտրոնային գործարարության՝ որպես դինամիկ ոլորտի, բնագավառում կարգավորման լավագույն գործիքը չէ: Էլեկտրոնային գործարարության զարգացման գործում մեծ դեր ունի ինքնակարգավորումը: ԵՄ հանձնաժողովի անդամներից Լիկանենը դրա գաղափարը ձևակերպել է հետևյալ կերպ.

«Ինքնակարգավորում միշտ կա այնտեղ, որտեղ հնարավոր է, իսկ կարգավորում՝ միայն այնտեղ, որտեղ անհրաժեշտ է»: Ճիշտ է, ինքնակարգավորումը երկարատև, մեծ ջանքեր և ժամանակ, ազնվություն պահանջող գործընթաց է, սակայն անհրաժեշտություն է հատկապես դինամիկ միջավայրերում, ինչպիսին ինտերնետ տնտեսությունն է: Իսկ անհրաժեշտությունը պայմանավորված է պետական միջամտության համար ոչ բավարար ժամանակի առկայությամբ (ինտերնետ միջավայրում սպասումների համար ժամանակը սուղ է) և պետության կողմից իրականացվող գործողությունների ճկունության ցածր մակարդակով: Չնայած դրան, սակայն, կարևոր է նախ ինքնակարգավորում տերմինի ճշգրիտ սահմանումը, որը տրվել է բազմաթիվ հետազոտողների կողմից, սակայն այդ սահմանումները ամբողջական և բազմակողմանի չեն, բայց դրանք բոլորն էլ պարունակում են կամավոր գործողությունների իրականացման սկզբունքը: Հենց կամավոր գործողությունների

իրականացման սկզբունքն էլ հաշվի առնելով՝ ԵՄ շրջանակներում սահմանվել են գործունեության ուղեցույց հանդիսացող էլեկտրոնային գործարարության կանոններ, որոնք արտահայտում են էլեկտրոնային գործարարության մասնակիցների շահերը և նպատակները, պաշտպանում սպառողների շահերը և նվազագույնի հասցնում պետական կարգավորման, ինտերնետ միջավայրում հարկահավաքման հետ կապված և այլ հիմնախնդիրները:

Այսպիսով, չնայած ՀՀ-ում ինտերնետի կիրառման աճին, այն առավելապես օգտագործվում է ոչ բիզնես նպատակներով, ուստի պետք է դիվերսիֆիկացնել ինտերնետի կիրառման հնարավորությունները, որի մեծ պոտենցիալն առկա է հենց բիզնես ոլորտում: Էլեկտրոնային գործարարության զարգացումն անխուսափելի է, իսկ դրա արդունավետ կիրառման և դրանից առավելագույն օգուտներ քաղելու համար կառավարությունը պետք է մշակի բիզնեսում թվային տեխնոլոգիաների կիրառման հստակ ռազմավարություն և հաշվի առնելով էլեկտրոնային գործարարության ընգրկման մասշտաբները ապահովի համագործակցությունը միջազգային մակարդակով:

### **Գրականություն**

- [1] [www.eif.am](http://www.eif.am) Հայաստանի տեղեկատվական տեխնոլոգիաների ոլորտ, Ծրագրային ապահովում և ծառայություններ, 2011 թ. ոլորտի հետազոտություն, 60 էջ:
- [2] [www.eif.am](http://www.eif.am) Հայաստանի տեղեկատվական և հեռահաղորդակցության տեխնոլոգիաների ոլորտի հետազոտության հաշվետվություն, 2012 թ., 68 էջ:
- [3] Վիրտուալ առևտրի հիմունքները, Ա. Գևորգյան, ուղեցույց, 2007 թ., 87 էջ:

**II СЕКЦИЯ.  
МИГРАЦИЯ И ЕЕ РОЛЬ В РАЗВИТИИ  
ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В  
ЭКОНОМИКЕ**

**THE SOCIAL DIMENSION OF TRADE UNIONS: SOCIAL  
PARTNERSHIP AND DIALOGUE IN ARMENIA**

*Aleksanyan A.*

[ashalex@ysu.am](mailto:ashalex@ysu.am)

**Аннотация**

Посткризисное развитие социальной сферы в Армении диктует необходимость поиска новых и эффективных инструментов для устойчивого развития, особенно тех, которые способствуют формированию социального диалога.

**Summary**

Post-crisis development of the social sphere in Armenia dictates the need to find new and effective tools for sustainable development, especially those that contribute to the formation of social dialogue.

**Ամփոփում**

Հայաստանի սոցիալ բնագավառի հետճգնաժամային զարգացումը թելադրում է կայուն զարգացման համար արդյունավետ գործիքների որոնման անհրաժեշտությունը, մասնավորապես այն գործիքների, որոնք նպաստում են սոցիալական երկխոսության ձևավորմանը:

**Key words:** trade unions, social sphere, social dimension, human capital.

Post-crisis development of the social sphere in Armenia dictates the need to find new and effective tools for sustainable development, especially those that contribute to the formation of social dialogue. The new social and economic situation, the strength of the government, business and labor organizations are identifying the most sustainable social model. In fact, the social and economic crisis in many ways has become a test of the stability of the social model, which developed rapidly in the last 20 years. In this context of social partnership is the most institutionally developed mechanism able to attract local investments, accumulate resources for solving various social problems and

support a wide range of initiatives. Trade union organizations contribute to the improvement and strengthening of communication between employees at the regional level, more effective exchange of experience in the application and development of new technologies and programs, promotion of models and a better understanding of the role of and place of trade unions in the Armenian society. The main objectives of trade union organizations for the development of the social model are: 1) to use various resources in the development of activities and programs; 2) the creation of conditions for the development of social dialogue in the regions and at the legislative level; 3) the sharing of the most efficient technologies for the development of local programs aimed at improving the quality of life; 4) integration and more effective interaction with other public institutions, non-profit organizations whose activities are focused on the development and the development of social programs; 5) promoting the model of social dialogue and strengthening of the regional level by combining the efforts and resources, and 6) improving the best and increase the level of confidence on the part of government, business and the community. The solution of problems of labor migration will create real conditions for citizens to be active participants in the process to ensure a new quality of life, significantly increase the public trust; will contribute to the consolidation of public efforts to achieve modernization of the Armenian society. Social dialogue is a mechanism that can and should be the social dimension of the modernization of Armenia. It is accompanied by increased competence of social partners, their professional growth and contributes to the development of human capital in Armenia.

## **DEMOGRAPHIC CRISIS IN ARMENIA: PROBLEMS AND TENDENCIES**

*Avetisyan A.G., Muradyan Y.S.*

[avetisian.ani@gmail.com](mailto:avetisian.ani@gmail.com), [lenamuradyan@gmail.com](mailto:lenamuradyan@gmail.com)

### **Аннотация**

Одним из наиболее важных и существенных элементов миграции является экономическое развитие страны и его влияние на отток и приток населения. В связи с этим, данная статья направлена на выявление не только экономических факторов, влияющих на эмиграцию, но также на правовые и социально-культурные факторы, стимулирующие людей искать лучшие условия для жизни и трудовой деятельности.

### **Summary**

The most important and probably the most essential element of migration process are the country's economic development and its impact on inflow and outflow of the population.



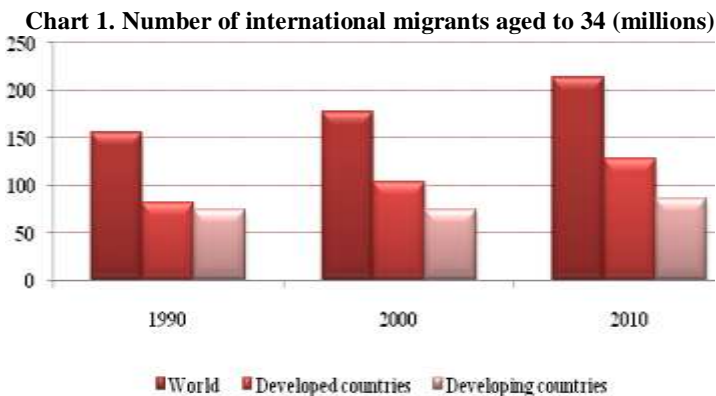
Thus, this research aims at detection not only the main factors of current unsatisfactory economic conditions, provoking high rates of migration but also legal and socio-economic factors which drive people to move to other countries for better living and labor conditions.

## Ամփոփում

Միգրացիոն գործընթացների վրա ազդող ամենակարևոր և էական գործոններից մեկն է հանդիսանում երկրի տնտեսական զարգացման աստիճանը և դրա ազդեցությունը մարդկանց արտահոսքի և ներհոսքի վրա: Այդ իսկ պատճառով, սույն հոդվածի նպատակն է հանդիսանում հայտնաբերել ոչ միայն տնտեսական, այլ նաև իրավական և սոցիալ-մշակութային դրդապատճառները, որոնք նպաստում են արտագաղթին:

**Key words:** migration, quality of life, poverty.

Migration flows may serve as an indicator of the well-being of the society: high rates of emigration indicate adverse conditions of life and human development. Arising desire to go outside of the home country, leaving a habitual way of life, is the result of a constant feeling of discomfort, regardless of whether it is caused by economic, social, cultural, psychological or political reasons. The world migration processes have been activated since 1980s along with the ongoing globalization and integration processes, stimulating people to seek better living standards. According to the *World Bank data*, almost 3% of the world population (215 million people) [1] doesn't live in the country of birth. At the same time *UN data* shows that in 2010 the number of international migrants aged to 34 accounts almost 215 million people. It means that the majority of migrants make up the youth.

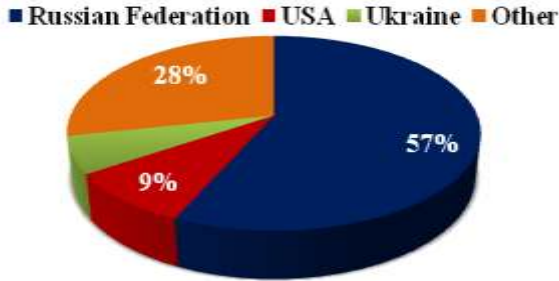


Source: "International migration in the globalizing world: the role of youth", UN Population division, Technical paper #2011/1, p. 13,

<http://www.un.org/esa/population/publications/technicalpapers/TP2011-1.pdf>

It's not surprising that the top of destination places are the USA, Russian Federation, Germany, etc., meanwhile Russian Federation hosts migrants mostly from the CIS countries. So, it is obvious that the people from the Post-Soviet states choose the destination country taking into account socio-cultural factors as well. Armenia is not an exception in this context: for Armenian emigrants the most attractive countries are Russian Federation (57% from total number), the USA and Ukraine (see chart 2).

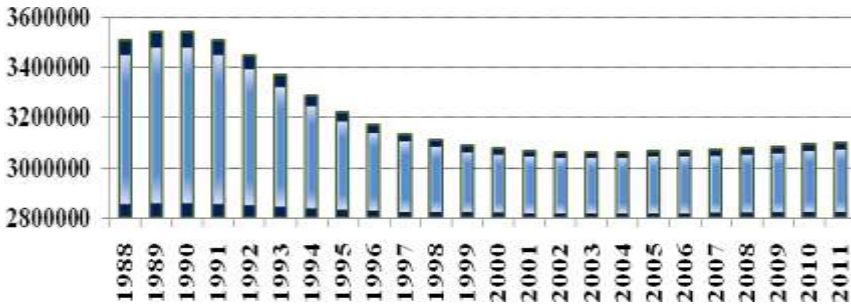
*Chart 2. Destination countries for Armenian migrants*



*Source: World Bank, "Bilateral Migration and Remittances 2010" dataset*

Gaining a pronounced ethno-social and ethno-political nature in recent years, migration is making adjustments in the life of societies, affects the ongoing policy of various countries and mainly changes the personality characteristics of those who are forced to move to other areas for better life and safe future. In this regard, it is necessary to analyze what are the main factors and motives which influence Armenian population to resettle. Current analysis of migration issue in Armenia is becoming increasingly important and urgent. Social changes over the past two decades had a dramatic influence on political and social situation of the country, and thousands of people became forced migrants. Today it is clear that the phenomenon of migration has a decisive influence on life-support system of the republic and requires comprehension of the main reasons prompting the increasing each year massive outflow of Armenians. In our opinion Armenia currently faces the danger of "brain drain". This is unacceptable in the situation when instead of having a qualified, educated specialists leaving Armenia, we could have promoting and stimulating export of different intellectual activity products which will have a direct effect on socio-economic development of the country. Thus, there is no need to explain the sharp decline in the population of Armenia, following the steep recession, political instability, war and the energy crisis. In this regard, it is crucial to pay attention on **Chart 3** which provides a visual representation of depopulation, which took place during the crisis years for Armenia: in 1991–1998 the population number has declined by almost 11%.

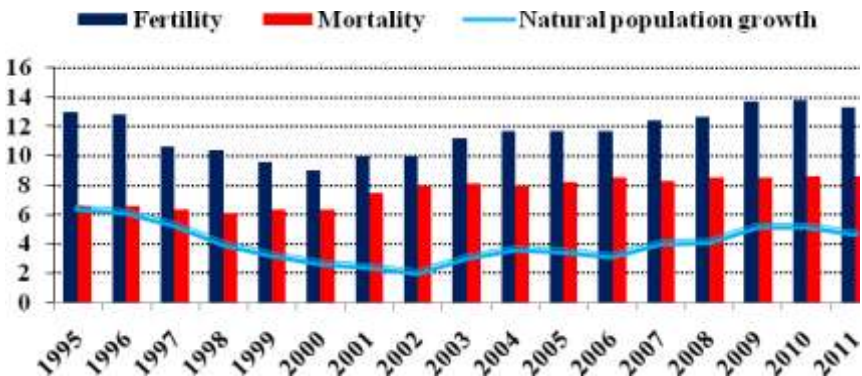
*Chart 3. Population dynamic, 1988–2011 (by World Bank)*



*Source: World Bank database, <http://data.worldbank.org/indicator>*

Obviously, the reason for this can be explained by either high flow of emigration, not accompanied by an adequate level of immigration, or the reduction of natural population growth. In case of Armenia, the process of population decline is a result of both factors simultaneously. Data on natural indicators of population growth shows insignificant growth in fertility beginning from 2000 while the mortality rate is almost at the same level beginning from the 2002 (see chart 4).

*Chart 4. Population dynamics indicators, per 1000 people*



*Source: National Statistical Service of Armenia, Yearbooks, "Population", [www.armstat.am](http://www.armstat.am)*

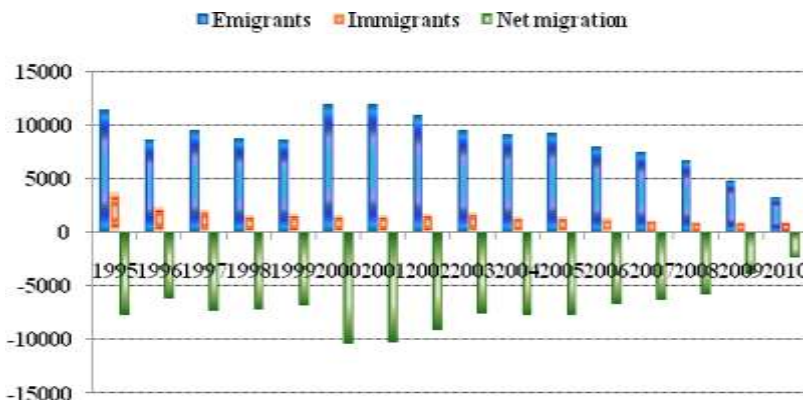
Despite of this as for 2010 fertility rate was 1.7 children per woman; meanwhile the minimum value of the reproduction ensuring coefficient is 2 [2]. Age structure of population (see Chart 5) shows that there are still about 70% working age people, but

such a dynamics may lead to the aging of population which will create a pressure on social expenses of the budget and savings decrease as well.

So, if we look at the migration flows during the 1995–2010 we can obviously notice the following. There was a sharp decrease in the number of population (almost 600 thousand people). Unfortunately, the data of the National Statistical Service doesn't give any explanation, although the chart shows some growth of the emigrants flows in 2000–2001.

Returning to the fluctuation of population size in 2001 we tried to find out any explanation in political or legal sphere. Thus, 1999–2001 turned to be rather challenging period of time for the Armenian political reality since the Republic gained its independence in 1991. From the positive side, on January 25, 2001, Armenia became a fully-fledged member of the Council of Europe which implies the former's commitment to the principles and values of the later. By doing so, Armenia undertook commitment towards democratic improvement and was supposed to show progress in the peaceful resolution of Nagorno-Karabakh conflict, as well as make serious amendments in the sphere of domestic law. The latter implied adoption of a new law on political parties, media, non-governmental organizations, etc. A number of provisions were mentioned in the sphere of human rights, such as full independence of judiciary, respect of prisoners' rights, turning the national television channel into a public channel managed by an independent administrative board, etc.

**Graph 5. Migration flows, 1995–2010**



*Source: Statistical Yearbook of Armenia, 2001, "Population", p. 36*

From the legal point of view, during the 1999–2001 there were adopted a large number of regulations, reconcile the different sectors of society, such as:

- ✓ Settlement of the private sector in the framework of market relations (for instant, adoption of the Civil code of RA in 1998) [3];
- ✓ Settlement of the economic policy (for instant, adoption of a number of laws, determined the tax and customs policy) [4]
- ✓ Determination of the state policy in the scientific and educational sphere (for instant, "Law on education" [5])

Despite of the above mentioned positive changes emigration flows didn't decrease.

There are a lot of difficulties associated with the calculation of the exact number of migrants; but there are rough estimates migration inflows and outflows. Thus, according to UN researcher-specialists, negative balance of migration in 1988–2001 was about 1.3 million people, or about 40% of the current size of the Armenian population.

As we know, Armenia's return to growth in 1994—the first among the former Soviet republics still recovering after the collapse of the USSR—was nothing short of remarkable and was achieved while the economy was recovering from the impact of a devastating earthquake and a full-blown war with the neighboring Azerbaijan [6].

Growth was underpinned by speedy and largely successful small - and medium-size state-owned enterprise and land privatizations. Yet the failure to create conditions for proper functioning of the markets and the lack of a meaningful role for the state became key constraints for progress thereafter. Ongoing conflict in Nagorno Karabakh and the legacy of a highly industrialized but by now mostly obsolete economic structure did not help.

This period witnessed double digit growth of GDP and macro-financial stability, but was marred by much of the same lack of regard for good governance and properly functioning markets.

The construction sector, which was the main engine of growth during this period, absorbed sizable amounts of credit and labor resources, driving interest rates, exchange rate, and wages up throughout the rest of the economy. Under these conditions and without effective policy intervention, the economy failed to diversify despite very strong signs of promise shown by some sectors (most notably, IT and agro-processing), effectively preparing the ground for the dramatic decline of GDP in 2009. Remittances and other transfers from abroad, which fueled this construction boom, complicated the macroeconomic management and created adverse dependence at the microeconomic /household level.

On the budgetary side, the period is characterized by a highly pro-cyclical fiscal policy, with budget being in deficit even during years of double digit growth. Despite this, Armenia's spending on health, education, and public investment was among the lowest in the world measured as percent of GDP. Much of this was underpinned by poor tax revenue collection. Monopolies which by then had in production and import of key commodities curtailed competition, limited growth, and resulted in higher prices. Higher prices as a result of monopolization and unemployment as a result of a lack of work places steadily create social tensions within the society. As we can see from the table below, the share of people, living in poverty, remains very high - almost 1/3 of population lives under the poverty line.

---

**Table. Poverty indicators**

	<b>Poor</b>	<b>Not poor</b>
<b>2004</b>	53.5	46.5
<b>2008</b>	27.6	72.4
<b>2009</b>	34.1	65.9
<b>2010</b>	35.8	64.2

---

*Source: National Statistical Service of RA*, [http://armstat.am/file/article/poverty\\_2011a\\_02.pdf](http://armstat.am/file/article/poverty_2011a_02.pdf)

This means, that the third part of the population is unable to meet the minimum requirements necessary for existence, not to mention the intangible factors, such as education, quality healthcare, etc. Such situation, demonstrating the ineffectiveness of government measures regulating the labor market, creating excessive social pressure, leads to the growing migration flows.

Thus, given the high rates of emigration and negative natural growth, we can say that in the nearest future Armenia could face serious demographic challenges, becoming a land dominated aging population. The economic consequences of reducing the population to a critical level can be expressed as follows:

- reducing demand and, consequently, reduction of gross output;
- Reduction of the labor force, leading to an increase in their pensions;
- outflow of foreign capital.

Here it should be noted that till 2004 there was no state structure, which would address the demographic issues and only in 2004 was established group that wrote the concept of demographic policy [7]. The concept is focused on the next 10–15 years, during which shall be made a number of measures to address the demographic challenges. Its implementation involves sustainable socio-economic development. Also the concept covered problems solution of which depends directly on the population policy of the country. These include births, deaths, marriages and divorces, migration and other issues.

The concept is fairly realistic way out of the situation, but the difficulty lies in the fact that Armenia does not have a state body, responsible for population issues. Moreover, before the implementation of the concept at the state level an authorized body for the project realization should be established.

Emigration issue existence is an indicator of certain imbalances in the country, because people are leaving their habitual way of life in order to find the better opportunities and simply the better quality of life. Recent studies show that migration processes are caused not only by the economic factors (low salary rate, at first) but by intangible human needs as well. There are a lot of researches, concerning the economic reasons of migration that is why our research is not aimed to reveal any new economic issue but it is mainly focused on non-tangible reasons of emigration. However, in the end we'll try to develop some practical macroeconomic recommendations based on our analysis and the experience of Israel as well.

Thus, the results of our survey (which may be found at [www.depop.am](http://www.depop.am)) allow revealing the following non-economical reasons of emigration:

1. Better opportunities for self-realization and professional growth in order to meet the requirements of constantly changing world.

2. Social changes need (changes in mentality, culture etc.)

3. Effective legal system, capable to provide the real protection of human rights

It is obvious that enhancement of social and cultural component of our every-day life should be accompanied by the corresponding economic reforms, what will allow improving the living standards of the population. The key point of population's welfare

is the high level of per capita income and optimization of social what allow to distribute the national income not through the state budget but through the financial intermediaries.

### **Literature**

- [1] World bank, "Migration and Remittances Factbook 2011", second edition
- [2] National Statistical Service of RA, "Report on demography and health in Armenia", 2010 (in Armenian).
- [3] <http://www.arlis.am/DocumentView.aspx?docid=61792>
- [4] <http://www.parliament.am/legislation.php?sel=show&ID=1208&lang=rus>
- [5] <http://parliament.am/legislation.php?sel=show&ID=1494&lang=rus>
- [6] "Armenia's Economy since Independence", David Grigorian, PhD. International Monetary Fund (IMF) and Policy Forum Armenia (PFA), London-based Foreign Policy Centre.
- [7] [http://www.golos.am/index.php?option=com\\_content&task=view&id=2029&Itemid=37](http://www.golos.am/index.php?option=com_content&task=view&id=2029&Itemid=37)

## **LESSONS FOR ARMENIA IN ISRAEL'S EXPERIENCE WITH MIGRATION**

*Hovhannissyan T.H.*

[Tatevik.hovhannissyan@gmail.com](mailto:Tatevik.hovhannissyan@gmail.com)

### **Аннотация**

Благодаря имеющимся между Арменией и Израилем схожим чертам, опыт внедрения проектов по репатриации в Израиле может быть успешной практикой для Армении в разработке и реализации долгосрочной стратегии репатриации для нашей страны.

### **Summary**

Due to similarities between Armenia and Israel, the successful implementation of repatriation projects and strategy in Israel can be a success story for Armenia in our country's repatriation long term strategy development and implementation.

### **Ամփոփում**

Շտրիիվ Հայաստանի ու Իսրայելի միջև եղած ընդհանրությունների, Իսրայելում կիրառված հայրենադարձության նախագծերը կարող են օրինակ

լինել Հայաստանի համար՝ մեր երկրում հայրենադարձության երկարաժամկետ ռազմավարության մշակման և ներդրման գործում:

**Key words:** Armenia, Israel, diaspora, migration, strategy

Looking at the experience of Israel's development through migration can shed light on potentials for Armenia. Of course, many factors in the two countries differ, such as their history, quality of governance, rule of law, and economic opportunities. However, there are similarities too: insecure geographical environments prone to warfare and external hostility, historical tragedy uniting a far-flung Diaspora, and the existence of Diaspora organizations around the world sharing common ideologies and goals. For these reasons, comparison with the Israeli experience may reveal lessons for Armenia's efforts at encouraging development by repatriating its Diaspora.

### **Israeli statehood and repatriation**

Israel became independent on May 14, 1948—but activity towards the formation of an independent state and the prerequisites for repatriation had begun long before that. From the start, repatriation was recognized to be crucial for Israel's success. According to the Israeli Ministry of Foreign Affairs [1], Israel received 687,000 immigrants from 1948–1951. In ten years the population of Israel almost doubled, from 1,174,000 in 1949 to 2,150,000 in 1960. Because most immigrants came from Arab countries and lacked money and shelter, the Israeli government created housing programs and granted citizenship to all Jewish immigrants upon arrival.

### **A solid foundation and effective policy**

Unlike many other countries that faced deep social and economic problems upon acquiring independence, Israel was able to make policy and build institutions immediately. Large flows of funds, coming mostly from the Jewish Diaspora, were directed to projects for building draining and irrigation systems as well as agricultural developments.

At the 1951 World Zionist Congress, Jewish Diaspora representatives expressed their willingness to support Israel's absorption of immigrants. Israel is the only country in the world with a Ministry of Absorption, which manages the process of arrival and absorption of immigrants from all over the world. Israel begins to work with immigrants from the moment they decide to repatriate. The state supports them in finding jobs and settlement, and helps them to be fully involved in the social and cultural life of their homeland.

During its first decade state independence, the Israeli government was able to organize the allocation of imported resources and to invest in capital assets to improve infrastructure and create the foundation for an innovative economy. This was achieved even amid warfare and unprecedented immigration flows. Due to these measures, as well as to the existence of democratic governance and a commitment to building infrastructure and institutions, the Israeli economy has skyrocketed in recent decades. Today it is considered one of the world's most innovative and advanced economies in diverse sectors.

In 2005, the Israeli government adopted a Master Plan [2] calling for the achievement of ambitious demographic goals by 2020:



- Israel's population shall be over 9 million, and about 14 million Jewish people shall be living in the territory between Jordan and the Mediterranean;
- In connection with such population growth, it will be necessary to build 50,000 new homes; and
- Investments in human capital shall be increased by 13 percent annually, amounting to \$1 billion per year.

The successful repatriation of Jews to their historic homeland and the development of the state of Israel were made possible by recruiting immigrants who possessed a high level of human capital and who were committed to the mission of national unification, growth and prosperity. It also required good governance, huge investments on the part of the Diaspora and—crucially—targeted and efficient spending of that investment, which in turn sustained future donations and investments. A well-planned strategic approach, sound policies and good governance became guarantors of Israel's success.

### **Armenia and Israel: similarities and differences**

While there are many differences between the two countries, some similarities provide lessons that Armenia can apply to its own future. The following similarities are central:

a) Situations of conflict: Both Armenia and Israel have been conflict zones under the threat of war, and the environment in both countries has been insecure since gaining independence. The maintenance of the army and military equipment in both countries constitutes a considerable share of the state budget. A main difference between Armenia and Israel in this context, however, is that Armenia does not have a locally-developed production of armaments, while Israel produces new-generation weapons and is able to supply its own army.

b) Scarcity of resources and small territory: Unlike Israel, which imports raw materials from abroad and processes them into final products, Armenia exports resources (mostly mining resources) to other countries.

c) Large Diaspora: Since Israel's declaration of independence and especially after the adoption of its Law on Return, many Jews repatriated to their historic homeland. The population of Israel's 20,770km<sup>2</sup> territory is 7.7 million as of 2013, while Armenia's population on 29,743km<sup>2</sup> is less than 3 million. One of the main differences between Israel and Armenia lies in the area of Diaspora-state cooperation. The Jewish Diaspora actively cooperates with Israel's government and invests in its economy; by contrast, cooperation between Armenia's government and its Diaspora is reflected only in Diaspora charity projects.

Due to cooperation and support on the part of the Jewish Diaspora, the economy of Israel has flourished. Investments from the Diaspora do not bring money only; when foreign companies are encouraged to invest, they bring technologies, business practices and connections, and training for local residents. These connections and business practices spread into the local market. Even if such companies close down their businesses in several years and go, the vacuum can be filled by other companies who can draw on trained workers.

In Armenia's case, Diaspora participation in the national economy and business life is limited to financial support and charity. Although many individuals are committed to helping Armenia in these ways, Armenia does not draw on the potential of human capital in the form of higher and mid-level professionals from the Diaspora. The

experience and contacts of Armenians from different parts of the world could potentially bring much enrichment and innovation to Armenia, as would investments in small or medium size projects. This is possible, and Armenia can use the full potential of the Diaspora only in case of establishing rule of law.

The main reason why Diaspora members currently refrain from investing in Armenia is the business environment and issues connected with rule of law. Even though the Armenian government has made a number of reforms to improve business conditions during the past three years, still there are many problems to solve. The main problems arise in businesses operations, importing goods and reporting taxes. A big obstacle for investment is ‘word of mouth’ reports about business difficulties caused by the patronage of state officials. (For example, a foreign or Diaspora investor will never understand why a police officer or representative of the special police squad would deal with the tax reporting issues of an organization or private company.) Reports of frequent in-person visits to check on business activities and accounting documents are intimidating. As an example, the Ombudsmen’s office has received many calls by business entities reporting frequent check-up by representative of the State Revenue Agency skipping the approved plan to carry out inspections and without prior notice. To solve these problems, the Armenian government should continue the reforms it has started, and end all intimidation of businesses in order to build an attractive image for investors.

Besides making direct investments in the Armenian economy, the Diaspora could also be supporting more projects of a charitable or other nature. For this to succeed, investors and Diaspora members must have confidence that the money they invest is being spent properly for its intended purpose. Accounts of improper use of financial resources may result in the suspension of ongoing projects and discourage future projects.

### **Possibilities for adapting the Israeli model**

Based on the Israeli experience, the following recommendations are applicable to Armenia:

#### *i) Economic development*

Since it lacks natural resources, Armenia should develop as an innovation/knowledge-driven economy aimed at importing new ideas, technologies and investments. This can be achieved by improving the business environment and governance, and by attracting Diaspora participation in the economy. As well, the national economy must be de-monopolized and shifted toward an export-oriented economy.

#### *ii) Improvement of the business environment*

Armenia should improve the environment for potential Diaspora investors and businesspeople by (a) enabling small businesses to survive and prosper (especially ones focused on production); (b) reforming the tax and customs systems to make them friendlier to local businesses involved in production; and (c) continuing reforms aimed at improving the business environment, and creating a centralized database of laws and procedures to help foreign companies start and manage a business.

#### *iii) Investment in infrastructure*

Armenia needs real investments in infrastructure. Neither the conflict situation nor the economic crisis can justify channeling borrowed funds into direct consumption (as

opposed to infrastructure funding). Even in its most difficult times, Israel has directed huge cash flows to improving its infrastructure and providing the country with long-term capital assets. Armenia's infrastructure needs improvement to ensure a basic standard of living through elements such as water supply, electricity, sewage, roads, and telecommunication services. Financial support for improving infrastructure is available to some extent, supplied mostly by Diaspora donations and by loans from international financial organizations. However, the real driving force for financial inflow and activation of the economy would be the development of production, starting from small and medium businesses. To achieve real cooperation between Armenia and its Diaspora aimed at developing investment projects, Armenia must cut down the level of corruption and monopolization over imports. It will be essential to ensure that financial resources invested or donated by the Diaspora are spent properly.

*iv) Encouraging Diaspora repatriation*

Somewhat akin to Israel's Ministry of Absorption, Armenia's Ministry of Diaspora could encourage repatriation. Even though resources may not be available for massive investment in housing and other needs, the ministry could create resources and immigrant community centers with specialized immigration and adaptation programs. Such centers could be a primary information center for immigrants, where they could be trained in the local lifestyle and culture, and gain access to institutions and other information to help them adapt faster. To make this process more effective, such community/resource centers could offer free internet and other resources, as well as counseling support by case workers to guide immigrants through the adaptation process. The ministry also could collaborate with employment agencies and maintain a database of available jobs for new immigrants.

Diaspora organizations, such as AGBU and the All Armenia Fund, need to involve themselves in policy development in Armenia. They should not simply fund projects presented by the state but must ensure that the particular project is in keeping with the country's long-term policy objectives. For example, simply building schools where the over-riding concern is a shrinking population is not good policy. Schools should be built in cooperation with other population retention programs, like health services and pro-business development policies.

## **Literature**

- [1] Population of Israel: General Trends and Indicators. (1998, December 24). Israel Ministry of Foreign affairs. Retrieved from <<http://mfa.gov.il/MFA/PressRoom/1998/Pages/POPULATION%20OF%20ISRAEL-20GENERAL%20TRENDS%20AND%20INDICATOR.aspx>> (accessed July 16, 2013).
- [2] TAMA 35: Integrated National Master Plan for Construction, Development and Preservation. Reut Institute. Retrieved from <<http://reut-institute.org/en/Publication.aspx?PublicationId=3744>> (accessed July 16, 2013).

# MIGRATION AND REMITTANCES: THEORETICAL EVIDENCE

*Petrosyan I.B.*

[petrosyan.irina@gmail.com](mailto:petrosyan.irina@gmail.com)

## Аннотация

Международная экономическая интеграция традиционно ассоциируется с возрастающей открытостью торговли товарами и услугами, так же как и с необычным ростом объемов потоков капитала. Процессам интеграции, происходящим в двадцать первом веке, часто противопоставляется волна глобализации, однако оба эти процесса сопровождаются большими потоками международной миграции. Одним из наиболее противоречивых последствий миграционных процессов по степени своего воздействия на экономику стран мира являются частные иностранные денежные трансферты. Цель данной работы – представить теоретические обобщение воздействия миграции и частных трансфертов на состояние мировой экономики.

## Summary

International economic integration is traditionally associated with the growing openness of the goods and services trade as well as with the unprecedented growth of capital flows volume. The integration processes, which take place in the 21<sup>st</sup> century, are often opposed to globalization wave, but both of these processes are accompanied with large flows of international migration. One of the most controversial consequences of migration on the extent of its impact on the economies of the world are foreign remittances. The aim of this work is to provide theoretical generalization of migration and foreign remittances influence on the world economy.

## Ամփոփում

Միջազգային տնտեսական ինտեգրումը ավանդաբար ասոցացվում է ապրանքների և ծառայությունների առևտրի աճող ազատականացման հետ, ինչպես նաև կապիտալի հոսքերի ծավալի աննախադեպ աճի հետ: Քսանմեկերորդ դարում տեղի ունեցող ինտեգրացիայի գործընթացներին շատ հաճախ հակադրվում է գլոբալիզացիայի պիքը, սակայն այդ երկու գործընթացներն էլ զուգակցվում են միջազգային միգրացիայի մեծ հոսքերով: Միգրացիոն գործընթացների՝ աշխարհի երկրների տնտեսությունների վրա ազդեցության իր մակարդակով, ամենավիճահարույց հետեվանքներից մեկը մասնավոր դրամային փոխանցումներն են: Ներկայացվող աշխատանքի նպատակն է հանդիսանում

ներկայացնել համաշխարհային տնտեսության վրա միգրացիայի և մասնավոր փոխանցումների ազդեցության տեսական ընդհանրացումը:

**Key words:** migration, remittances, globalization, integration, exchangerate.

International economic integration is traditionally associated with the growing openness of the goods and services trade as well as with the unprecedented growth of capital flows volume. The integration processes, which take place in the 21<sup>st</sup> century, are often opposed to globalization wave, but both of these processes are accompanied with large flows of international migration. It is necessary to mention that international migration flows strengthening is the main characteristics of the current globalization stage and the labor movement affects the international economy strongly. As an illustration of this fact we can mention the strict growth of foreign remittances flows to the most of developing countries, which are the main source countries of migrants' flows. The first decade of the 21<sup>st</sup> century is marked by the increasing role of private remittances in the total international capital flow. For the most of the developing countries private remittances compose a significant part of international capital flows, exceeding even incomes from exports, FDI and foreign aid in absolute terms and in a percentage to GDP as well. Private remittances flows to developing countries have been growing constantly for the recent thirty years and today their volume exceeds 325 billion dollars. To compare, in 1975 their volume was 2.9 billion, and in 2003 – about 100 billion. The volume of officially recorded remittances that are directed to the developing countries was larger than the volume of ODA and was about two thirds of FDI volume. Besides, according to the 2009 data private remittances are about of 2% of the developing countries total GDP.

Foreign remittances are the multifaceted and extensive phenomenon by its effects on a wide range of macroeconomic indicators. It is interesting that their influence on the recipient country is ambiguous and predetermined by such factors as the poverty level in the recipient country, its' migration policy, monetary policy regime, currency regime, the level of trade relations liberalization and others.

Private remittances have both negative and positive impact on the recipient country economy.

Beyond the positive characteristics we can mention first of all, that remittances affect positively population income in the short-run through the increase of the disposable income of the recipient country households. These benefits cover the whole economy through the multiplier effect, because, at least part of remittances are spent on the goods and services produced in the country [3]. According to the assessments that were made during the researches of the countries – largest recipients of foreign remittances, the value of multiplier in these countries varies from 1.24 (research of Bangladesh by Stahl and Habib [3]) to 3.2 (research of Mexico by Adelman and Taylor [2]).

A cross-country analysis also confirms the fact of positive influence of remittances on poverty level lowering. Adams and Page [4] found out that 10% growth of population results in a 1.9% decrease of the population share that live for less than 1 dollar a day. Also they have discovered that 10% growth of remittances per capita leads to a poverty level lowering to 3.5% due to a multiplier effect on the GDP growth [4].

In contrast to other capital flows private remittances are less volatile and cyclical and demonstrate counter-cyclical behavior in the periods of slump. In the periods of world crises their volumes decrease less than volumes of other capital flows and the processes of recovery after crisis are much shorter.

Remittances lead quite easy to an increase of tax incomes of the state budget, increase of reserves in foreign exchange and to short-run economic growth as well.

But, in spite of all the above mentioned positive characteristics, private remittances have a significant negative influence on the recipient country.

First, they decrease recipients' motivation to increase a labor supply. Individual labor supply decreases because of additional income arising from the remittances. Decreasing labor supply leads to an increase of nominal costs of all the firms. In addition, growth of the aggregate demand, rising from the remittances flows, partly goes to non-tradable goods and services consumption, which, in its turn, creates an inflation pressure on the economy. An increased supply of foreign currency as a result of remittances inflow leads to a nominal exchange rate appreciation. Thus, remittances lead to a real exchange rate appreciation, which, in its turn, affects quite negatively competitiveness of exports and results in a Dutch disease of the economy. Dutch disease impacts all the spheres of economy, brings to a distortions both in a real and money sectors, affects negatively the external competitiveness of the country, decreases the economic growth rates. Besides, from the point of view of number researchers, the Dutch disease arising from the foreign remittances is the most difficult to manage and overcome as initially it is difficult to manage and govern its cause – foreign remittances.

The issue of the long-run influence of remittances of the recipient country still remains open. Long-run impact of private remittances consists of a mixed set of negative (competitiveness losses as a result of the real exchange rate appreciation and increased labor cost, decrease of the human capital stock because of the "brain drain", postponed structural reforms, increase in the external dependency) and positive effects (raised savings, investment in a real and human capital).

Taking into account all the above mentioned, we can conclude that recipient countries faced an important objective of effective management of remittances flows to maximize the benefits from the positive effects and neutralize and minimize negative ones. It means running such economic policy that will stimulate private savings and investment and facilitate the effectiveness of remittances use. It means that individuals who receive remittances should have stimulus to use them to run new business, renew human capital by the increasing expenses on public health and education and making savings through the formal financial institutions.

But it will be possible only in the presence of the corresponding investment climate. And as the investment climate includes tax system, labor market regulation, corruption level, economy monopolization level, property rights and contract enforcement, we suppose that the solutions of problems that arise from migration and remittances requires a complex set of activities that will cover all the above mentioned components. Besides, recipient countries have to run an adequate monetary policy and also a policy in the sphere of production which will have an objective to compensate the exporters' competitiveness losses in a consequence of wages growth and real exchange rate appreciation.

## Literature

- [1] Acosta Pablo A., Lartey Emmanuel K., Mandelman Federico S. "Remittances and the Dutch Disease" // Working Paper Series of Federal Reserve Bank of Atlanta. 2007. 38 pp.
- [2] Adelman, Irma, and J. Edward Taylor. "Is structural adjustment with a human face possible? The case of Mexico" // Journal of Development Studies, 26. pp. 387–407.
- [3] Chami Ralph, Connel Fullenkamp, and Samir Jahjah. "Are Immigrant Remittance Flows a Source of Capital for Development" IMF Working Paper WP/03/189. 2003.
- [4] Page, John and Adams, Richard H. "International Migration, Remittances, and Poverty in Developing Countries". 2003. World Bank Policy Research Working Paper № 3179.
- [5] Stahl, Charles W., and Ahsanul Habib. "The Impact of Overseas Workers' Remittances on Indigenous Industries: Evidence from Bangladesh" // The Developing Economies, Vol. 27.1989. pp. 269–85.

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ МИГРАЦИИ РАБОЧЕЙ СИЛЫ В АРМЕНИИ

*Аветисян Л.А.*

[alarisa89@mail.ru](mailto:alarisa89@mail.ru)

### Аннотация

Экономические последствия международной миграции рабочей силы является одной из актуальных проблем, исследуемых учеными всего мира. В эпоху глобализации с развитием и упрощением процесса передвижения рабочей силы из страны в страну, мировой рынок труда претерпел существенную трансформацию. Исключение не составляет ситуация в Армении. Проблема нарастающей массовой эмиграции рабочей силы из Армении продолжает оставаться одной из насущных на протяжении многих лет. Данная работа посвящена анализу экономических последствий сложившейся ситуации в области миграции рабочей силы в Армении.

### Summary

The economic impact of international labor migration is one of the important issues studied by scientists around the world. In the era of globalization, the development and

facilitation of the process of movement of workers from country to country, the world's labor market has undergone a significant transformation. Situation in Armenia is not an exception. The problem of increasing the mass emigration of workers from Armenia continues to be one of the most urgent over the year. This work is devoted to the analysis of the economic consequences of the current situation in the field of labor migration in Armenia.

## Ամփոփում

Միջազգային միգրացիայի տնտեսական հետևանքները հանդիսանում են աշխարհի բոլոր գիտնականների կողմից ուսումնասիրվող ամենաարդիական հիմնախնդիրներից մեկը: Գլոբալիզացման դարաշրջանում աշխատուժի՝ երկրից երկիր տեղաշարժման գործընթացի զարգացման և դյուրիևության պայմաններում, աշխատուժի միջազգային շուկան զգալի ձևափոխումների է ենթարկվել: Բացառություն չի կազմում նաև Հայաստանը: Հայաստանից աշխատուժի աճող մասայական արտագաղթի խնդիրը երկար տարիների ընթացքում շարունակում է մնալ ամենաարդիական հիմնախնդիրներից մեկը: Ներկայացված աշխատանքը նվիրված է Հայաստանում աշխատուժի արտագաղթի պատճառով ձևավորված իրավիճակի տնտեսական հետևանքների վերլուծությանը:

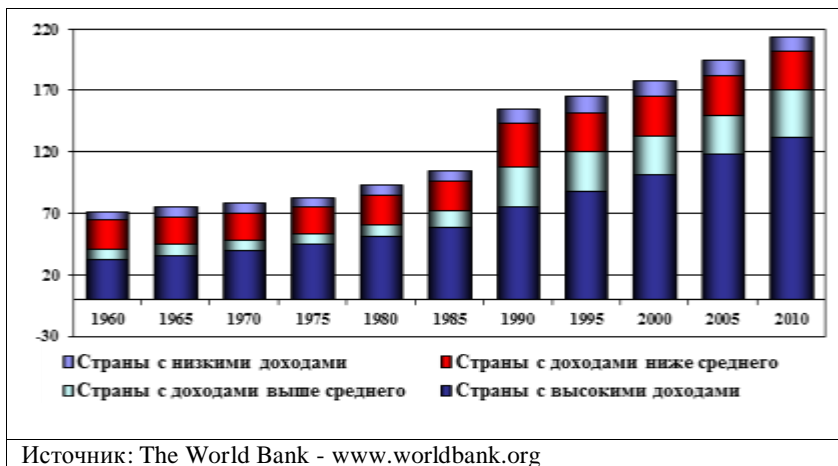
**Ключевые слова:** миграция, рабочая сила, экономические последствия, частные иностранные трансферты.

## Место международной миграции в современной мировой экономике.

С развитием комплексного процесса интеграции и унификации экономических, политических и культурных систем разных стран мира помимо углубления международного разделения труда, свободного перемещения товаров, услуг и капитала, развитием транснациональных корпораций происходит также глобальная миграция населения.

Как видно на рисунке 1, за последние полвека международные миграционные потоки увеличились более чем в 2,5 раза. По состоянию на 2010 г. число мигрантов в мире составило почти 220 млн. человек (около 3% населения планеты). При этом лидирующую долю (более 50%) в общих миграционных потоках занимали и продолжают занимать страны с высокими доходами.





*Рисунок 1. Международные миграционные потоки 1960–2010 гг.  
(в млн. человек)*

Растущие масштабы международной миграции находятся сегодня в центре внимания ученых всего мира, как социологов, демографов и политологов, так и экономистов, в особенности, специалистов в области рынка труда. Описанная тенденция имеет свое научное объяснение.

Во-первых, в лидирующих промышленно развитых странах существуют острые демографические проблемы, а растущие темпы производства и потребления требуют соответствующего количества работников. В итоге, сегодня многие страны мира не могут обойтись без привлечения трудовых мигрантов на национальный рынок труда.

Во-вторых, иммигранты представляют из себя потенциальных налогоплательщиков, которые будут пополнять бюджет принимающей страны, тем самым решая вопрос неподъемного пенсионного бремени стареющего населения.

В-третьих, благодаря росту международной миграции сокращается уровень безработицы и бедности в среднем по миру, так как на мировом рынке труда у каждого специалиста растут шансы найти работу по своей специальности.

В-четвертых, эмигранты являются существенным, а порой и самым крупным, источником финансовых поступлений в виде частных иностранных трансфертов в отправляющую страну. Тем самым отправляющие, в основном, развивающиеся страны частично решают вопрос неравенства распределения доходов, бедности и безработицы.

Из сказанного следует, что международная миграция и экономическое развитие находятся в прямой взаимосвязи, что подтверждается историческим опытом многих государств.

Однако сегодня это взаимосвязь весьма не однозначна. Многогранность и противоречивый характер современных миграционных процессов в контексте глобализации требует многогранного анализа проблемы и тем самым привлекает внима-

ние многих исследователей. Качественные изменения характера взаимодействия миграции и экономического развития изучали многие авторы, среди которых можно отметить Борхаса Д., Адельмана И., Нортрапа Д., Ионцева В. А., Рязанцева С. В., Стокера П., Старка О., Цапенко И. П., Харрисона А., Бенинга В. и других [3]. Циклы исследований были проведены различными международными организациями: ООН, Международная организация по миграции, Международная организация труда, Международный валютный фонд, Всемирный Банк, Всемирная торговая организация и т.д.

Многие исследования нашли ответы на поставленные ими вопросы, раскрыли и осветили различные аспекты миграции, вывели ряд существенных проблем в сфере, произвели классификацию видов миграции и т.п. Однако экономические аспекты миграции остаются наиболее неисследованными, здесь сегодня больше вопросов, чем ответов.

Постараемся проанализировать в данной работе экономические причины и последствия международной миграции, в частности рабочей силы.

### **Миграционные процессы в Армении: прошлое, настоящее, будущее.**

Миграция населения была и продолжает оставаться одной из главнейших социальных и политических проблем армянского народа на протяжении многих веков. Анализ исторических предпосылок миграционных процессов является необходимым элементом обоснования сложившейся современной картины изучаемой проблемы.

Эмиграция армян началась ещё в начале 19 века, тогда армяне покидали Османскую империю и уезжали в Соединённые Штаты Америки. Эта эмиграция достигла своего пика в 1915–1920 годах, но речь идёт о беженцах, которые покидали страну после геноцида.

Тогда диаспора начала формироваться в Южной и Северной Америке, Европе, на Ближнем Востоке. В 1922 году Армения вошла в состав Советского Союза, и тогда из-за притока армян с разных частей союза, население Армении увеличилось почти в три раза.

Если в целом по СССР численность населения в 1987г. по сравнению с 1940 г. увеличилась на 45%, то в Армении – в 2,6 раза. Советская Армения отличалась высоким уровнем рождаемости и наиболее низким коэффициентом смертности. Ее население увеличилось также за счет репатриации зарубежных соотечественников и притока армян из двух соседних республик. По примерным расчетам, между переписями 1959 и 1979 годов 400 тыс. армян Азербайджана и Грузии стали гражданами Армении. Если по переписи населения 1926 г. из всей численности армян СССР в Армении проживало 47,7%, то по переписи 1979 г. - уже почти 66% [4].

Экономические реформы в 1970–1980-х годах привели к изменениям в структуре миграции. Так подписание соглашений в Хельсинки, в 1970 году привело к значительной либерализации иммиграционной политики, и открытию Советс-

кого Союза для внешнего мира. Появились сезонные мигранты, которые уезжали в другие страны на работу и возвращались, когда сезон работы заканчивался.

На протяжении последних 20–30 лет произошло много событий, которые усугубляли ситуацию в пределах Армении. Во время землетрясения 1988 года, в результате которого погибло 25000 человек, и остались бездомными около 500000, пострадало около 30% армянского промышленного потенциала, и последствия этого ощущаются до сих пор, хотя армянская диаспора по всему миру и иностранные инвесторы финансируют её восстановление [1].

Ещё одной проблемой для армянской экономики стал конфликт между Азербайджаном и Арменией, вокруг Нагорного Карабаха. Закрытие границы с Азербайджаном и Турцией в результате войны, помешали Армении реализовать свой экономический потенциал. Армения – страна, зависящая от внешних поставок, импорта, понесла серьёзный урон, многие фабрики и заводы остановились из-за нехватки сырья и материалов, энергоресурсов для производства. Страна также претерпела период гиперинфляции в первые годы независимости, в результате катастрофического падения ВВП.

С распадом Советского Союза появились миграционные потоки, и их количество начало расти. Массовая миграция в Армении началась с 1992 года. По разным данным количество тех, кто покинул страну в период 1992–2000 года, превышало количество приехавших на 644.000 человек, но из-за отсутствия нормальной регистрационной системы эти данные считаются ошибочными. Отрицательное сальдо миграции составило 75–80.000 человек в 1999 году, если к этой величине прибавить 57.500, количество людей, которые покинули страну в 2000 году, то можно приблизительно сказать, что число выехавших из Армении в 1992–2000 годах составляет до 900.000 человек [1].

По данным Государственной миграционной службы при Министерстве территориального управления РА отрицательное миграционное сальдо за период с 2000–2010 составляет 175,5 тыс. человек (см. таблицу 1).

**Таблица 1.**

*Объёмы международных потоков мигрантов Армении, 2000–2010 гг.*

	Прибыло, тыс.	Выбыло, тыс.	Сальдо, тыс.
<b>2000</b>	399,7	457,2	-57,5
<b>2001</b>	508,2	568,6	-60,4
<b>2002</b>	590,7	593,4	-2,7
<b>2003</b>	618,3	628,5	-10,2
<b>2004</b>	739,9	737,8	2,1
<b>2005</b>	845,8	833,3	12,5

<b>2006</b>	983,7	962	21,7
<b>2007</b>	1 293,6	1 296,8	-3,20
<b>2008</b>	1 397,2	1 420,2	-23
<b>2009</b>	1432	1 457	-25
<b>2010</b>	1745,1	1 774,9	-29,8
<b>Итого</b>	10554,2	10729,7	-175,5

Источник: Государственная миграционная служба при министерстве территориального управления РА – [www.smsmta.am](http://www.smsmta.am)

Таким образом, абсолютные объемы эмиграции по сравнению с 90-ыми сокращаются. Однако проблема продолжает оставаться актуальной, поскольку относительные объемы эмиграции сократились несущественно. Так, если в 1992 г., непосредственно после развала СССР, население Армении составляло около 3,7 млн. человек, то по результатам переписи населения 2011 г. эта цифра опустилась до уровня 3,2 млн. (а с учетом тех, кто временно отсутствовал в момент проведения переписи, и вовсе 2,8 млн.).

### **Миграция рабочей силы в Армении: экономические последствия**

подавляющее большинство эмигрантов мигрирует из Армении в целях поиска работы. Миграция рабочей силы имеет последствия разного характера (демографические, социальные, политические, экономические) как для принимающих, так и для отправляющих стран. Рассмотрим экономические последствия миграции рабочей силы на примере Армении, являющейся страной-отправителем (или донором) рабочей силы.

Одним из положительных последствий эмиграции рабочей силы для стран-отправителей являются частные иностранные трансферты, высылаемые эмигрантами из-за рубежа. На сегодняшний день, денежные переводы трудящихся превышают ПИИ в Армению. По разным подсчетам рост объема частных иностранных трансфертов на 1% увеличивает ВВП страны на 0.2% [8].

Сегодня большинство населения Армении (по различным исследованиям более 71% населения Армении) [7] живёт за счёт частных иностранных трансфертов. Экономика сильно зависит от денежных переводов, некоторая часть населения перестает работать и живёт за счёт средств, которые получает из-за границы от родственников-эмигрантов.

В результате глобального финансового кризиса переводы из стран резко сократились. Так, например переводы из России в другие страны СНГ сократились примерно на 25%. Те страны, которые сильно зависят от денежных трансфертов, понесли урон. Армения являлась одной из таких (см. таблицу 2).

Таблица 2.

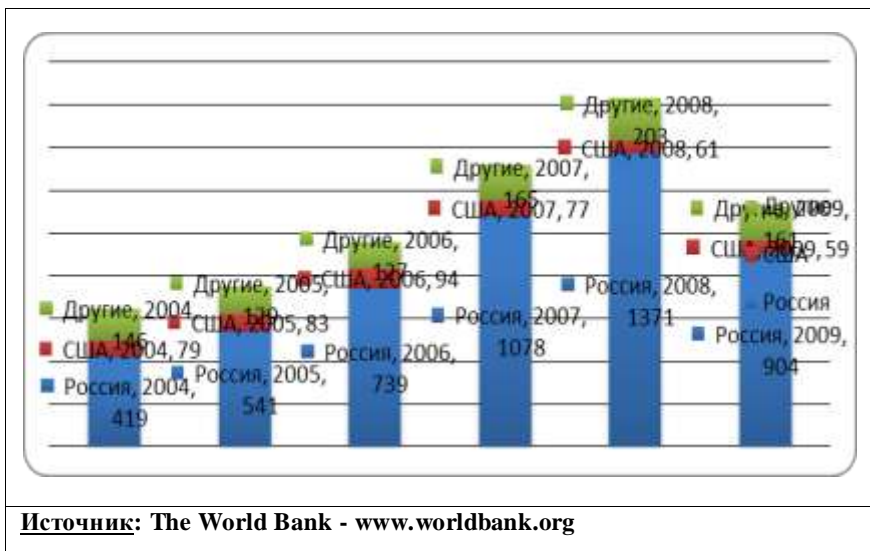
## Объемы частных иностранных трансфертов в Армении

Год	Объём, млн. долл. США	Рост по отношению к прошлому периоду, %
2003	686	
2004	813	18,51
2005	940	15,62
2006	1 175	25
2007	1 319	12,25
2008	1 635	23,96
2009	1 124	-31,25
2010	1 294	15,12
<b>Источник:</b> The World Bank - <a href="http://www.worldbank.org">www.worldbank.org</a>		

Несмотря на снижение объемов частных иностранных трансфертов в период глобального финансово-экономического кризиса вследствие резкого сокращения доходов мигрантов, сегодня этот источник финансовых потоков в развивающиеся страны остается вторым по величине после ПИИ, объем которых пропорционально снизился в тот же период [9, 10]. С другой стороны, наличие подобной зависимости от притока частных иностранных трансфертов является для многих развивающихся стран, в том числе для Армении, основным фактором, связывающим эти страны с мировой экономикой, а значит, и с глобальными рисками. Так, несмотря на низкую степень интеграции финансовой системы Армении в мировую финансовую систему, глобальный финансово-экономический кризис пагубно отразился на экономике страны посредством сокращения притоков частных иностранных трансфертов, которые составляют 10–12% от ВВП страны [11]. В итоге экономический спад в Армении в 2009 г. составил 14,4%, что является худшим показателем экономического роста в мире за 2009 г. после Латвии (-18%), Украины (-14,8%) и Литвы (-14,7%) [11].

Как видно из таблицы 2, денежные переводы до 2008 года, имели стабильный рост, однако, в 2009 году их количество по отношению к прошлому году сократилось на 31%. В 2006 году переводы были направлены в основном в строительный сектор и составляли 26% от ВВП и 37,1% от всех денежных переводов. Но резкое сокращение трансфертов в 2009 году привело к кризису на рынке недвижимости страны. Тот же строительный сектор претерпел спад примерно на 50%, из-за снижения денежных переводов и ПИИ.

Основной страной-лидером по денежным переводам на протяжении последних десяти лет является Россия (см. рисунок 2). Далее, на втором месте США. Около 83% армян живущих в США, осуществляют денежные переводы [7].



*Рисунок 2. Источники денежных переводов в Армению, млн. \$ США*

Денежные переводы уменьшают уровень бедности в стране. Как показало исследование ЦБ, с точки зрения влияния на доходов и уровень бедности 60% домохозяйств, получающих денежные переводы, относятся к группам со средним и высоким уровнем доходов, а 40% составляют бедные и очень бедные домохозяйства.

С другой стороны, у местного населения теряется трудовая активность в связи с большой зависимостью от частных трансфертов. Существует также проблема эффективного инвестирования получаемых из-за рубежа трансфертов в экономику страны. В случае с Арменией большая часть поступающих денежных средств идет на потребление. Возникает риск “голландской болезни” в виде чрезмерной зависимости экономики от частных иностранных трансфертов.

Другим важным экономическим последствием эмиграции рабочей силы является проблема “утечки мозгов” для стран-отправителей квалифицированных трудовых ресурсов. Эмиграция квалифицированных специалистов негативно отражается на экономике страны по следующим причинам:

- ✓ страна теряет потенциал инновационного развития;
- ✓ снижается эффективность расходов из бюджета страны на образование в результате экспорта человеческого капитала, в который государство инвестировало средства;
- ✓ снижается объем потенциальных налоговых потоков в бюджет от предположительно высоких доходов квалифицированных трудовых ресурсов.

Итак, международная миграция рабочей силы таит в себе одновременно потенциал экономического развития и угрозу экономике страны-отправителя в долго-

срочном периоде. Грамотная миграционная политика позволит максимизировать выгоды с минимальными экономическими потерями.

## Литература

- [1] National Human Development Report / "Migration and Human Development: Opportunities and Challenges" // UNDP Armenia – 2009
- [2] Европейская экономическая комиссия ООН, Фонд ООН в области народонаселения / "Статистика международной миграции. Практическое руководство для стран Восточной Европы и Центральной Азии" // ООН, Нью-Йорк и Женева – 2011.
- [3] Глущенко Г. И., Пономарев В. А. / "Миграция и развитие" // М.: ЗАО "Издательство "Экономика", 2009. – 454 с.
- [4] Общественно-политическая газета "Голос Армении" / "Перепись населения: тревожные итоги" // 15 июня 2013 г. № 64 (20417).
- [5] "Migration and Development. Armenia Country Study" / ILO, 2009. ILO Subregional Office for Eastern Europe and Central Asia, 2009.
- [6] "Migrant Remittances to Armenia: the Potential for Savings and Economic Investment and Financial Products to Attract Remittances" / ILO, 2009. ILO Subregional Office for Eastern Europe and Central Asia, 2009.
- [7] "Migrant Remittances to Armenia: the Potential for Savings and Economic Investment and Financial Products to Attract Remittances" / ILO, 2009. ILO Subregional Office for Eastern Europe and Central Asia, 2009.
- [8] "Migrant Remittances in Europe and Central Asia" / The World Bank, 2011.
- [9] "Migration and the Millennium Development Goals" / IOM Policy Brief – September 2010.
- [10] "The impact of Global Economic Crisis on Migration and Migrants" / IOM Policy Brief – March 2009.
- [11] The World Bank - [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)

# СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ МИГРАЦИЕЙ В АРМЕНИИ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

*Саакян М.А.*

[sahakyan\\_maria@yahoo.com](mailto:sahakyan_maria@yahoo.com)

## Аннотация

В настоящее время миграция превратилась в неотъемлемый атрибут современного мирового строя. Миграция стала все меньше зависеть от экономической конъюнктуры той или иной страны и превратилась в самостоятельный процесс со своей логикой развития. Значительный рост эмиграции из Армении и его продолжительный характер в последнее время стали объектом дискуссий и беспокойства. В рамках данной статьи мы акцентировали наше внимание на офшоринге трудовых ресурсов, как на инструменте по снижению безработицы и размеров трудовой эмиграции, а также обосновали необходимость использования моделирования миграционных процессов для разработки государственной политики в данной области.

## Summary

Nowadays migration is an important part of modern world. Migration processes are less connected to the economy of the country and are developing very rapidly with their own trend logics. In recent twenty years the volume of migration in Armenia is increasing and that problem became a serious topic for discussions. In this article we suggest to use labor off shoring to solve the problem of unemployment and labor migration. Besides, we offer to use methods of migration modeling through the process of state policy making in this sphere.

## Ամփոփում

Ներկայումս միգրացիան դարձել է ժամանակակից աշխարհի անբաժան մասերից մեկը: Այժմ միգրացիոն գործընթացներն ավելի քիչ կապ ունեն տնտեսական կոնյուկտուրայի հետ և զարգանում են իրենց բնորոշ տրամաբանությամբ: Վերջին երկու տասնամյակների ընթացքում ՀՀ արտագաղթի ծավալների աճը և դրա շարունակական բնույթը դարձել են լուրջ անհանգստության և բանավեճերի օբյեկտ: Տվյալ հոդվածի շրջանակներում մենք հատուկ ուշադրություն ենք դարձրել աշխատանքային ռեսուրսների օֆշորինգի՝ որպես գործազրկության նվազեցման և արտագաղթի կրճատման գործիքի վրա:



Միաժամանակ, կարևորել ենք միգրացիայի մոդելավորման գործիքակազմի օգտագործումը տվյալ ոլորտում պետական քաղաքականության մշակման գործում:

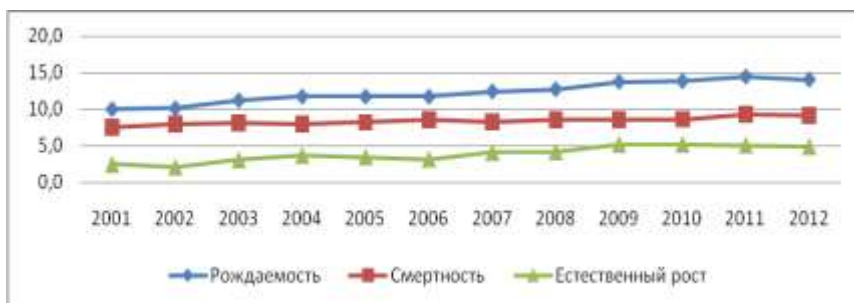
**Ключевые слова:** миграция, структура миграции, модели миграции, оффшоринг трудовых ресурсов, управление миграцией.

В настоящее время миграция превратилась в неотъемлемый атрибут современного мирового строя. Миграция стала все меньше зависеть от экономической конъюнктуры той или иной страны и превратилась в самостоятельный процесс со своей логикой развития. В отличие от прошлых столетий постоянно увеличивается размер миграции именно в развитые страны. За минувшие полвека удельный вес мигрантов в населении развитых стран повысился с 3.4 % до 10.3% [1, 111]. Для развивающихся стран и стран с переходной экономикой (такой, как Армения) постоянный рост миграции может стать довольно опасным явлением, так как больше всех подвержены миграции граждане в трудоспособном возрасте и в большей степени мужское население. Кроме того, доказано, что в ряде стран (таких, как Ирландия, Испания, Португалия, Греция или же Австралия) доля иностранцев, иммигрирующих в данные государства с образованием третьей степени (которое аналогично высшему и среднему, а также послевузовскому и профессиональному образованию у нас) превышает соответствующий показатель среди коренного населения [1, 119]. Таким образом, один из главных опасностей эмиграции – это потеря лучших профессионалов или “утечка мозгов”, что главным образом препятствует экономическому росту. Значительный рост эмиграции из Армении и его продолжительный характер в последнее время стали объектом дискуссий и беспокойства. Как уже отмечалось, потеря значительной части трудовых ресурсов может существенно снизить темпы экономического роста, а его продолжительный характер может в будущем стать серьезной проблемой для государственной безопасности. Таким образом, необходимость глубокого изучения данной проблемы, выработка стратегических программ как по управлению миграцией, снижению ее размеров, так и для механизмов стимулирования иммиграции в нашу страну, несомненно, доказывают актуальность и своевременность данной статьи. Необходимо отметить, что миграционные процессы можно изучить на макро- и микроуровнях. Если на макроуровне изучение миграции приводит к рассмотрению ее количественных, качественных и структурных характеристик, то вопросы микроуровня касаются индивидуальных, семейных или групповых характеристик целей, психологических и других стимулов, результатов миграции. Отметим, что в данной статье в основном рассмотрены миграционные аспекты на макроуровне, однако изучение миграции на уровне индивида или экономической семьи также немаловажно.

Предмет изучения данной статьи - миграционные потоки в Армении, их структура и направления, а цель – выявление и разработка рекомендаций по улучшению миграционных процессов в Армении.

После распада СССР Армения, как и множество других стран постсоветского пространства, пережила тяжелые социально-экономические последствия демокр-

атизации. На долю нашей страны выпало не только большое количество экономических проблем, присущих и другим государствам бывшего СССР, но и война, блокада с присущими им последствиями. В 1988г. население Армянской ССР составило 3,5 млн. человек [2, 30]. Первая перепись населения независимой Армении была произведена в 2001 г. Согласно результатам данной переписи постоянное население Армении составило 3213 тыс чел [3, 21], т.е. оно по сравнению с 1988 г. уменьшилось почти на 300 тыс чел. Уменьшение населения в данный промежуток времени происходило не только из-за миграции, но являлось результатом землетрясения и военных действий. По состоянию на 1.01 2013 г. постоянное население Республики Армения составило 3041,0 тыс чел [4,126], что означает уменьшение количества населения еще на 172 тыс чел. по сравнению с 2001 г. Необходимо отметить также, что по результатам переписи населения, произведенного в 2011 г. наличное население РА составило 2872 тыс.чел. Отрицательные демографические явления (снижение рождаемости, рост смертности и эмиграции) в Армении, начавшиеся в 1990-ые стали смягчаться, только начиная с 2004 г. Относительное улучшение демографических показателей, однако, не смогло компенсировать потерю трудоспособного населения, и в результате возрастная структура населения РА деформировалась. Значительная часть временно отсутствующего населения Армении – это население в трудоспособном возрасте, находящееся за рубежом в качестве трудовых мигрантов. Уменьшение количества населения такими темпами является серьезным сигналом об угрозе национальной безопасности, который не может быть игнорирован. Важно и то, что за последние 20 лет естественный рост населения также остается на довольно низком уровне. Показатели рождаемости, смертности и естественного роста населения Армении в 2001–2012 гг. приведены на графике 1.

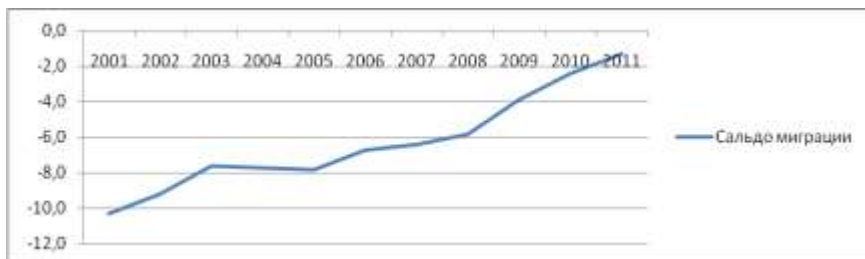


*Рисунок 1. Количество рожденных, умерших и естественный рост населения РА на 1000 чел. в 2001–2012 гг. [5]*

Очевидно, что естественный рост населения с 2001 по 2012 гг., за исключением незначительных спадов, имеет тенденцию к увеличению. Естественный рост населения, как видно из графика, обеспечивается за счет роста рождаемости, так как показатель смертности, в основном, за исследуемый промежуток времени остается неизменным. На ряду с социально-экономическими причинами и стимулами роста рождаемости, основной причиной, по нашему мнению, является изме-

стная в демографии закономерность под названием “Правило амортизации”. Согласно этому правилу, после бума рождений, по истечении какого-то периода времени, рождаемость снова увеличивается, так как дети, рожденные в период бума, достигают плодovитого возраста. Таким образом, отмеченный рост рождений в период с 2001 по 2012 гг. является результатом бума рождений в 80-ые гг 20-ого столетия. Однако только данный стимул не может стать причиной нового “беби-бума”. Отметим, что поколение, рожденное в 1990-х, уже вступило в плодovитый возраст, а по истечении 5–10 лет вступит и в брачный возраст. Следовательно, так как в данный период времени (1990-ые гг.) в нашей стране отмечался низкий уровень рождаемости, то согласно правилу амортизации можно спрогнозировать очень низкий уровень рождаемости в последующем десятилетии.

Демографическое состояние усугубляет также и отрицательное сальдо миграции в 2001–2011 гг., которое приведено на графике 2.



*Рисунок 2. Сальдо миграции населения РА 2001–2011 гг., тыс. человек [5]*

Так как для оценки демографического состояния страны первостепенную важность имеет международная миграция, то в данном исследовании большее внимание уделено именно ей, однако для равномерного и устойчивого развития экономики всей страны немаловажную роль играет и внутренняя миграция. Показатели, характеризующие состояние и структуру международной миграции приведены в таблицах 1 и 2.

**Таблица 1.**

*Структура миграционных перемещений в РА и из РА 2003–2011 гг. по странам, человек [6, 116]*

Приезжающие				Уезжающие			
из стран СНГ	в %-ах	из других стран	в %-ах	в страны СНГ	в %-ах	в другие страны	в %-ах

<b>2003</b>	1399	72.6	528	27.4	7714	80.8	1834	19.2
<b>2004</b>	1211	80.0	303	20.0	7656	83.0	1571	17.0
<b>2005</b>	1264	84.4	233	15.6	7459	80.2	1844	19.8
<b>2006</b>	980	73.4	355	26.6	6238	77.5	1815	22.5
<b>2007</b>	893	80.3	219	19.7	5799	77.7	1662	22.3
<b>2008</b>	704	81.5	160	18.5	5507	81.6	1240	18.4
<b>2009</b>	703	81.6	158	18.4	4051	84.4	746	15.6
<b>2010</b>	748	82.7	157	17.3	2826	86.3	447	13.7
<b>2011</b>	1137	88.8	143	11.2	2172	82.4	465	17.6

**Таблица 2.**

*Структура миграционных перемещений в РА и из РА в 2010 г. по полу и возрастным группам, в %-ах [7, 117]*

	Мужчины	Женщины	Мужчины	Женщины
<b>0-19</b>	22,6	13,7	26,8	13,2
<b>20-49</b>	51,9	68,0	47,8	64,6
<b>50 и выше</b>	25,5	18,3	25,4	22,2
<b>Всего</b>	100	100	100	100

Изучение возрастно-половой структуры международных миграционных потоков в Армению и из Армении за последние 10 лет показали, что значительных различий по годам не намечается, поэтому в данной статье приведены только самые последние опубликованные данные официальной статистики.

Изучив данные официальной статистики о миграционных перемещениях по странам, приходим к заключению, что большая часть приезжающих и уезжающих приходится на долю бывших государств СССР. Количество уезжающих из Армении и приезжающих в Армению начиная с 2003 г. (за исключением незначительных отклонений) постоянно уменьшалась. Однако в 2011 г. по сравнению с 2010 г. количество приезжающих в РА из стран СНГ увеличилось на 52%. Несмотря на это, отметим, что данный показатель все же ниже показателя за 2003г на 19 %. Необходимо отметить, что официальная статистика представляет только ту часть мигрантов, которые обратились в паспортные отделения для регистрации в РА или же для снятия с регистрации. Большая доля уезжающих из РА не регистрируется в официальных органах, поэтому для более глубокого изучения проблемы необходимы периодические выборочные исследования. Последнее по-

доброе исследование датируется 2008 г.-м. Национальная статистическая служба РА организовала выборочное исследование внешней и внутренней миграции РА и опубликовала результаты в виде доклада. Согласно данному докладу большая часть домашних хозяйств (75%), уехала из Армении из-за отсутствия трудовой занятости. 70,6% приехавших в Армению – в прошлом жили в Армении, а остальные 29,4% – нет. 54% опрошенных имели оплачиваемую работу за рубежом и были довольны своей поездкой. Большая доля (56,7%), приехавших в РА внешних мигрантов за рубежом была занята в сфере строительства, а 15,3% в сфере торговли. При чем, только 18,5% трудовых мигрантов за границей были официально зарегистрированы и работали законно. В результате незаконной трудовой деятельности только 82% вернувшихся мигрантов полностью получили заработанную сумму денег. 91,7% членов опрошенных домашних хозяйств, находящиеся за границей, находятся в возрасте 15–59 лет, при чем средний возраст составляет 34,8 лет [8, 5–8]. Рассмотрев резюмирующие показатели данного исследования, еще раз убеждаемся в необходимости грамотного управления миграцией в РА. С одной стороны, управление должно быть направлено на уменьшение эмиграции и увеличение иммиграции, а с другой стороны - на обеспечение правовой защищенности временных трудовых мигрантов РА за рубежом. В независимой Армении были приняты ряд законов, направленных на регулирование миграционных процессов, в том числе закон РА “О беженцах”, закон РА “Об иностранцах”, закон РА “О государственной границе” и т.д. В 2010 г. Правительство РА утвердило “Концепцию политики государственного регулирования миграции в Республике Армения”, где пропорциональное развитие всех регионов Армении и активная демографическая политика объявлены приоритетными направлениями. Данные вопросы мельком отмечаются также в Программах Правительства РА 2013 г. и 2012–2017 гг. Однако статистика и проведенные исследования свидетельствуют о том, что данная сфера требует более серьезного и комплексного подхода, так как невозможно развитие экономики и ее совершенствование в условиях демографического кризиса и стареющего населения.

Для Армении, как для любой другой страны, последствия эмиграции могут быть не только отрицательными (к числу последних относятся, например, “утечка мозгов”, старение населения), но и положительными (например, снижение напряженности на местном рынке труда, сокращение безработицы, регулярные трансферты из-за границы, снижение государственных затрат на социальные нужды и др.). Однако для нашей страны потеря лучших специалистов, профессионалов и вообще трудовых ресурсов, непропорциональное развитие регионов, низкий уровень населенности приграничных районов может иметь самые серьезные последствия.

В экономической теории и практике известны огромное количество методов и механизмов уменьшения эмиграции и стимулирования иммиграции. Данная статья акцентирует внимание на некоторых из них. Прежде всего необходимо более глубокое изучение миграционных процессов РА как на макро, так и микро-уровнях. В основе данных исследований должны быть положены более объемные статистические выборочные исследования, а на основе полученных данных возможно будет произвести моделирование и прогнозирование различных

сценариев развития миграции. В настоящее время широко используются макро и микромоделли миграционных процессов, к числу которых относятся, например, гравитационные, марковские модели миграции, модели, основанные на общей теории передвижений Алонсо, модели миграции человеческого капитала, диффузионные модели и т.д. Предлагаем использовать моделирование миграции как инструмент государственной политики в данной области. Таким образом, только после комплексного и всестороннего изучения миграционных процессов Армении возможно будет разработать реальную государственную программу по управлению миграцией.

Одновременно отметим, что в ближайшем будущем, т.е. в краткосрочной и среднесрочной перспективе невозможно кардинально поменять экономическое состояние и решить вопросы безработицы в РА. Однако современные информационные технологии делают оффшоринг трудовых ресурсов все актуальнее, что позволяет решить проблему занятости, предотвратить “утечку” кадров и миграцию. Оффшоринг – это передача определенных видов работ, не требующих непосредственного присутствия работника на рабочем месте, из одних стран в другие. Более подвержены оффшорингу такие профессии, как инженеры, финансисты, научные работники, бухгалтеры, программисты, работники ИТ сферы и др. По оценкам экспертов McKinsey дистанционно можно выполнить 11% общемировых сервисных работ [9, 73]. Хотя на мировом рынке труда количество рабочих мест, формируемых за счет оффшоринга, вероятно будет в ближайшем будущем относительно небольшим, однако спрос компаний из развитых стран на оффшорный труд постепенно увеличивается. В результате оффшоринга в развивающихся странах уровень заработной платы в некоторых отраслях увеличивается, однако не достигает уровня развитых стран. Таким образом, считаем, что оффшоринг или, так называемая, “дистанционная занятость” в какой-то степени позволит снизить безработицу в РА, а также снизит миграцию, поскольку исследования показывают, что основная часть эмигрантов из РА – это трудовые мигранты. Следовательно, считаем, что государственные программы по улучшению демографической ситуации, должны включать и возможности увеличения трудового оффшоринга. Согласно исследованиям McKinsey, главным препятствием для развития оффшоринга является низкий уровень знания языка и ненадлежащий уровень университетского образования, т.е. упор на теоретические знания в ущерб практике. Важным считается также неприспособленность работников из развивающихся стран к корпоративной культуре международных компаний. Армения и по потенциалу человеческих, интеллектуальных ресурсов, и по уровню образования может соперничать на глобальном рынке труда, однако необходимо обеспечить ряд условий. Прежде всего, необходимо совершенствовать уровень преподавания иностранных языков в школах и ВУЗ-ах. Также необходимо пересмотреть учебные программы и согласовать их с учебными программами ведущих университетов мира. Кроме того, университеты и их профессиональные программы должны получить аккредитацию международных организаций и лучших мировых университетов. Данные мероприятия позволят улучшить конкурентоспособность наших кадров на глобальном рынке оффшорного труда.

Кроме того, если страна стремится привлечь инвестиции в оффшоринг, ей нужно выбрать отрасли и компании, нужды которых она может на сегодняшний день наиболее полно и качественно удовлетворить. Именно данные направления должны совершенствоваться быстрыми темпами. По нашему мнению, для Армении наиболее перспективные направления с точки зрения оффшоринга – программное обеспечение, ИТ услуги и инженерные услуги, хотя научные разработки и исследования в области точных наук также конкурентоспособны.

Важно отметить, что помимо вышеуказанного, правительство нашей страны может сделать ее более привлекательной с точки зрения оффшоринга, если сможет усовершенствовать местную инфраструктуру и налоговое законодательство, устранив многие бюрократические барьеры, а также обеспечит защиту интеллектуальной собственности на надлежащем уровне.

Таким образом, на сегодняшний день, изучив демографическое состояние Армении и основные проблемы в данной сфере, приходим к выводу, что есть огромное количество механизмов, которые могут быть использованы для их решения. В рамках данной статьи мы акцентировали наше внимание на оффшоринге трудовых ресурсов, как инструменте по снижению безработицы и размеров трудовой миграции, а также обосновали необходимость использования моделирования миграционных процессов для разработки государственной политики в данной области.

## Литература

- [1] Фрагменты будущих книг, И. П. Цапенко, Управление миграцией: опыт развитых стран, Мониторинг общественного мнения, #4 (88), октябрь-декабрь 2008.
- [2] Հայաստանի սոցիալական պատկերը և աղքատությունը 1996:
- [3] Հայաստանը թվերով, 2003:
- [4] ՀՀ սոցիալ-տնտեսական վիճակը 2012 հունվար-դեկտեմբերին Статистический ежегодник Армении 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, источник [www.armstat.am](http://www.armstat.am)
- [5] Հայաստանի ժողովրդագրական ժողովածու 2012, [www.armstat.am](http://www.armstat.am)
- [6] Հայաստանի ժողովրդագրական ժողովածու 2011, [www.armstat.am](http://www.armstat.am)
- [7] ՀՀ արտաքին և ներքին միգրացիայի ընտրանքային հետազոտության զեկույց, ՀՀ ԱՎԾ, Երևան, 2008:
- [8] Будущее глобального рынка труда, Марта Лабуазьер, Джейсон Розенфельд, Диана Фаррелл, *The McKinsey Quarterly*, 2005, № 3.

# ОЦЕНКА МИГРАЦИОННЫХ ПОТОКОВ И ТРАНСФЕРТНЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ НА ПРИМЕРЕ РА

*Тавадян А.А., Тевикян А.Р., Тавадян Аз.А.*

[tavadyan@yahoo.com](mailto:tavadyan@yahoo.com)

## Аннотация

В статье представлены методы анализа миграционных потоков и трансфертных поступлений. Посредством многомерной регрессионной модели, построенной на основе гравитационной модели, оценены миграционные потоки из РА и трансфертные поступления из стран Таможенного союза и Европейского союза в РА.

## Summary

The article presents methods for the analysis of migration flows and transfer receipts. By means of multivariate regression model, constructed via gravity model, the migration flows from Armenia and the transfer receipts from the Customs Union and the European Union to the Republic of Armenia are estimated.

## Ամփոփում

Հողվածում ներկայացված են միգրացիոն հոսքերի և տրանսֆերտային փոխանցումների վերլուծության մեթոդները: Գրավիտացիոն մոդելի հիմքի վրա կառուցված բազմաչափ ռեգրեսիոն մոդելի միջոցով գնահատված են միգրացիոն հոսքերը ՀՀ-ից և տրանսֆերտային փոխանցումները Մաքսային միությունից ու Եվրոմիությունից Հայաստան:

**Ключевые слова:** оценка, миграционные потоки, трансфертные поступления.

Оценка межстрановых миграционных потоков является сложной задачей, характеризующейся высоким уровнем неопределенности. Это обусловлено как тем, что существующие статистические данные относительно потоков трудовых мигрантов мало соответствуют действительности, так и различиями в статистической информации в стране-отправителе и в стране-реципиенте. Однако полученные авторами результаты позволяют сделать достаточно устойчивые выводы.

Методы анализа миграционных потоков, согласно [1] можно объединить в шесть основных теоретических концепций:

**1. Неоклассическая теория,** согласно которой существующие различия в доходах, вызванные различиями в пропорции труда к капиталу, побуждают работников в странах с низкой заработной платой мигрировать в страны с высокой заработной платой. Свободное передвижение товаров, людей и капитала характериз-



уется двумя основными каналами: *первый* представлен потоком трудовых мигрантов из стран с низким уровнем дохода в страны с более высоким уровнем дохода; *второй* – потоком капитала из индустриально развитых стран в страны с низким уровнем заработных плат. Это должно со временем привести к равновесию.

**2. Новая экономическая теория миграции** (*New economic theory of migration*) учитывает не только условия на рынке труда, но и на других рынках. Миграция рассматривается не как индивидуальное решение, а как решение домашних хозяйств с целью улучшения финансового и материального положения семьи.

**3. Теория двойного (сегментированного) рынка труда** (*Dual [segmented] labor market theory*) разделяет рынок труда на два сегмента: *первичный сегмент* представлен капиталоемкими способами производства, в нем задействована квалифицированная рабочая сила, *вторичный* – трудоемкими способами производства, он обеспечивает занятость для низкоквалифицированной рабочей силы. Спрос на иностранную рабочую силу возникает в связи с тем, что большинство внутренних трудовых ресурсов страны задействованы в первичном сегменте, что заставляет работодателей восполнить спрос на вторичном сегменте за счет иностранной рабочей силы.

**4. Теория мировой системы** (*World system theory*), как правило, игнорирует решения, принимаемые на микроуровнях, как в двух предыдущих случаях, фокусируясь на более общих параметрах, которые проявляются на уровне более агрегированного анализа. Если в первом случае миграция рассматривается в качестве обязательного условия современной индустриальной экономики, то во втором в миграции видят естественное последствие экономической глобализации.

**5. Теория социального капитала** (*Social capital theory*) описывает важность создавшихся сообществ мигрантов в странах-реципиентах, что приводит к росту *сетей* мигрантов и способствует продолжению миграционных процессов. Существующие диаспоры, ставшие центрами взаимопомощи, позволяют сократить неопределенность, улучшить информированность будущих мигрантов. Кроме того, за трудовой миграцией может следовать воссоединение семей, создавая новые потоки мигрантов.

**6. Теория кумулятивной причинности** (*Cumulative causation theory*), в которой миграция рассматривается постоянным феноменом, так как меняет социальный контекст и влечет за собой *дополнительную* волну изменений в следующих областях: распределение доходов, распределение земель, организация сельского хозяйства, культура, региональное распределение человеческого капитала и социальное значение труда.

Вышеуказанные подходы могут, в определенной мере, совмещаться при анализе, но на очень разных уровнях (*индивидуальном, семейном, национальном, международном*), что свидетельствует о наличии разных научных целей, интересов, гипотез и возможностей. Для проведения количественной оценки миграции, основываясь на данных теориях, мы располагаем *четырьмя* основными инструментами анализа: линейная регрессионная модель, гравитационная модель, модель цепи Маркова, матричная популяционная модель.

В основе предложенной авторами эконометрических методов анализа межстрановых миграционных потоков лежит применение *гравитационных моделей*. Базовая гравитационная модель определяет миграцию как положительную функцию притяжения “массы” двух экономик и отрицательную функцию расстояния между ними. Миграция определяется, главным образом, численностью населения и расстоянием между страной отправления мигрантов и страной назначения. (Свое название эти модели получили из-за аналогии с законом гравитации в физике: в 1941 году американский астроном Дж. Стюарт сформулировал закон пространственного взаимодействия, согласно которому “демографическая сила притяжения” между регионами прямо пропорциональна населению в регионе выбытия и регионе прибытия и обратно пропорциональна квадрату расстояния между регионами). Такой выбор обусловлен тем, что результаты, полученные с использованием данной модели как инструмента, удалось интерпретировать наиболее наглядно. Кроме того, возобновившийся интерес научного сообщества к данной модели позволил усовершенствовать ее, улучшить качество итоговых данных и получить более надежные и устойчивые к ошибкам оценки.

В настоящее время термин “гравитационная модель” применяется по отношению к моделям регрессии, в которых в качестве объясняемой переменной берется интенсивность некоторого потока (международная торговля) между двумя странами или регионами (не обязательно миграционного – подобные модели используются и для объяснения объемов торговли). Развитие гравитационных моделей началось с работ Я. Тинбергена [2] и Дж.Андерсона [3].

Как правило, объясняющими факторами в гравитационной модели выступают ВВП торгующих стран, географическое расстояние между ними, а также дополнительные факторы, действующие на уровне одной страны или на двустороннем уровне. К дополнительным факторам относятся: ВВП на душу населения; уровень заработной платы; уровень безработицы; характеристики уровня жизни; соотношение цен внутри стран; наличие или отсутствие культурно-исторических различий между разными странами (например, может учитываться фактор общего языка); схожесть/различие/взаимодополняемость стран по имеющимся факторам производства, структуре выпуска и издержек; наличие тарифных и нетарифных торговых ограничений; уровень развития инфраструктуры; наличие коррупции. Многие факторы, отнесённые к группе прочих, формализуются с помощью построения искусственных (инструментальных) переменных.

Гравитационная модель имеет следующий вид.

$$M_{ij} = k \cdot \frac{P_i P_j}{d_{ij}}, \quad i \neq j, \text{ где}$$

$M_{ij}$	миграционные потоки (количество мигрантов) из исходной страны $i$ в страну $j$ ,
$P_i$	население исходной страны $i$ ,
$P_j$	население страны-реципиента $j$ ,
$d_{ij}$	дистанция между странами $i$ и $j$ ,
$k$	постоянная величина.

В качестве зависимой переменной ( $M_{ij}$ ) модели принято ежегодное количество мигрантов из страны отправления « $i$ » в страну назначения « $j$ » в год « $t$ ».

В зависимости от задач исследования и наличия необходимой информации, спецификации гравитационных моделей могут отличаться от общей формы. Одновременно с гравитационной моделью могут использоваться дополнительные уравнения, описывающие поведение мигрантов в странах-реципиентах. В частности, эти касаются объемов трансфертов, вводя для этого предпосылку о поведении исследуемых агентов, деятельность которых нацелена на максимизацию полезности.

Параметры гравитационной модели оцениваются на основе исторических данных с помощью эконометрических методов. Гравитационная модель, даже с учетом ее расширения за счет блока, описывающего поведение экономических агентов, не является замкнутой системой уравнений.

Назначение гравитационных моделей состоит в определении потенциала потока мигрантов. Величина миграции оценивается с помощью оцененной модели и при изменении на историческом периоде факторов, сдерживающих миграционные потоки. Можно выполнить ситуационный расчет возможного роста миграции и трансфертов между двумя странами в случае отмены преград (*виз*) передвижения.

Гравитационная модель позволяет в сравнительно простой форме учесть в фактически единственном уравнении ключевые факторы движения мигрантов и трансфертных потоков между странами.

Кроме стандартных экономических переменных, используемых при моделировании внешней торговли (*величина ВВП, величина внешнеторговых пошлин, транспортные затраты, валютные курсы*), гравитационные модели позволяют учитывать влияние институциональных факторов, таких как уровень государственного регулирования экономики, культурные различия, уровень развития инфраструктуры.

Гравитационные модели позволяют получить оценки воздействия на миграцию и трансферты факторов, не отражающихся напрямую в официальных статистических данных (*например, качество кредитной инфраструктуры, степень вмешательства государства в ценообразование, защищенность прав собственности, уровень институционального развития и т.п.*). В тоже время следует отметить, что эта модель уязвима по отношению к возможной невысокой квалификации и/или субъективности экспертов.

В нашей модифицированной модели учитывается следующий ряд важных факторов, влияющих на миграционные потоки. Прежде всего отметим, что современные способы перемещения, расстояние в чистом виде уже не является значимым фактором. Чаще всего люди планируют переезд, исходя из привлекательности страны, в который переезжает мигрант и ряда других факторов. Поэтому в нашей модели вместо расстояния  $d_{ij}$  между Арменией и ТС или ЕС используется показатели привлекательности миграции.

Расчеты выполнены при помощи многомерной регрессионной модели (*общий вид модели*):

$$m_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 P_{it} + \alpha_2 d_{it} + \alpha_3 G_{it} + u_{ijt},$$

где в качестве независимых переменных (*вектора характеристик Армении, Таможенного союза и Европейского союза*) выбраны:

$i = 1, \dots, 3$ $i = 4, \dots, 8$	1 ( <i>Таможенный союз</i> ) – Российская Федерация, Белоруссия, Казахстан 2 ( <i>Европейский союз</i> ) – Франция, Германия, Чехия, Швеция, Голландия
$T$	с 2000 года по 2012 год
$M_{i,t}$	Величина миграционного потока из Армении в Таможенный союз или Европейский союз в году $t$
$y_t$	ВВП на душу населения Армении в году $t$ ( <i>US \$ на душу</i> )
$y_{i,t}$	ВВП на душу населения в ТС или ЕС в году $t$ ( <i>US \$ на душу в ТС или ЕС</i> )
$u_t$	Уровень безработицы в Армении (%)
$u_{i,t}$	Уровень безработицы в ТС или ЕС (%)
$DIASP_i$	Численность армянской диаспоры в ТС или ЕС ( <i>коэффициент привлекательности для мигрантов</i> )
$Manuf_t$	Уровень промышленности Армении в ВВП (%)
$Manuf_{i,t}$	Доля промышленности ТС или ЕС в ВВП (%)
$HD_t$	Индекс развития человеческого потенциала в Армении ( <i>значение заключено между 0 и 1; чем ближе к 1 тем выше уровень развития человеческого потенциала</i> ). Индекс развития человека (1990 -2012, <a href="http://hdrstats.undp.org/en/countries/profiles/ARM.html">http://hdrstats.undp.org/en/countries/profiles/ARM.html</a> ). <b>Индекс развития человеческого потенциала (Human Development Index (HDI))</b> — интегральный показатель, рассчитываемый ежегодно для межстранового сравнения и измерения <b>уровня жизни</b> (оценённый через ВНД на душу населения по паритету покупательной способности (ППС) в долларах США), <b>грамотности</b> (среднее количество лет, потраченных на обучение), <b>образованности и долголетия</b> как основных характеристик человеческого потенциала исследуемой территории. Он является стандартным инструментом при общем сравнении уровня жизни различных стран и регионов.
$HD_{i,t}$	Индекс развития человеческого потенциала в ТС или ЕС ( <i>значение заключено между 0 и 1; чем ближе к 1 тем выше уровень развития человеческого потенциала</i> )
$G_t$	Коэффициент Джини для Армении ( <i>значение заключено между 0 и 1 или в %; чем ближе к 1 тем несправедливее</i> ). Коэффициент Джини (1996-2008, <a href="http://www.tradingeconomics.com/armenia/gini-index-wb-data.html">http://www.tradingeconomics.com/armenia/gini-index-wb-data.html</a> ).
$G_{i,t}$	Коэффициент Джини для ТС или ЕС ( <i>значение заключено между 0 и 1 или в %; чем ближе к 1 тем несправедливее</i> )
$EEP_i$	Показатель принятия общих правил по Единому экономическому пространству ( <i>показатель принимает значения или 0 или 1</i> ).

$TRF_{i,t}$	Трансфертные поступления в Армению из ТС или ЕС
$w_{i,t}$	Уровень заработной платы в союзе ( <i>начисленная среднемесячная номинальная заработная плата работников, доллар США</i> )
$\alpha, \alpha_1, \alpha_2, \alpha_3, \alpha_4, \alpha_5, \alpha_6, \alpha_7, \alpha_8$	Коэффициенты при объясняющих переменных для Таможенного союза при оценке миграционных потоков
$\beta, \beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5$	Коэффициенты при объясняющих переменных для Таможенного союза при оценке трансфертных поступлений
$\gamma, \gamma_1, \gamma_2, \gamma_3, \gamma_4, \gamma_5, \gamma_6, \gamma_7, \gamma_8$	Коэффициенты при объясняющих переменных для Европейского союза при оценке миграционных потоков
$\lambda, \lambda_1, \lambda_2, \lambda_3, \lambda_4, \lambda_5$	Коэффициенты при объясняющих переменных для Европейского союза при оценке трансфертных поступлений
$\varepsilon_{it}$	Случайная ошибка

## Результаты модельных оценок по миграции и трансфертам.

### Миграция в ТС<sup>5</sup>

1. При увеличении разницы на 2 \$ число мигрантов с опозданием на 2 квартала в среднем увеличивается на 1 человек.

2. Рост армянской диаспоры, которая составляет в ТС 2.2 млн. человек также имеет притягивающий эффект. Отношение величины армянской диаспоры ТС к диаспоре в ТС и ЕС (0.71) приводит к увеличению числа мигрантов. (Если доля армянской диаспоры увеличится на 1%, то примерно 2 года число мигрантов увеличится на 70 человек.)

3. Безвизовый режим РА с ТС (*при данном уровне на душу населения*) способствует росту миграции.

4. Уровень безработицы (2012 г. в РА 20%, в ТС 4%) влияет на миграцию неоднозначно. Очевидно, в первую очередь на миграцию влияет безвизовый режим, разница ВВП на душу населения в ТС и РА и величина армянской диаспоры. Существенный рост производства в ТС при том же уровне производства в РА, также приводит к росту миграции.

Явно положительные связи, которые имеются в отношениях ТС и РА – язык, безвизовая возможность посещения данных стран, исторические связи, религия оказывают существенное влияние на миграцию.

### Трансферты из ТС

Только в четвертом квартале 2012 г. трансферты в РА из ТС составили 485 млн. \$, в год – примерно 1.5 млрд. \$. Трансферты составляют около 15% ВВП РА (9.9 млрд. \$). 85% которых поступают из России. За 2012 г. по сравнению с гос. бюджетом РА трансферты из России составили 64.5%.

<sup>5</sup> Использованы данные Нац. стат. управления РА и Всемирного банка.

1. Рост средней заработной платы в ТС на 1\$ (в ТС средняя з/п 2012 г. – 718 \$, в РА 295 \$) приводит через 1 и 2 квартала к существенному росту трансфертов, соответственно на 670 тысяч \$ и 440 тысяч \$

2. Рост мигрантов на 1 человек (через 3 квартала) приводит к росту трансфертов на 27 тысяч \$, ибо даже небольшой рост миграции связан с улучшением ситуации в принимающих странах ТС, это совокупный эффект и показывает рост общей суммы трансфертов.

3. Трансферты имеют сезонный характер, существенно увеличиваясь на конец года (примерно 20 млн. \$). Имеется некоторый спад после нового года (50 млн. \$). Другие факторы также существенно влияют на объем трансфертов, что объясняется наличием исторически сложившихся социально-экономических отношений между РА и ТС, в частности между РА и РФ.

### ***Миграция в ЕС***

1. Несмотря на большую разницу ВВП на душу населения в РА и ЕС (2012 г. – 3,337.9\$ в РА и 33,677.3\$ в ЕС), ее увеличение влияет на миграцию весьма незначительно.

2. Отношение величины армянской диаспоры ЕС к диаспоре в ТС и ЕС (0.29) способствует увеличению числа мигрантов. (Если доля армянской диаспоры увеличится на 1%, то примерно через год число мигрантов увеличится на 18 человек).

3. Число мигрантов имеет некоторый сезонный характер.

В РА безработица составляет 20%, в ЕС 11.2%. Разница между уровнем безработицы в ЕС и РА также не оказывает существенного влияния на миграцию. Следует учесть, что часть мигрантов попадает в ЕС со статусом беженца. В отличие от ТС, разница коэффициентов Джини в ЕС и РА оказывает влияние на миграцию, правда, небольшое. Это связано тем, что фактор социально-экономической справедливости в ЕС выше. Другие факторы также несущественны. Очевидно, что главным для миграции из РА в ЕС остается факт большой сложности въезда в ЕС – визовый режим, финансовые, языковые проблемы.

### ***Трансферты из ЕС***

Средняя заработная плата в ЕС (2012 г. – 3,140 \$) выше, чем в ТС (718 \$), однако ее воздействие на трансферты весьма незначительно по сравнению с ТС (на 2 порядка ниже). При росте средней з/п ЕС на 1 \$ рост трансфертов составит примерно 6 тысяч \$, в то время как в ТС рост средней з/п на 1 \$ через 2 и 3 квартала составляет 670 тысяч \$ и 440 тысяч \$.

1. Влияние роста числа мигрантов в ЕС на трансферты также значительно меньше, чем в ТС. Рост на 1 человек приводит к росту трансфертов на 6,000 \$, а через 2 года примерно на 5,000 \$. Что по сравнению с ТС в 2.5 раза ниже (ТС – 27,000 \$).

2. Трансферты из ЕС также имеют сезонный характер. Причем, если отмеченные факторы в ТС – язык, возможность посещения стран, исторические связи – влияют явно позитивно на трансферты из ТС, то в ЕС эти факторы не играют существенной роли, и к ним прибавляются более строгая банковская система и то,

что мигранты, приезжая в ЕС, вынуждены иметь существенно большую сумму, чем в ТС.

### Литература

- [1] Massey, D., Arango, J., Hugo, G., Kouaouci, A., Pellegrino, A. and Taylor, J. *Theories of international migration: A review and appraisal*. Population and Development Review. No. 19, 1993.
- [2] Tinbergen, J. *Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy*, New York: The Twentieth Century Fund, 1962.
- [3] Anderson, J. *A Theoretical Foundation for the Gravity Equation*, American Economic Review, Vol. 69, pp. 106–116, 1979.

**III СЕКЦИЯ.**  
**ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И**  
**РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ В**  
**РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ**

**THE MORALITY OF THE PROFIT OF AN**  
**ENTREPRENEUR**

*Hovhannissyan T.H.*

[Tatevik.hovhannissyan@gmail.com](mailto:Tatevik.hovhannissyan@gmail.com)

**Аннотация**

Поскольку предприниматель не получает заработную плату за проделанную им работу в рамках производственного процесса, его отдача рассчитывается по полученной им прибылью, то есть наличие прибыли в качестве награды за работу предпринимателя является разумной. И прибыль предпринимателя моральна. Однако, если это так, то где тот предел, после которого полученная прибыль является неморальной?

**Summary**

As an entrepreneur does not get wages against his work being done during production process. So his return is measured with profit, i.e. existence of the profit as reward for his work is reasonable. And the profit of an entrepreneur is moral. But if profit per se is moral where the threshold is, after which any amount of profit becomes immoral?

**Ամփոփում**

Քանի որ ձեռներեցը չի ստանում աշխատավարձ արտադրական գործընթացի շրջանակներում իր կողմից կատարված աշխատանքի համար, վերջինիս շահը հաշվարկվում է ստացված շահույթով: Այսինքն, շահույթի առկայությունը որպես աշխատանքի դիմաց վարձատրություն խելամիտ է: Եվ ձեռներեցի կողմից ստացված շահույթը բարոյական է: Սակայն, որտե՞ղ է պետք փնտրել այն սահմանը, որն անցնելիս, ձեռներեցի կողմից ստացված շահույթը դառնում է բարոյական սահմաններից դուրս:

**Key words:** morality, profit, entrepreneurship.



In his tale “Animal farm” George Orwell uses the expression “All animals are equal, but some animals are more equal than others”. And if the principle is actual in animals’ world, so it is as relevant for more complex human world. People bear in different parts of the world belonging to different nationalities with individual genetic code. Developing in and being influenced by different socio-economic systems they have unequal opportunities to set their natural potential free, shaping as individual and having their role in society. According to their natural abilities, on the one hand, and obtained skills, on the other, people have different contribution in the development of society.

Economically speaking, people have unequal return on their contribution (work done). So under the justice we must infer proportionality rather than equality. Under the lens of scarcity of resources the latter can be stated as following: the scarcer the resource, the higher its value.

The principle of proportionality is best reflected in the competitive market, as the competition helps to eliminate inefficient economic agents from the market and relief economy. Competitive market is the best catalyst of the equilibrium optimization between supply and demand. The market provides resource and capital allocation from non-productive areas to prosperous ones. So, market is an objective system and rejects noncompetitive agents, who remain as human beings without any income, that’s why a fair question about the morality of market arises.

Let’s turn to the entrepreneurship and examine the profit as the return on scarce resources. For the moment we set aside the problem how an entrepreneur becomes the appropriator of the capital, and turn to the entrepreneurship as an ability the businessmen born with and has been developing ever since. It’s proved by numerous studies that only 5-6% of nations, consequently the same proportion of global population, has entrepreneur abilities. Therefore the entrepreneurial abilities, being 20 times as few, must be 20 times as valuable according to the principle of proportionality.

As an entrepreneur does not get wages against his work being done during production process. So his return is measured with profit, i.e. existence of the profit as reward for his work is reasonable. Entrepreneur conducts management of production/business and must have some stimulus for doing so.

Contemplating about an ideal state where a free market provides all the necessary preconditions for people to create proportional return on their work done and their intellectual abilities, we can formulate a question: why an individual, having intellectual/entrepreneurial advantages, granted him naturally, should not be allowed to ensure his wellbeing? We do appreciate and award scientists and doctors, call streets and cities by the names of famous artists, recognizing their abilities as a talent or a gift, at the same time we discriminate entrepreneurial abilities, claim profit seeking process by entrepreneur as evil and immoral. Along with artists and scientists, who have tremendous contribution into societies’ development, businessmen play not less significant role in this process: by profit seeking they create jobs for millions of people, ensure them necessary income, sufficient for decent life and, for instance, for having fun reading a purchased book about scientific achievements or going to the theatre.

At last, if profit is the difference between entrepreneur’s income and his expenditures – surplus, then why we neglect the surplus of a worker, who sells his labor

force. Difference between wages and expenditures is also surplus, so this is the profit of workers. In other words, worker is also an entrepreneur to some extent, selling his labor from one hand, and trying to maximize his profit, from the other. In this case profit of an entrepreneur is moral, because it creates opportunity for others to have profit as well.

So we've proved that profit of an entrepreneur is moral. Though this is only a part of morality of profit dilemma: if profit per se is moral where the threshold is, after which any amount of profit becomes immoral?

Having the workers' profit (the difference between household wages and expenditures, what's the same as savings) divided by wages; we can have some calculations on moral and immoral profit amounts:

$$P_{emp} = \frac{\text{Household savings}}{\text{Wages}} * 100\%$$

where  $P_{emp}$  is the profitability of workers. Also we can calculate the percent of entrepreneurs in the economically active population:

$$K_s = \frac{\text{Economically active population}}{\text{Population with entrepreneurial abilities}}$$

where  $K_s$  is the coefficient, characterizing scarcity of entrepreneurial abilities.

So the moral amount of profitability of an entrepreneur can be calculated as following:

$$P_m = P_{emp} * K_s$$

Having the statistical indicators for household savings, wages and population with entrepreneurial abilities for a certain country the calculation of profitability moral for everyone is not a problem. Practical meaning of the formula is associated with extra taxation in cases of extra profitability of an entrepreneur.

So profit of an entrepreneur is moral, as it provides creation of workplace for labor force, which has not sufficient intellectual or other abilities to found and conduct an activity, generating profit. Moreover profit leads to the development of society through self-actualization of entrepreneur stimulating him set new targets and improve his skills and abilities.

# THE NEED FOR SYSTEMATIC APPROACH IN GEORGIAN RURAL SECTOR FOR USING INNOVATION EFFECTIVELY

*Machavariani Sh.*

[smachavariani@cu.edu.ge](mailto:smachavariani@cu.edu.ge)

## Аннотация

Развитие сельскохозяйственного сектора в Грузии возможно при соответствующей поддержке со стороны государственных органов управления и наличии сильных фермерских хозяйств, в условиях активного конкурентного малого и среднего бизнеса в сфере обработки, а также при наличии современной инфраструктуры. Для осуществления качественных изменений в сфере сельского хозяйства необходимо эффективно внедрять инновации, создавать так называемые «обслуживающие комплексы» (технопарки, инновационные центры, бизнес-инкубаторы различного профиля, банки инноваций, центры компетенций и т.д.) и использовать систематические подходы к процессу трансформации.

## Summary

Development of agricultural sector in Georgia is feasible with the relevant support from government structures, strong farming, in terms of active competitive small and medium sized processing business spheres and modern infrastructure. In order to make qualitative changes in agricultural sphere it is necessary to effectively establish innovations, set in motion modern so called “ensuring complexes” (techno parks, innovation centres, business incubators of various profile, innovation banks, competence centres and etc) and use systematic approaches of transformation.

## Ամփոփում

Գյուղատնտեսության զարգացումը Վրաստանում հնարավոր է պետական կառավարման մարմինների համապատասխան աջակցության պարագայում և ուժեղ գյուղական տնտեսությունների ու մշակման բնագավառում ակտիվ և մրցունակ փոքր և միջին բիզնեսի, ինչպես նաև արդի ենթակառուցվածքի առկայության պայմաններում: Գյուղատնտեսության բնագավառում որակական փոփոխություններ կատարելու համար անհրաժեշտ է արդյունավետ ներդնել նորարարություններ, ստեղծել այսպես կոչված «ապահովագրական համակարգեր» տեխնոպարկներ, նորարարարական կենտրոններ, տարբեր ուղղվածությունների բիզնես-ինկուբատորներ, նորարարությունների բանկեր, մրցունակության կենտրոններ և օգտագործել համակարգային մոտեցում փոխակերպման գործընթացին:

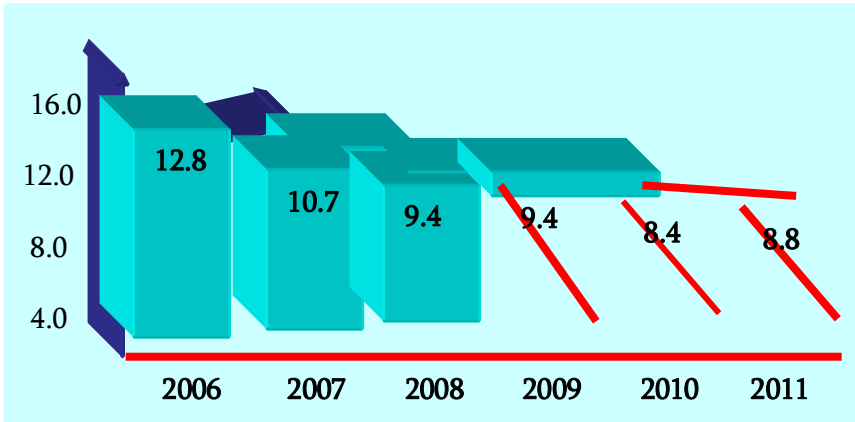
**Key words:** agricultural sector, innovations, systematic approach, making changes.

Agricultural sector is in very bad conditions in Georgia. From 2005 real production of agricultural economy has been reduced with 20% and area of plural crops with 43%<sup>6</sup>. This means that 1 300 thousand hectares of arable land is not cultivated in the country where 47% of population lives in country sides<sup>7</sup>. Following the present statistics, average crop capacity of plural cereals reaches only 20% and 30% of perennial of its full possibility. To compare this with the datum of eighteens of the last century, sown area of the watered ground has been reduced almost 3.5 times. Manufacturing of neat cattle equalled to 70% of the datum of 1989, manufacturing of pigs 14%, sheep and goat 42%, milk 90% and eggs 51%<sup>8</sup>. No changes are observed in the infrastructures important for rural economy development (storage and refrigerator construction, processing factories, watering and drain systems, parks of agricultural installations and etc.).

There is about 656 thousand farming in Georgia, their average size equals to 1.50 hectare and the number of farmers whose farming area exceeds 4 hectares is only 3%. This situation does not give us a chance to rationally use technical and agricultural technologies.

Following lots of difficulties revealed in the mentioned sector, GDP is gradually decreasing<sup>9</sup> (pic. 1). Besides the fact that 55.6% of workers are employed in rural sector, its effectiveness is noticeably low in comparison with other fields of economy (pic. 2).

The amount of direct investment in agricultural sector is very low, that in 2007-2011 equalled to 0.54-3.04%<sup>10</sup> of general direct investments of the country. This data very well expresses the interest of investors in this sector.



*Fig. 1. The portion of Gross Domestic Product of rural sector*

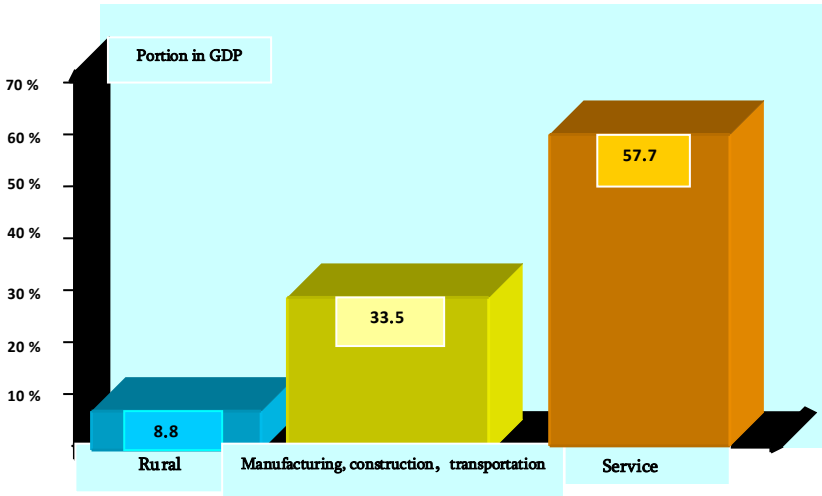
<sup>6</sup> Euro Union data, The condition of Rural Economy in Georgia: [http://ceas.europa.eu/delegations/georgia/projects/overview/agriculture\\_and\\_rural\\_development/index\\_ka.htm](http://ceas.europa.eu/delegations/georgia/projects/overview/agriculture_and_rural_development/index_ka.htm)

<sup>7</sup> National Statistics Office of Georgia: [http://www.geostat.ge/?action=page&p\\_id=151&lang=geo](http://www.geostat.ge/?action=page&p_id=151&lang=geo)

<sup>8</sup> Main directions of the development of rural economy in Georgia: C:\Documents and Settings\Shalva\Desktop\Softis\softis\_meurn\_mtliani.htm

<sup>9</sup> National Statistics Office of Georgia: [http://www.geostat.ge/?action=page&p\\_id=427&lang=geo](http://www.geostat.ge/?action=page&p_id=427&lang=geo)

<sup>10</sup> Rural economy of Georgia 2011: <http://www.geostat.ge/?action=wnews&lang=geo&npid=182>



*Pic. 2. The portion of various fields of economy in GDP*

Following the researches of the World Economic Forum, Georgia is on the 128<sup>th</sup> place regarding financing rural economy<sup>11</sup>. On account of the mentioned reasons, the index of the population that maintain themselves with their own rural economy production is very low. Following various data, from 34%<sup>12</sup> to 47%<sup>13</sup> of the nutrition goes on import. The export has been decreased from 39% (2005), to 25% (2010)<sup>14</sup>. During 2006-2010 the portion of the income received from realization rural economy product in the family monetary economy has been decreased from 10.6% to 6.7%<sup>15</sup>.

In 2011 agricultural products of 1.27 milliard USD were manufactured in Georgia, to calculate this on one person employed in the countryside it will equal to 572 USD on a person. At the same time, in Euro Union, 6,6%<sup>16</sup> of the working forces are employed in country sides and the products they manufactured in 2011 equalled to 268 400 milliard USD<sup>17</sup>, that on one person employed equals to 13 636 USD. It is important to mention that in Euro Union almost 30% of the employed personal are working in agricultural small and medium enterprises and country side infrastructural bodies.

<sup>11</sup> The world economic forum, 2012, <http://www.commersant.ge/?id=13879>

<sup>12</sup> Main directions of the development of rural economy in Georgia: C:\Documents and Settings\ Shalva\Desktop\Softis\softis\_meurn\_mtliani.htm

<sup>13</sup> Transformation of rural economy in Georgia: <http://www.nplg.gov.ge/gsd/cgi-bin/library.exe?e= d-01000-00---off-0ekonomik-00-1--0-10-0-0-0---0prompt-10---4---4---0-0l-11-en-10---10-bout 50-00-3-1-00-0-00-11-1-0utfZz-8-10-0-11-1-0utfZz-8-00&a=d&c=CL4.2&d=HASH611428d35 ab6e96ac30284.9.9>

<sup>14</sup> Survey of cooperation of the World Bank and Georgia: [http://siteresources.worldbank.org/INTG/EORGIA/Resources/Georgia\\_Snapshot\\_Geo.pdf](http://siteresources.worldbank.org/INTG/EORGIA/Resources/Georgia_Snapshot_Geo.pdf)

<sup>15</sup> Georgian rural economy 2011: <http://www.geostat.ge/?action=wnews&lang= geo&npid=182>

<sup>16</sup> <http://www.agri-ergonomics.eu/background/Background/summary.htm>

<sup>17</sup> International Monetary Fund: [http://ka.wikipedia.org/wiki/%E1%83%A5%E1%83%95%E1%83%94%E1%83%A7%E1%83%90%E1%83%9C%E1%83%90%E1%83%97%E1%83%90%E1%83%A1%E1%83%98%E1%83%90%E1%83%9B%E1%83%A8%E1%83%9E%E1%83%98%E1%83%A1\(PPP\) %E1%83%9B%E1%83%98%E1%83%AE%E1%83%94%E1%83%93%E1%83%95%E1%83%98%E1%83%97](http://ka.wikipedia.org/wiki/%E1%83%A5%E1%83%95%E1%83%94%E1%83%A7%E1%83%90%E1%83%9C%E1%83%90%E1%83%97%E1%83%90%E1%83%A1%E1%83%98%E1%83%90%E1%83%9B%E1%83%A8%E1%83%9E%E1%83%98%E1%83%A1(PPP) %E1%83%9B%E1%83%98%E1%83%AE%E1%83%94%E1%83%93%E1%83%95%E1%83%98%E1%83%97)

One of the important reasons of retarded agricultural sector in Georgia is low index of the use of innovations. For the present time innovations is one of the major instruments of economic development. In this regard it is recognized as the basic of governmental policy (for example “Lisbon Strategy<sup>18</sup> and its continuation “New development plan, Europe - 2020<sup>19</sup>”).

Following the indicators defining innovative development, Georgia significantly falls behind European Countries (table 1).

*Table 1. Comparison of the indicators innovativeness indexes of several countries<sup>20</sup>*

Indicator	Georgia	Finland	Slovenia	Latvia
Expenses on research, GDP %	< 0.2	3.94	1.84	0.46
Scientist on 1 000 inhabitant	2.5	20	8	5
International publications on 1 mln inhabitant	150	1,113	750	132
Risk (venture) capital, GDP (%)	-	0.145		
International patent of GDP on 1 milliard Euro	0	9.96	2.56	0.69
The percentage of small innovative enterprises, general amount of small and medium enterprises	-	38.60	-	14.44

Other important reasons that recall the created situation is also revealed. Among them it is important to mention the following ones:

- The lack of knowledge to manage businesses in modern conditions to effectively realize the manufactured products and reach high competitiveness (there are no educational programs for re-training the farmers);
- Lack of financial support for the researches for agricultural sectors;
- No demand of research products from farmers side;
- Insignificant amount of novelties offered to agricultural sector, low index of their commercialization and relevant usage.
- Weak link between agricultural science and university education;
- No existence of unified marketing service system for farmers;
- Not establishment continuous, individual modern consulting system (on the issues like economy, legal, management, financial, taxation, fund raising, innovative activities, arranging relevant infrastructure and other);
- Not developed small and medium sized enterprises that are oriented on processing, competitiveness and export<sup>21</sup> (pic. 3);
- Inappropriate equipment of farmers with agricultural techniques and technologies.

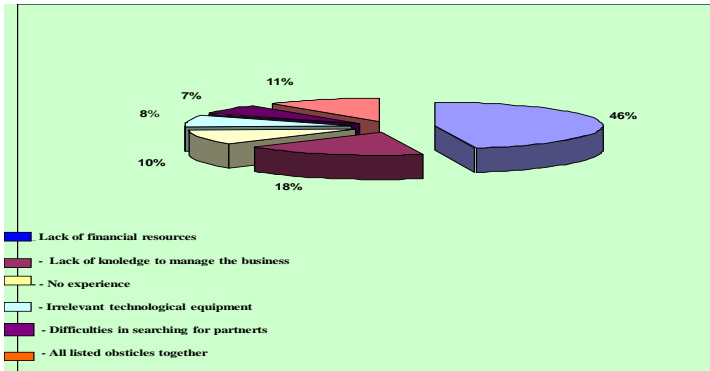
<sup>18</sup> The Lisbon Strategy (<http://www.eapn.eu/en/what-we-do/issues-we-focus-on/the-lisbon-strategy-a-general-overview>)

<sup>19</sup> The Europa 2020 Strategy (<http://www.civitas.org.uk/eufacts/FSECON/EC12.htm>)

<sup>20</sup> Oleg Shatberashvili, Innovation processes and effective management of the country. Possibilities in the frames of western partnership: [http://www.inovdev.ge/uploads/files/65119Saterashvili\\_Procebi&Martva-End-A.pdf](http://www.inovdev.ge/uploads/files/65119Saterashvili_Procebi&Martva-End-A.pdf)

<sup>21</sup> Main preventing factors studied by the author.

- Low level of computerization<sup>22</sup> (significant backward with European index), due to this farmers are weakly informed about conjuncture and forecast processes at local and foreign markets, also about local and foreign experiences);
- No existence of individual assistance package for farmers.



*Pic. 3. Main obstacles of farming and small and medium sized enterprises*

The mentioned issues are very frequent and their arrangement needs systematic approach from the side of governmental bodies. International experience reveals that with relevant planning and organized operation of “ensuring unified system” (competence centres, business incubators of various profile, innovation centres, novelty and innovation idea banks, knowledge transfer information network) in agricultural sector, many countries very successfully overcame similar difficulties.

“The ensuring system” in Agricultural sector represents a kind of bridge among farming, scientific researches and education (higher professional). With the help of “the ensuring system” it is possible to solve the ongoing problems (profitable operation of farming and processing enterprises, rising education level and effective research activities).

First “ensuring system” was established in 1959, in Batavia (USA). In the beginning of 2012 in the world 102 counties 4480 business incubates and technological parks<sup>23</sup> were functioning (almost 35% of them were located in regions). For the present time in USA 1810, Euro Union - 1140, Japan 350, South Korea - 300, China - 250, Brazil - 410 and Malaysia - 110 similar bodies operate.

With the help of “ensuring structures” various activities are performed [1]. Among them especially are the following to be mentioned:

- To educate farmers, small and medium sized enterprises (start-ups and actives) how to work in modern conditions [2];

<sup>22</sup> USAID project researches in Georgia: <http://www.tetrebi.org/wp-content/uploads/2012/02/E1%83%A2%E1%83%90%E1%83%A1%E1%83%98.pdf>

<sup>23</sup> Business Incubators. [http://professionalpractice.asme.org/Entrepreneurial/Incubators/History\\_Incubators.cfm](http://professionalpractice.asme.org/Entrepreneurial/Incubators/History_Incubators.cfm)

- To consult about accomplishing working operations, to settle down taxation, financial and legal issues [3];
- To assist in raising financial resources [4];
- To promote entering new markets, finding new business partners and consumers; [5];
- To provide with useful business ideas, knowledge transfer from universities to businesses [6] and a variety of intellectual services [7];
- To assist in establishing modern technologies [8] and commercializing innovation products [9];
- To form relevant conditions for good working environment (working area, office techniques and technologies, information systems [10] and etc.

In order to assure successful operation of “ensuring system” it is recommended to define main factors preventing its right operation, identify them consequently [11] and work out an action plan [12]. On further stages, with the goal to approve the plan, so called pilot structures [13] are used, with the help of which received results are generalized, the varieties of “ensuring systems” of the network are defined [14] and the networks of these structures are established on local, national and global levels [15].

The researches of Caucasus University in the framework of European Scientific program (FP-7)<sup>24</sup> have studied the conditions to set in motion the network of “Ensuring System” in Georgia that should foster to successful usage of innovations in farming and processing enterprises, stimulation of scientific researches and rising education level [16]. It worth mentioning that new government of Georgia declared the development of agricultural sector as their main priority. The mentioned approach fully corresponds to main government ideas and regional development strategy of Georgia.

## Literature

- [1] **Barrow, Colin**. Incubators: A Realist's Guide to the World's New Business Accelerators. Chichester; New York: John Wiley & Sons, 2001, p.18–24.
- [2] **Edward M. Zablocki**, Formation of a Business Incubator, Handbook of Best Practices, State University of New York, 2007, p. 7.
- [3] **Keanan Hunt, John Hayden and John Regan**, Business Incubators in Rural Ontario: Observing Strategies, OACFDC Conference, Ontario, 16-18 may, 2011, p. 9.
- [4] **Perumal Koshy**, Role of Rural Business Incubators in translating micro finance to sustainable micro enterprises, International NGO Journal Vol. 6(4), pp. 104–112, Kerala, India, April, 2011.
- [5] **Jeremy Phillipson, Mark Shucksmith and other**, RURAL ECONOMIES: INCUBATORS AND CATALYSTS FOR SUSTAINABLE GROWTH, Newcastle University, 2011, p. 3.

---

<sup>24</sup> Seventh Framework Programme, Project “IncoNet Ca/SC”, Grant agreement #244417, 2010–2013.



- [6] *Association of Business Incubation and Techno Parks*, The Rural Business Centre, Business Incubators, Shedule of Business Services, Myerscough College, 2011, p. 1–4.
- [7] *João Paulo Coelho Marques, J.M.G. Caraç and H. Diz*, Do Business Incubators Function as a Transfer Technology Mechanism from University to Industry? Evidence from Portugal, *The Open Business Journal*, 2010, 3, p. 15–29;
- [8] *Ashok Jhunjhunwala*, Rural Technology and Business Incubator (RTBI), Indian Institute of Technology, Madras, 2006, p. 11;
- [9] *Rural business incubators and innovation*, Advancing Innovation in ECA, International Conference, Yerevan, September 18, 2007, p. 14;
- [10] *Ali Ahmad*, On the Structure and Internal Mechanisms of Business Incubators, Dublin City University, Dublin, 2012, p. 16;
- [11] *Teresa Gillotti and Ryan Ziegelbauer*, Seven Components of a Successful Business Incubator, Guide to the World's New Business Accelerators, New York: John Wiley & Sons, 2006, p. 4–6;
- [12] *National Business Incubation Association*, Identifying Obstacles to the Success of Rural Business Incubators, Contractor Paper 01-08, May 2001, p.12–17;
- [13] *Thomas R. Harris, Robert Dick*, Preliminary Analysis of Rural Business Incubators, University of Nevada, Reno, 2005, p. 4, 9;
- [14] *Zoltan Sipos, Altan Szabo*, Benchmarking of Business Incubators in SEE and CIS Transitio Ecinomy, Corvinus University, Budapest, 2006, p. 24–36.
- [15] Wang *Rong*, the Networking System of Business Incubator, Shanghai Technology Innovation Center, Shanghai, 2007, p. 8–20;
- [16] *Shalva Machavariani*, Issues on Establishing Business Incubator Network in Georgia. The Collection of scientific works of the Professors of Caucasus University. Caucasus University Publishing, 2012, p.12–24.

# ОСОБЕННОСТИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО ДОХОДА: ОПЫТ РАЗВИТЫХ СТРАН

*Аветисян А.Г., Маргарян Л.А.*

[avetisian.ani@gmail.com](mailto:avetisian.ani@gmail.com), [liamargaryan@gmail.com](mailto:liamargaryan@gmail.com)

## Аннотация

Одним из факторов, определяющих благосостояние населения, является эффективная система распределения национального дохода, направленная на выравнивание доходов и, следовательно, сокращение степени социального неравенства. В этом контексте необходимо рассматривать как первичное, так и вторичное распределение доходов. В данной статье рассмотрены особенности системы распределения в развитых странах как наиболее успешный пример обеспечения общественного благосостояния.

## Summary

One of the key factors determining the level of social welfare is the efficient system of national income distribution, which is aimed at the distribution equalization and the reduction of social inequality. In this framework it is necessary to consider both primary and secondary levels of distribution. This article is about the main features of income distribution system in the developed countries as the most successful example of social welfare improvement.

## Ամփոփում

Բնակչության բարեկեցության գործոններից մեկն է ազգային եկամտի բաշխման արդյունավետ համակարգը, որն ուղղված է եկամուտների համահարթեցմանն ու՝ որպես հետևանք, հասարակական անհավասարության մակարդակի նվազեցմանը: Այս համատեքստում անհրաժեշտ է դիտարկել եկամուտների ինչպես առաջնային, այնպես էլ երկրորդական բաշխումը: Այս հոդվածում ներկայացված են զարգացած երկրներում գործող ազգային եկամտի բաշխման համակարգերի առանձնահատկությունները՝ որպես հասարակական բարեկեցության բարելավման ամենահաջողված փորձը:

**Ключевые слова:** распределение, неравенство, национальный доход

Проблемы, связанные с ростом уровня бедности и снижением благосостояния населения, чреватые сокращением внутреннего совокупного спроса, являются следствием неэффективной системы распределения национального дохода. При этом, неэффективность может проявляться на различных стадиях использования национального дохода, приводя к росту неравенства в его распределении. Растущая степень социального неравенства в развивающихся странах ставит перед государствами задачу поиска новых механизмов распределения национального дохода, способствующих выравниванию распределения и, как следствие, росту благосостояния населения. В этом контексте целесообразно рассмотреть пример стран «всеобщего благоденствия», достигших наибольших результатов в обеспечении качества жизни. Как известно, на первичной стадии использования национального дохода распределяется между собственниками факторов производства, при котором каждый фактор вознаграждается в соответствии с созданным предельным продуктом. Учитывая, что большую долю в данном случае занимает вознаграждение услуг труда, рассмотрим данные по доле оплаты труда в валовой добавленной стоимости и затратам на оплату труда в расчете на единицу номинального выпуска (см. рис. 1 и 2).

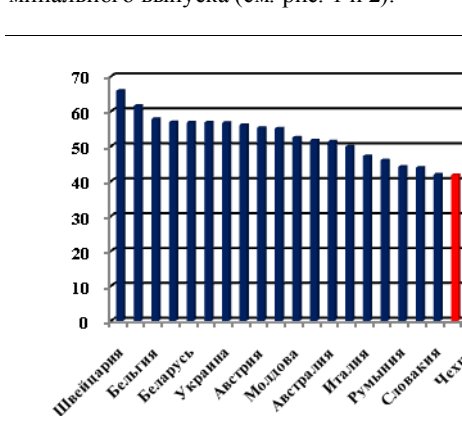


Рис.1 Доля оплаты труда в валовой добавленной стоимости (в %), 2010 г.

**Источник:** Global Wage Report 2012/13. Wages and equitable growth. Geneva, International Labour Office

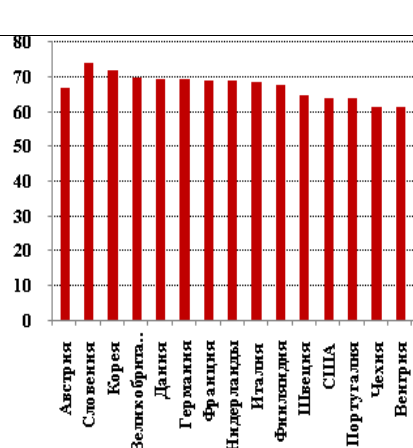
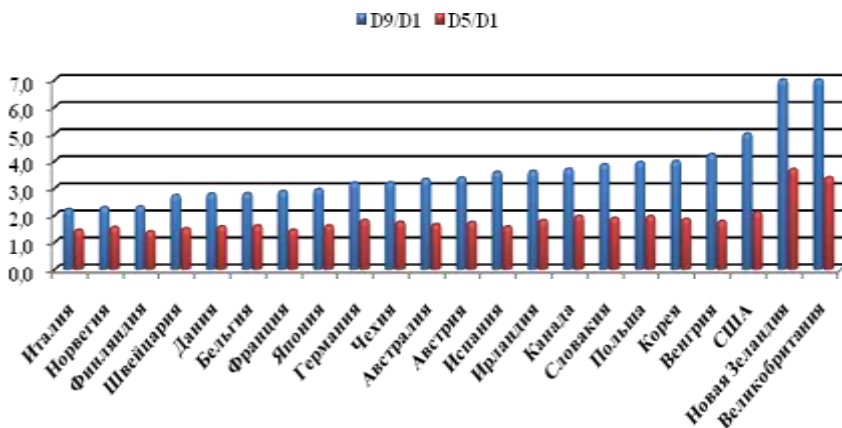


Рис. 2. Расходы на оплаты труда в расчете на единицу номинального выпуска (в %), 2012 г.

**Источник:** OECD Statistics, 2013, <http://stats.oecd.org>

Данные рисунка 1 показывают, что в развитых странах более 50% валовой добавленной стоимости возвращается собственникам услуг труда в виде заработной платы, тогда как в развивающихся, этот показатель колеблется в пределах 40%. Статистика 2012г. подтверждает, что показатель затрат на оплату труда на единицу номинального выпуска в развитых странах превышает 50% (см. рисунок 2). Таким образом, отставание развивающихся стран по данному показателю свидетельствует о заниженной стоимости услуг труда. Кроме того, при первичном распределении

национального дохода общество зачастую сталкивается с несправедливостью, как в отношении оплаты труда, так и в отношении остальных факторных доходов. Принимая во внимание тот факт, что в структуре доходов домохозяйств большую часть занимают доходы от оплаты труда, становится очевидным, что несправедливая и неравная оплата труда приводит к неравенству в доходах населения, что в результате сводится к социальному неравенству. В этой связи целесообразно рассмотреть показатели распределения заработных плат:  $D9/D1$ , отображающий дистанцию между 10% наиболее высоко оплачиваемых и 10% наиболее низко оплачиваемых работников, и  $D5/D1$ , показывающий дистанцию между работниками со средним значением заработной платы и наиболее низко оплачиваемыми работниками (см. рисунок 3).



**Рисунок 3. Неравенство в распределении заработной платы.**

**Источник:** ILO Global Wage Database, 2012.

Как показывает рисунок 3, наибольшая разница наблюдается в Великобритании, Новой Зеландии и США, а наилучший результат показывают Швеция, Италия и Норвегия. В связи с данной проблемой возникает необходимость вторичного распределения, подразумевающего распределение национального дохода с социальной точки зрения и вмешательство государства в данный процесс. При изучении международного опыта в области проведения социальной политики, возникает вопрос: какой подход наиболее эффективен – обеспечение равных возможностей для всех членов общества путем гарантирования доступности и солидарности или же обеспечение равных результатов посредством системы перераспределения дохода. Выбор того или иного подхода и определяет социальную модель государства. Страны, в которых удалось организовать системы распределения и перераспределения ресурсов в соответствии с принципом социальной справедливости таким образом, что для граждан был обеспечен достойный уровень жизни, сглаживание социальных различий и помощь

незащищенным слоям населения, называются в экономической литературе государствами «всеобщего благосостояния».

Социальные расходы являются мерой той степени, в которой страны берут на себя ответственность за поддержку уровня жизни нуждающихся и необеспеченных групп населения. Как показывает таблица 1, наиболее «щедрыми» среди рассмотренных стран являются Германия, Чехия, Люксембург, Норвегия, Австрия Эстония и Швеция. Однако сама по себе величина социальных расходов не дает оснований рассуждать об их эффективности. Для того чтобы оценить, насколько обоснованы социальные расходы и способствуют ли они достижению экономической эффективности и социальной справедливости, рассмотрим показатели уровня безработицы, неравенства в распределении доходов, а также размер государственного долга и сальдо бюджета.

**Таблица 1.**

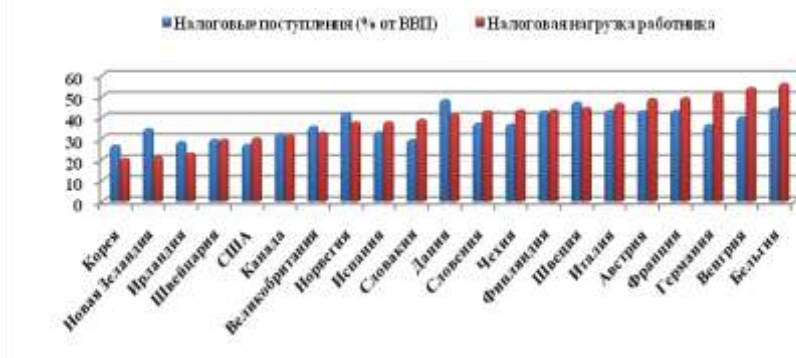
*Показатели эффективности государственных затрат.*

	Расходы на социальную защиту, % от общих расходов бюджета, 2010г.	Государственный долг, % от ВВП, 2011г.	Дефицит бюджета, % от ВВП, 2011г.	Безработица, %, 2011г.	Коэффициент Джини 2011г.
Германия	46.2	***	-1.0	5.9	0.30
Чехия	43.5	***	-3.1	6.7	0.26
Люксембург	42.6	***	-0.6	4.9	0.29
Норвегия	42.6	33.8	13.7	3.3	0.25
Австрия	42.2	***	-2.6	4.1	0.26
Эстония	41.3	***	1.0	12.5	0.32
Швеция	41.1	***	0.1	7.5	0.26
Дания	35.6	61.8	-1.9	7.6	0.25
Великобритания	34.4	104.9	-8.2	8.0	0.34
США	32.2	103.5	***	9.0	0.38
Польша	31.8	***	-5.1	9.7	0.31
Канада	31.6	106.3	***	7.5	0.32
Финляндия	29.3	***	-0.9	7.8	0.26
Словения	26.4	56.3	-6.3	8.2	0.24
Нидерланды	22.4	75.9	-4.4	4.5	0.29
Словакия	21.8	***	-4.8	13.6	0.26
Ирландия	21.2	***	-13.0	14.4	0.29
Италия	20.5	***	-3.8	8.4	0.34
Франция	19.0	***	-5.2	9.7	0.29
Португалия	15.3	96.8	-4.2	12.9	0.35
Бельгия	10.1	102.4	-3.9	7.2	0.26
Греция	9.4	99.5	-9.2	17.7	0.31
Испания	7.4	75.1	-8.6	21.6	0.32

Источник: OECD Factbook 2013, [http://www.oecd-ilibrary.org/economics/oecd-factbook-2013/expenditures-across-levels-of-government\\_factbook-2013-83-en](http://www.oecd-ilibrary.org/economics/oecd-factbook-2013/expenditures-across-levels-of-government_factbook-2013-83-en)

Так, например, менее «щедрую», но также относимую к государствам всеобщего благосостояния Великобританию, можно назвать страной, живущей не по средствам: страна имеет наибольший среди рассматриваемых стран дефицит государственного бюджета (8,2%), уступая только Ирландии и Греции а также высокий показатель государственного долга, который в 2011г. составлял 104,9% от ВВП. По данному показателю Великобритании не уступают США, с размером госдолга в 103,5% от ВВП. Лидерами по объему госдолга также являются Бельгия, Канада, Греция и Португалия, а наиболее благоприятная картина сложилась в Австралии, Новой Зеландии и Корее. Со значительным профицитом сошелся госбюджет в

Норвегии (13,7%), в профиците также Швеция и Эстония. Очевидно, что подобные отчисления на социальную защиту требуют соответствующих поступлений по линии налоговых доходов. По доле налоговых поступлений в ВВП лидируют Дания, Швеция и Норвегия, при этом налоговая нагрузка работника, измеряемая соотношением суммы заработной платы среднестатистического работника и осуществляемых социальных и налоговых выплат к соответственной общей стоимости труда наиболее велика в Германии, Бельгии, Франции (см. рисунок 4).



**Рисунок 4. Объем налоговых поступлений и уровень налоговой нагрузки.**

**Источник:** составлен автором на основе OECD Factbook 2011 - [http://www.oecdilibrary.org/content/book/factbook-2010-en?content\\_type=&itemId=/content/chapter/factbook-2010-14-en&containerItemId=/content/serial/18147364&accessItemIds=&mimeType=text/html](http://www.oecdilibrary.org/content/book/factbook-2010-en?content_type=&itemId=/content/chapter/factbook-2010-14-en&containerItemId=/content/serial/18147364&accessItemIds=&mimeType=text/html)

Анализ уровня бедности среди стран OECD показывает, что в середине 2000-х гг. средний для группы стран показатель составлял 11% (доля бедных в общей численности населения страны), причем разброс значений довольно велик: 17% и выше в Мексике, Турции и США и ниже 6% в Чехии, Дании и Швеции. При этом в качестве порога бедности установлена половина от медианного значения заработной платы в стране. Примечательно также, что анализ трендов последнего двадцатилетия, проведенный экспертами OECD [1], определил Бельгию в числе стран с наибольшим снижением уровня бедности за указанный интервал, а Германию и Нидерланды – с наибольшим повышением.

Таким образом, на севере Европы, в частности, в скандинавских странах, уровень бедности значительно ниже. Система перераспределения доходов в этих странах «от богатых к бедным» подразумевает некий «социальный контракт», при котором обеспеченные слои населения готовы платить за то, чтобы не видеть бедность вокруг себя. До недавних пор скандинавская модель считалась образцовой моделью социального государства: в условиях небольшой численности населения, отличающегося относительно однородным происхождением (что создает ощущение сплоченности и единства и может рассматриваться как важный психологический фактор) и высокой степенью его доверия правительству, отлаженная работа механизма перераспределения приводила к низ-

ким показателям бедности. Стоит отметить, что уровень доходов, в частности заработной платы, в странах Скандинавии также обеспечивает определенную «гарантию от бедности». Так, к примеру, в Чехии прожиточный минимум установлен на уровне 3 410 CZK [2] в расчете на месяц для отдельно проживающего индивида, что составляет примерно 133 EUR, т.е. минимальная зарплата в 315 EUR превышает уровень прожиточного минимума более, чем в 2 раза. Подобное соотношение установилось и в Словакии: прожиточный минимум рассчитан на уровне 195 EUR при минимальной заработной плате 327 EUR. В Швеции данное соотношение ниже: минимальная зарплата составляет 1390 EUR при прожиточном минимуме в 1090 EUR (9120 SEK [3]). Во Франции при минимальной зарплате 1398 EUR для обеспечения минимальных нужд достаточно будет 447 EUR для отдельно проживающего гражданина и 940 EUR для семьи с двумя детьми [4]. Аналогичное по составу домохозяйство, включающее двоих взрослых и двоих детей, сможет обеспечить свое существование в Норвегии, получая ежемесячно 17402 NOK [5], т.е. 2336 EUR. При этом каждый из двоих взрослых может зарабатывать как минимум 2880 EUR ежемесячно. Для проживания в Великобритании необходимо ежемесячно примерно 1580 EUR (16400 GBP ежегодно для одиноко проживающего лица) [6], однако минимальная ставка заработной платы при этом составляет 1130 EUR – случай, весьма не типичный для Европы и характерный, скорее, для постсоветских стран. В целом же, рассмотренные примеры демонстрируют, что установленный размер минимальной заработной платы покрывает и, в большинстве случаев, значительно превышает уровень прожиточного минимума, что служит действенным инструментом социальной защиты от бедности. Но само по себе установление минимальной заработной платы, даже в условиях обеспечения жестких механизмов соблюдения законодательных норм, не может служить «гарантией от бедности». Несмотря на достаточно высокий уровень минимальных зарплат в европейских странах, еще в 2007 г. – до начала экономического кризиса – 79 млн. граждан ЕС были оценены как подверженные риску бедности, причем не менее 17,5 млн. из них находились на постоянной оплачиваемой работе. В США в 2007 г. насчитывалось 37,3 млн. бедных, 7,5 млн. из которых относились к числу занятых, т.е. попадали в категорию так называемых «работающих бедных» [7]. Эти сведения заставляют задуматься о проблеме низкой оплаты труда. Причем несмотря на то, что распространенность «низкооплачиваемой занятости» выше в развивающихся странах, нельзя утверждать о четкой связи между уровнем экономического развития и относительной долей работников с низкой зарплатой. По данным ИЛО, доля низкооплачиваемых работников колеблется от 6% в Швеции до 25% в США и Корее при включении в рассмотрение только занятых полный рабочий день; если же изучать всех занятых, получим еще больший разброс значений – от 5% в Финляндии до 33% в Австрии. При этом к работникам с низкой оплатой труда по классификации ИЛО относятся те, минимальная часовая оплата которых ниже 2/3 от медианного значения заработной платы по всем отраслям. Можно сказать, что данный показатель отображает степень социальной и экономической «инклюзивности» рабочей силы, подчеркивая ту ее часть, которая особо уязвима в периоды кризисов и потрясений. И

хотя не все из низкооплачиваемых работников становятся бедными, падение покупательной способности заработной платы в период рецессии может привести именно к такому исходу.

Невысокие показатели бедности объясняются и инклюзивным характером рынка труда в Скандинавских странах, где работает около 80% женщин, и многие люди, достигшие пенсионного возраста, предпочитают продолжать работать. Бедность затрагивает лишь маргинализованные или недостаточно интегрированные в скандинавские общества группы населения. Например, это иммигранты, участие которых в рынке труда значительно меньше, чем населения страны в среднем. Дания и Швеция в последние десятилетия испытали серьезный приток беженцев из стран с вооруженными конфликтами: около 10% населения этих стран составляют жители с иностранными корнями [8]. В отличие от экономических мигрантов, иммигранты-беженцы не пытаются включиться в местный рынок труда. Имеющиеся у них навыки – зачастую сельскохозяйственные или ремесленные – оказываются невостребованными, и, как следствие, они предпочитают жить на социальные пособия. По этой и многим другим причинам, создающим дополнительную нагрузку на бюджет и тем самым снижающим эффективность механизма перераспределения, скандинавские страны начали наращивать долги. Проведенный выше анализ показывает растущий объем государственного долга Швеции, Дании, Норвегии, Финляндии, а также растущий дефицит бюджета во Франции, Великобритании, США. Кроме того, названные проблемы в последнее время сопровождаются сокращением социальных услуг и пособий, увеличением пенсионного возраста, ростом социального неравенства и, следовательно, недовольства. Данные факты заставляют задуматься об окончании «золотой эпохи» государств «всеобщего благосостояния» и сосредоточении исследования лишь на отдельных инструментах каждой модели, а также на поиске иных более эффективных моделей систем перераспределения национального дохода.

## Литература

- [1] OECD Factbook 2010: Economic, Environmental and Social Statistics. <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/3010061ec089.pdf?expires=1357912830&id=id&accname=guest&checksum=4D3BA6E1A215AB325C8820F4E3C97C99>
- [2] Ministry of Labour and Social Affairs of the Czech Republic <http://www.mpsv.cz/en/11854>
- [3] EURES. The European Job Mobility Portal. Living and Working Conditions. <http://ec.europa.eu/eures/main.jsp?catId=8718&acro=living&lang=en&parentId=7830&countryId=SE&living>
- [4] Social Security Shake-Up in France [http://www.french-property.com/news/money\\_france/securite\\_sociale/](http://www.french-property.com/news/money_france/securite_sociale/)
- [5] Borgeraas E. Critical perspectives on subsistence levels: the case of Norway and beyond. <http://www.fininc.eu/gallery/documents/w10/5-ebogeraas.pdf>
- [6] A Minimum Income Standard for the UK in 2012. Joseph Rowntree Founda-



tion. [http://www.minimumincomestandard.org/downloads/2012\\_launch/mis\\_findings\\_2012.pdf](http://www.minimumincomestandard.org/downloads/2012_launch/mis_findings_2012.pdf)

[7] Global Wage Report 2010/2011, p.47

[8] Сумленый С., Кокшаров А. Бедность Скандинавии. Газета "Заграница" № 02(472)

## **КЛЮЧЕВЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ РАЗВИТИЯ НЕФТЕГАЗОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН**

*Анафияева Ж.А., Умирзаков Б.А.*

### **Аннотация**

В статье описаны достижения развития нефтегазовой промышленности Республики Казахстан, а также представлены основные направления ее дальнейшего развития. Подчеркнута необходимость инновационного подхода к проведению государственной политики в области топливно-энергетических ресурсов с учетом изменений тенденций на глобальном энергетическом рынке.

### **Summary**

The article describes the achievements of the petroleum industry of the Republic of Kazakhstan, as well as the main directions of its further development. The necessity for an innovative approach to public policies in the field of energy resources is emphasized, taking into account the changing trends in the global energy market.

### **Անփոփում**

Ներկայացված հոդվածում նկարագրված են Ղազախստանի Հանրապետության նավթագազային արդյունաբերության ձեռքբերումները, ինչպես նաև ներկայացված են նրա հետագա զարգացման հիմնական ուղիները: Ընդգծված է էներգետիկ ռեսուրսների ոլորտում պետական քաղաքականությանը նորարարական մոտեցման անհրաժեշտությունը՝ հաշվի առնելով գլոբալ էներգետիկ շուկայում միտումների փոփոխությունները:

**Ключевые слова:** нефтяная промышленность, нефтехимическая промышленность, экспортные маршруты, высокотехнологичная инновационная отрасль

Нефтегазовая промышленность по-прежнему остается двигателем экономики Казахстана, как с точки зрения ее непосредственного вклада в экономичес-

кие показатели страны, так и косвенно, через смежные отрасли промышленности и услуг.

В 2009 году мировое сообщество отметило 150-летие мировой нефтедобычи, также Казахстан отметил свой 110-летний юбилей казахстанской нефти.

Вместе с тем, в год 20 летия независимости Республика отметила 100-летие освоения месторождения Доссор, 50-летие первой мангистауской нефти.

### **Нефтяная промышленность**

Казахстан входит в десятку ведущих стран мира по запасам нефти. Общие прогнозные ресурсы оцениваются в пределах 17 млрд. тонн. Доказанные извлекаемые запасы - 5,3 млрд. тонн. Это 3,2% от извлекаемых запасов мира. Геологические ресурсы газа страны (с учетом открытых новых месторождений на Каспийском шельфе) превышают 6-7 трлн. куб. м.

С начала приобретения Казахстаном независимости отмечается положительная динамика развития нефтедобычи в стране. Так, в 1991 году добыча нефти составила 25,2 млн. тонн, в 2000 году – 35,3 млн. тонн и уже в 2012 году – 80 млн. тонн.

Правительство Республики Казахстан предполагает, что темпы роста добычи нефти будут сохранены и к 2015 году объем добычи составит 90 млн.тонн.

Положительная динамика развития добычи нефти обусловлена ростом добычи нефти и газового конденсата на месторождениях Тенгиз, Карачаганак, Жанажол, Кумколь.

Дальнейшее увеличение объемов добычи нефти в Казахстане связано с освоением перспективных месторождений Каспия. Так, в настоящее время в казахстанском секторе Каспийского моря наряду с крупнейшим месторождением «Кашаган» реализуется ряд совместных с российской стороной проектов, такие как «Центральная», «Хвалынское» и «Курмангазы».

Важное значение уделяется применению новейших технологий в нефтегазовой отрасли. С учетом того, что многие месторождения на суше достигли пика, прирост добычи будет осуществляться за счет увеличения коэффициента извлекаемости запасов. Активно привлекаются технологии и опыт крупнейших транснациональных компаний.

Проведение Президентом Республики Казахстан Н. А. Назарбаевым курса на обеспечение стабильной внутривнутриполитической обстановки и экономического роста, а также постоянное совершенствование национальной законодательной базы, создали благоприятный инвестиционный климат с преференциями и налоговыми льготами, которые привели в страну крупнейшие транснациональные корпорации - ExxonMobil, CNPC, Total, Eni, Chevron, BP, Shell и др.

В настоящее время в республике действуют 3 нефтеперерабатывающих завода: Атырауский нефтеперерабатывающий завод, Шымкентский нефтеперерабатывающий завод и Павлодарский нефтехимический завод.

Учитывая прогнозы увеличения добычи казахстанской нефти и планы по освоению каспийского шельфа, для Казахстана все большее значение приобретают вопросы реализации проектов транспортировки нефти на мировые рынки,

которые должны обеспечить своевременную, надежную, стабильную и диверсифицированную систему экспортных транспортных маршрутов.

### **Действующие экспортные маршруты**

Сегодня в стране построена разветвленная сеть экспортных трубопроводов, соединяющих крупнейшие нефтяные месторождения Казахстана с потребителями на Западе и на Востоке.

Общая протяженность магистральных трубопроводов Казахстана составляет более 16 тыс. км.

На сегодняшний день доступ к экспортным рынкам, прежде всего, производится посредством следующих магистральных трубопроводов:

**Нефтепровод «Атырау-Самара»** – поставка казахстанской нефти через систему нефтепроводов стран СНГ на терминалы Черного и Балтийского моря, а также рынки стран Европы.

**Каспийский трубопроводный консорциум (КТК)** – доставка энергосырья проходит через территории России до Новороссийска. Проект расширения трубопровода КТК предусматривает увеличение пропускной способности более чем в 2 раза, до 67 млн. тонн в год к 2015 году, в том числе казахстанской нефти – 52,5 млн. тонн в год.

**Казахстан-Китай** – трубопроводная инфраструктура для экспорта западно-казахстанской нефти в Китай. В настоящее время пропускная способность трубопровода составляет 12 млн. тонн в год.

**Через Морпорт Актау** в 2012 г. будет отгружено 8 млн.т. Далее эти объемы идут частично через Махачкалу на Черное море, частично через Баку до Батуми. Часть объемов в будущем может поступать в трубопровод Баку-Тбилиси-Джейхан, в случае наличия свободных мощностей и приемлемых коммерческих условий.

Необходимо отметить, что на сегодня существующие экспортные мощности достаточны для покрытия потребностей добывающей отрасли.

В Республике создана диверсифицированная система поставок казахстанского углеводородного сырья на внешние рынки, позволяющая нефтедобывающим компаниям выбрать наиболее привлекательные и стабильные рынки сбыта нефти и газа. Однако, ожидаемый в перспективе рост объемов добычи углеводородного сырья предполагает увеличение экспорта нефти. К 2020 г. Казахстан планирует войти в десятку крупнейших экспортеров в мире с показателем добычи нефти на уровне 130 млн. т. В связи с этим актуальное значение приобретает развитие транспортных систем углеводородного сырья Казахстана, в том числе строительство новых и расширение пропускных способностей действующих трубопроводных систем.

### **Нефтехимическая промышленность**

Проделана значительная работа по созданию новой высокотехнологичной инновационной отрасли промышленности – нефтехимической, по углубленной переработке нефти и попутного газа с выпуском нефтехимической продукции с высокой добавленной стоимостью. Это обеспечит диверсификацию экономики Казахстана и ее устойчивое развитие.

В настоящее время инвестиции в создание нефтехимических производств составляют порядка 1 млрд. долл. США и в ближайшее время на строительство будет затрачено более 6,5 млрд. долл. США, а это, по предварительному прогнозу, составит на период строительства порядка 10 тыс. новых рабочих мест.

В ближайшей перспективе будут введены в эксплуатацию нефтехимические производства мирового уровня с инновационными технологиями, которые обеспечат мультипликативный эффект для развития других отраслей экономики и активному развитию предприятий малого и среднего бизнеса.

#### **Дальнейшее развитие отрасли**

С учетом сегодняшних мировых трендов, Казахстан, являясь одним из растущих потребителей и экспортеров энергии, должен своевременно и с учетом собственной выгоды реагировать на изменение тенденции на глобальном энергетическом рынке.

Благодаря продуманной и тщательно проработанной отраслевой политике, Республика выстроила устойчивый и динамично развивающийся топливно-энергетический комплекс, который играет большую роль в обеспечении стабильного экономического прогресса страны.

Реализация научно-инновационной политики и внедрение в практику её достижений является фундаментом успешного развития любой отрасли, в том числе и нефтегазовой. Мировое экспертное мнение сегодня однозначно констатирует, что «эра легкоизвлекаемой нефти заканчивается». И сейчас процесс извлечения углеводородов из недр сопровождается самыми передовыми научными разработками, прорывными инженерными технологиями и высокопроизводительной уникальной техникой.

В этой связи необходимо продолжить активную работу по подготовке квалифицированных кадров и привлечению в Казахстан иностранных инвестиций, а также технологий ведущих мировых нефтегазовых компаний.

Представляется, что дальнейшее развитие отечественной нефтегазовой промышленности будет связано с формированием эффективных и конкурентоспособных на мировом рынке перерабатывающих производств, с высокой добавленной стоимостью.

Проблема воздействия отрасли на окружающую среду ещё более актуализируется при расширении работ на Каспии. Рациональное и безопасное освоение ресурсов Казахстанского Сектора Каспийского моря является стратегически важным вопросом для дальнейшего развития Казахстана. Поэтому, в рамках программы развития отрасли необходимо активизировать меры по охране окружающей среды, сохранения биологического разнообразия и выработке механизмов стимулирования предприятий по снижению эмиссий.

### **Литература**

- [1] Отчет АО «Казахский институт нефти и газа» «Анализ проблем и разработка методики долгосрочного прогнозирования развития нефтегазовой отрасли Казахстана». – Астана, - 2012 год.
- [2] 100 лет нефтегазовой промышленности Казахстана (История и современ-

ность), под ред. И.Тасмагамбетова. - Алматы: Казахстан Даму Институты, - 1999. - 52 с.

- [3] Послание Президента народу Казахстана «Стратегия Казахстан - 2030: процветание, безопасность и улучшение благосостояния всех казахстанцев». - Алматы, - 1998.

## **СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ГЛОБАЛЬНОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ**

*Арутюнян А.Г.*

[harlika89@gmail.com](mailto:harlika89@gmail.com)

### **Аннотация**

Глобальная финансовая система, обеспечивая свободу передвижения капиталов в международном масштабе, выступает важным условием функционирования мировой экономики. Главным фактором ее формирования стал процесс глобализации. В новых условиях есть две альтернативы дальнейшего развития глобальной финансовой системы: либо финансовая глобализация будет ускоряться, набирая новые обороты, либо финансовая глобализация будет отступать. Проведен анализ текущих показателей уровня глобализации и отмечены эффекты кризисных явлений.

### **Summary**

The global financial system by ensuring freedom of movement of capital internationally, is an important condition for the functioning of the world economy. The main factor of its formation was the process of globalization. In the new environment, there are two alternatives to the further development of the global financial system – whether the financial globalization will accelerate, gaining new turn, or financial globalization will recede. We performed an analysis of the current performance of globalization and marked the effects of the financial crisis.

### **Ամփոփում**

Համաշխարհային ֆինանսական համակարգը՝ ապահովելով կապիտալի միջազգային ազատ տեղաշարժը, համաշխարհային տնտեսության գործունեության կարևոր պայման է: Գործընթացի կազմավորման հիմնական գործոնը գլոբալացումն է: Նոր միջավայրում կա գլոբալ ֆինանսական համակարգի հետագա զարգացման գործընթացի երկու այլընտրանք՝ կամ ֆինանսական գլոբալիզացիան կարագանա, հավաքելով նորթափ, կամ ֆինանսական գլոբալացումը կսկսի նահանջել: Կատարված է գլոբալացման ըն-

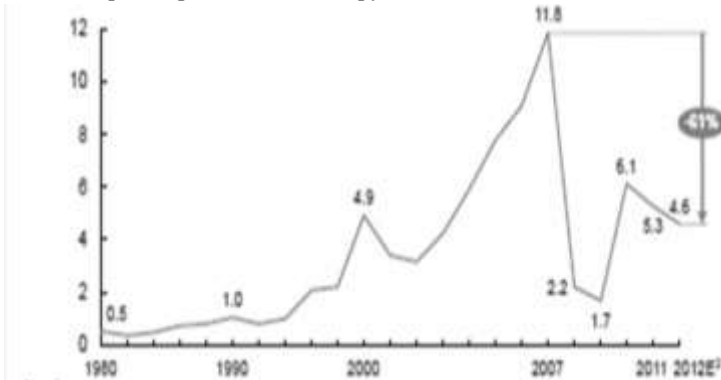
թացիկ կատարողականի մակարդակի վերլուծություն և ճգնաժամի հետևանքները:

**Ключевые слова:** финансовая система, глобализация, финансовые кризисы, современные глобальные трансформации

Становление мировой финансовой системы в 1960-х гг. происходило на базе интернационализации международных операций рынков ссудных капиталов. До этого момента в силу ряда причин – мирового экономического кризиса 1929-1933 гг., существовавших валютных ограничений и жёсткого регулирования рынка – международная торговля не была столь активной; при этом почти отсутствовали как прямые инвестиции, так и финансовые операции.

Современные глобальные трансформации мировой и национальных финансовых систем можно охарактеризовать следующими факторами:

- стремительное развитие процесса транснационализации экономических связей, интеграция национальных финансовых рынков;
- относительное ослабление регулирования мировых финансовых рынков (при увеличении их объемов и оборотов операций, приросте конкуренции между ними);
- расширение мировой финансовой системы за счет вхождения в мировую экономику развивающихся стран (возрастает глобальная неустойчивость);
- постоянное увеличение огромной массы капиталов (включая потоки капиталов между странами) и возрастание скорости движения капитала;
- высокая степень концентрации финансовых ресурсов как на макроэкономическом (бюджетные системы государств и международных организаций), так и на глобальном (межгосударственная, валютная) уровнях;
- тенденция к концентрации капиталов, растущая автономность глобальных коммерческих и финансовых конгломератов;
- рост интенсивности финансовых транзакций, высокая степень мобильности и взаимосвязи финансовых рынков;
- многообразие финансовых инструментов и высокая степень их динамизма.



	1980	1990	2000	2007	2011	2012*
--	------	------	------	------	------	-------

% к мировому ВВП	4	5	13	20	8	6
------------------	---	---	----	----	---	---

*McKinsey Global Institute Financial assets database*

**Рисунок 1.** Мировые трансграничные потоки капитала (трлн. долларов), по курсу 2011 г.

Анализ показывает, что среди факторов, повышающих риск возникновения и развития кризиса, выделяют рост валового внешнего долга по отношению к доходам, в частности банковского долга, несоответствие валют и сроков погашения. В процессе распространения кризиса также немаловажна степень и характер международной финансовой интеграции, в частности в банковском секторе.

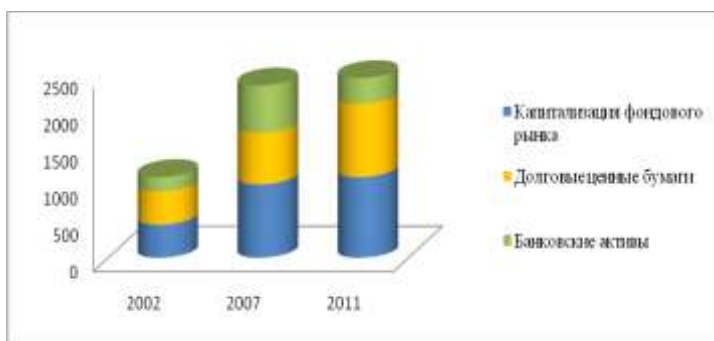
Теоретические и эмпирические основания для классификации степени воздействия кризисных явлений на национальные экономики можно подразделить на две категории:

- несоответствия и применение неправильных и/или несоразмерных политик в странах, пострадавших от финансового кризиса;

- недостатки и системные риски, связанные с мировой финансовой системой как таковой.

Первый набор факторов воздействия финансовых кризисов был вызван самими странами, и, следовательно, требует сильных изменений в политике и институтах этих стран. Эти факторы включают в себя:

- ошибочный режим фиксированного обменного курса;
- проблема морального риска с участием «чрезмерного заимствования» по странам-должникам, вытекающая из неявных гарантий их долги;
- отсутствие надежного финансового регулирования и надзора;
- отсутствие прозрачности и подотчетности, коррупция и уровень кланового капитализма.



*Источник: IMF. October 2012*

**Рисунок 2.** Объем глобальной финансовой системы (млрд дол.)

С одной стороны, интеграция в форме ПИИ не является причиной мобилизации финансовых рисков, но с другой стороны, международная интеграция банковского рынка была основным каналом «заражения», особенно в случае, когда тра-

нсграничные банковские кредиты предоставляются на короткий срок. Уязвимость к «заражению» была бы ниже в условиях большой ликвидности, что подчеркивает важность роли центральных банков, когда достаточное обеспечение международной ликвидности предоставляется в периоды финансовых потрясений.

Вторая группа факторов относится к системным рискам и недостаткам в мировой финансовой системе, которые требуют вмешательства наднациональных институтов или новых международных договоренностей. К ним относятся:

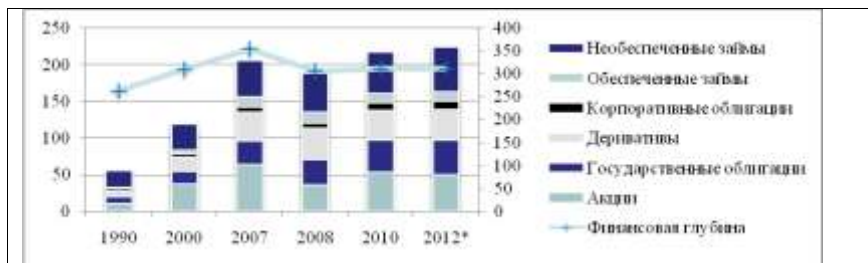
- «паника» и модель поведения по самореализации личных интересов;
- распространение негативных последствий (теория «заражения»);
- проблема необходимости множественного равновесия и, в результате, наличие проблем с ликвидностью, несостоятельность институтов.

Эти факторы требуют государственного вмешательства и внедрения новых механизмов в архитектуру международных финансовых рынков.

Очевидно, что оказание поддержки реальному сектору возможно при условии наличия «длинных» ресурсов в экономике. При этом бюджетные инструменты в целом занимают важное место в формировании всей денежной базы, и особенно ее «длинного» компонента в ведущих странах.

Несмотря на все осуществляемые меры, рынок кредитования в развитых странах находится в замороженном состоянии. «Здоровые банки, способные кредитовать, крайне важны для глобального оживления», говорилось в декларации встречи G20 летом 2012 г. При этом падение объема кредитования и формирование больших объемов ликвидности, которая фактически не работает и не поступает в экономику, в целом отражают сохраняющуюся неуверенность участников рынка относительно своей устойчивости и возможностей развития. Ситуация с кредитным сжатием столь тревожна, что в некоторых странах начинают принимать специальные программы по оживлению кредитования. Мировая финансовая система остается хрупкой, но экономики по всему миру начали двигаться по пути к восстановлению.

- падение роста финансовых активов до 1.9% с 7.9% в 2007;
- 60% снижение трансграничных денежных потоков по сравнению с пиком в 2007;
- рост объемов размещенных государственных ценных бумаг на 15.4 трлн. долл.;
- 32% инвестиций, направленных в развивающиеся страны по сравнению с 5% в 2000;
- удвоение объемов размещенных корпоративных ценных бумаг - 1.4 трлн. долл.
- 40% трансграничных денежных потоков представляют ПИИ;
- сокращение глобального дисбаланса в платежных балансах (доля к ВВП) на 30%.



McKinsey Global Institute Financial assets database



**Рисунок 3. Глобальный объем финансовых инструментов (трлн. долларов), по курсу 2011 г.**

Можно выделить ряд крупных долгосрочных изменений мировых тенденций, которые формируют наш мир. Тенденции соединены между собой тремя основными драйверами, которые помогли установиться каждому тренду:

- *Демографические сдвиги*

Рост населения, увеличение урбанизации, увеличение разрыва между странами с молодым и быстро стареющим населением и быстро растущий средний класс меняют не только мир бизнеса, но и общество в целом

- *Изменение глобальной структуры власти*

Поскольку мир восстанавливается после худшей рецессии за последние десятилетия, рост отношения между государственным и частным секторами сместился в сторону баланса глобальной власти быстрее, чем можно было ожидать.

- *Бурный темп инноваций*

Инновации в сфере технологии по-прежнему имеют существенное воздействие на бизнес и общество. Развивающиеся рынки становятся рассадниками инноваций, особенно в усилиях по достижению растущего среднего класса и малообеспеченных потребителей по всему миру.

В качестве необходимых мер по изменению функционирования глобальной финансовой системы предполагается соблюдение принципов по повышению уровня стандартов и прозрачности; устойчивое финансовое регулирование и надзор; более гибкие режимы обменного курса; соблюдение последовательных шагов в осуществлении национальных политик и применении новых инструментов; упорядоченное погашение задолженности в течение кризиса ликвидности и неплатежеспособности.

## Литература

- [1] EY Global, "Tracking global trends: how six key developments are shaping the business world", 2011 <http://www.ey.com>
- [2] L20 Statement to the G20 Summit June 2012.
- [3] McKinsey Global Institute, Global capital markets - "Financial globalization: retreat or reset?", March 2013, <http://www.mckinsey.com/mgi>.
- [4] World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development, Global Investment Trends, <http://unctad.org>
- [5] М. В. Ершов, "Мировая финансовая система после кризиса: тенденции и проблемы развития" - Деньги и Кредит, 1/2013.

# ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В СТРАНАХ СНГ

*Арутюнян Г.А.*

[gevoharut@mail.ru](mailto:gevoharut@mail.ru)

## Аннотация

В статье анализируется влияние налогов на экономический рост. В связи с этим рассматриваются два подхода: теоретический подход и эмпирический подход, основываясь на данных стран СНГ, в частности, Армении. Результаты анализа подтвердили наличие связи между налогами и экономическим ростом. В частности, эмпирический анализ стран СНГ показал негативное влияние корпоративного налога и общего налогового бремени на бизнес на экономический рост, а влияние НДС и налога на доход физических лиц было положительным.

## Summary

The article analyzes the impact of taxes on economic growth. In this regard, we consider two approaches: theoretical approach and empirical approach based on data of CIS countries, in particular, of Armenia. The results of the analysis confirmed the connection between taxes and economic growth. In particular, the empirical analysis of CIS countries showed the negative impact of corporate tax and total tax burden on business on economic growth, and the impact of VAT and PIT was positive.

## Ամփոփում

Հոդվածում վերլուծվում է հարկերի ազդեցությունը տնտեսական աճի վրա: Այդ իսկ պատճառով դիտարկվում է երկու մոտեցում՝ տեսական և էմպիրիկ, հիմնվելով ԱՊՀ երկրների տվյալների վրա՝ մասնավորապես, Հայաստանի: Հետազոտության արդյունքները հաստատեցին հարկերի և տնտեսական աճի միջև առկա կապը: Մասնավորապես, ԱՊՀ երկրների էմպիրիկ վերլուծությունը ցույց տվեց կորպորատիվ հարկի և բիզնեսի հանդեպ ընդհանուր հարկային բեռի բացասական ազդեցությունը տնտեսական աճի վրա: Իսկ ավելացված արժեքի հարկի և եկամտահարկի ազդեցությունը բացասական էր:

**Ключевые слова:** налог, экономический рост, влияние

Вопрос влияния налогов на экономический рост сегодня является предметом активных дискуссий и споров между многими экономистами. Сторонники налоговых сокращений считают, что низкие налоги являются важным стимулом рабо-

ты, фактором сбережений и инвестиций, одновременно утверждая, что, снижая уровень налоговой нагрузки, обеспечиваются высокие темпы экономического роста.

Налоги могут повлиять на рост за счет их воздействия на фактор накопления и на общий фактор производительности. Рассматривая первое направление, налоги могут повысить стоимость капитала и снизить стимулы к инвестированию, что негативно влияет на экономический рост. Кроме того, путем предоставления льготных условий некоторым секторам экономики, налоги могут исказить распределение капитала и снизить общую производительность инвестиций. Другой путь воздействия налогами на экономический рост лежит через влияние самих налогов на совокупную производительность факторов производства. Налоги искажают цены на факторы и вызывают потерю эффективности в распределении ресурсов. Это негативное влияние налогов на эффективность снижает совокупную производительность факторов производства. Другой эффект налогов на общую производительность факторов производства происходит через их потенциальное воздействие на предпринимательство. Предпринимательская деятельность генерирует новые идеи, которые могут повысить совокупную производительность факторов производства. Ряд исследований показывает, что налоги влияют на предпринимательскую деятельность отрицательно. Неблагоприятное влияние налогов на предпринимательскую активность снижает генерирование новых идей и снижает совокупную производительность факторов производства.

Для выявления влияния налогов на экономический рост был проведен ряд эмпирических исследований, в большей степени, на примере развитых стран. Одни исследования сосредоточены на анализе однотипных стран, в то время как другие исследователи рассматривают проблему с использованием данных по субнациональным государствам, в частности, американским штатам. Во всех исследованиях было выявлено влияние налогов на экономический рост в той или иной степени. Наиболее важным примером исследований является недавний эмпирический анализ стран ОЭСР на предмет степени влияния различных налогов на экономический рост. Результаты данного анализа показали негативное влияние налогов на экономический рост, где значительный эффект на экономический рост оказывает корпоративный налог, за ним следуют подоходный налог и налог на потребление.

Что касается стран СНГ, то насколько нам известно, данная проблематика исследована не достаточно глубоко. В этой связи, основной целью данной работы является эмпирическое исследование влияния налогов на экономический рост в странах СНГ.

### **Следует ли ожидать влияния налогов на экономический рост: теоретический подход**

Перед тем как рассмотреть эмпирические факты, целесообразно задаться следующим вопросом. Как налоги в целом могут повлиять на экономический рост? Препятствуя новым инвестициям и предпринимательским стимулам? Искажая инвестиционные решения? Или снижая мотивы к труду и приобретению

рабочих навыков? Такие вопросы часто связываются с моделью экономического роста, впервые предложенной Солоу. В данной модели объем производства ( $y$ ), как правило, измеряемый по объему ВВП, определяется экономическими ресурсами: размером и квалификацией трудовых ресурсов ( $m$ ), а также размером и технологической продуктивностью акционерного капитала ( $k$ ).

Что касается темпа роста объема производства, то в данной модели он будет зависеть от темпов роста физического капитала и человеческого капитала, а также от изменений в базовой производительности инвестиций в экономике. Более формально, мы можем разложить темп роста выпуска продукции в экономике в ее различных компонентах:

$$y_i = \alpha_i k_i + \beta_i m_i + \mu_i \quad (1)$$

где темп роста ВВП в  $i$ -ой стране обозначен через  $y_i$ , а ставка чистых инвестиций (представленная в процентах от ВВП), что эквивалентно изменению с течением времени в акционерном капитале, представлена через  $k_i$ . Процентный рост в эффективном единице труда с течением времени обозначен через  $m_i$ , в то время как переменная  $\mu_i$  измеряет общий рост производительности экономики. Что же касается переменных  $\alpha_i$  и  $\beta_i$ , то они показывают, соответственно, предельную производительность капитала и выпускаемую эластичность труда [1, с. 618].

Эта теоретическая основа позволяет выдвинуть пять путей, посредством которых налоги могут повлиять на экономический рост, в соответствии с переменными, отраженными в правой части вышеуказанного уравнения. Во-первых, высокие налоги препятствуют инвестициям, чистому приросту капитала. Во-вторых, налоги могут ослабить рост предложения рабочей силы, препятствуя участию рабочей силы, искажая выбор профессии или получение образования, навыков и профессиональной подготовки. В-третьих, налоговая политика имеет потенциал препятствовать росту производительности  $\mu_i$  путем ослабления исследований и разработок, развития венчурного капитала для «хай-тек» отраслей, активная деятельность которых может существенным образом повысить производительность факторов производства. В-четвертых, налоговая политика может также повлиять на предельную производительность капитала путем искажения инвестиций из секторов с высокой налоговой нагрузкой в сектора с более низкой налоговой нагрузкой и одновременно с более низкой общей производительностью. В-пятых, большая налоговая нагрузка на предложение труда может исказить эффективное использование человеческого капитала, препятствуя занятости рабочих в секторах с высокой социальной производительностью, но и с тяжелой налоговой нагрузкой. Иными словами, можно сказать, что в тех странах, в которых практикуются высокие налоговые ставки, значения  $\alpha_i$  и  $\beta_i$  значительно низкие, что, как правило, замедляет экономический рост, держа на постоянном уровне инвестиции, как в человеческий, так и в физический капитал [1, с. 618-620].

Мы отметили пять возможных механизмов, посредством которых налоги могут повлиять на экономический рост. Таким образом, может показаться, что налоги должны играть центральную роль в определении долгосрочного роста. Однако, обычная модель роста Солоу предполагает, что налоги не должны

иметь никакого влияния на долгосрочные темпы роста. Отчасти, этот результат получается по причине предположения, что рост производительности  $\mu$  – фиксирован и не зависит от налоговой политики. Но это парадоксальное утверждение справедливо и из-за различия между изменениями в уровне ВВП и изменениями в темпах роста ВВП. Иными словами, простая модель Солоу предполагает, что налоговая политика, хотя и является искажающей, но не имеет никакого влияния на долгосрочные темпы экономического роста, даже если она действительно снизит уровень производства в долгосрочной перспективе.

Так каким же образом налогообложение может повлиять на темп роста производства? Рассмотрим два возможных механизма. Суть первого состоит в том, что, когда изменяется структура налогообложения, ожидаются изменения в краткосрочных темпах роста производства в процессе перехода до нового устойчивого состояния.

Вторая возможность возникает в контексте нового класса моделей «эндогенного роста». В этих моделях применяются стационарные темпы роста, которые могут отличаться в зависимости от налоговой и расходной политики, проводимой правительством. Конструкт эндогенного роста подчеркивает такие факторы, как «побочный» эффект и «обучение на собственном опыте», через которые конкретные решения фирм об инвестировании в капитал, в НИОКР или индивидуальные инвестиции в человеческий капитал могут дать положительные внешние эффекты, которые приносят пользу остальной экономике. В этих моделях налоги могут иметь долгосрочное постоянное воздействие на рост производства. Тем не менее, остается вопрос: какова величина этих воздействия налогов на экономический рост [1, с. 620-622]?

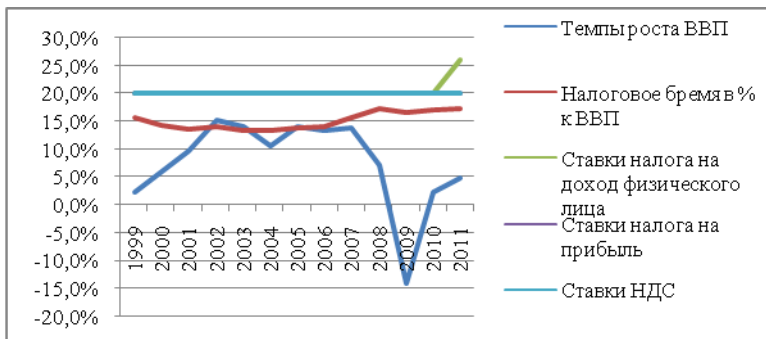
Ряд недавних теоретических исследований использовали модель эндогенного роста для имитации влияния налоговых реформ на экономический рост. Результаты всех этих исследований подтвердили влияние налогов на темпы экономического роста. К сожалению, степень влияния на темпы экономического роста весьма чувствительна к определенным предположениям, воплощенным в экономических моделях, используемых в этих исследованиях, с малым эмпирическим руководством или консенсусом относительно ключевых значений параметров. Следовательно, эти исследования получили существенно различающиеся выводы о величине повышения темпов роста.

Эти имитационные модели эндогенного роста не в состоянии обеспечить комфортный диапазон правдоподобных эффектов налогов на рост и, таким образом, как правило, вызывают больше вопросов, нежели дают ответов. Более того, они, вероятно, не соответствуют характеристикам налоговой системы анализируемой страны. И, в конечном счете, сегодня есть также необходимость применять эмпирический подход, который более реален для выявления влияния налогов на экономический рост.

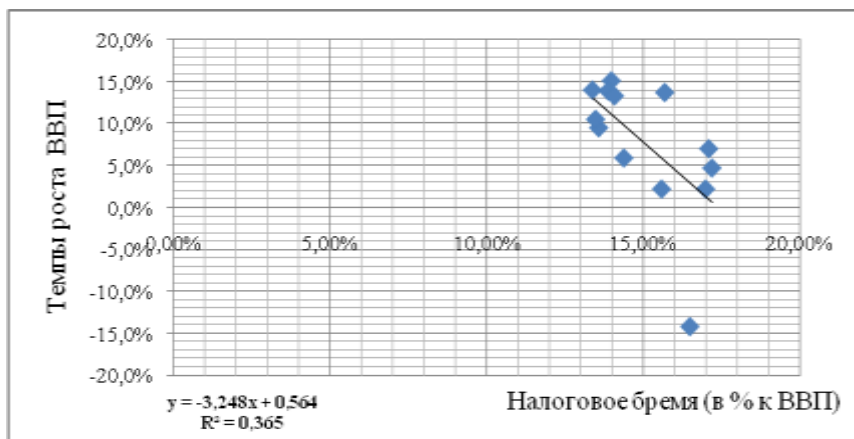
### **Налоговая политика и экономический рост: эмпирические данные**

Обычно для анализа взаимосвязи налогов и экономического роста можно применять два эмпирических подхода: анализ на примере одной страны и межстрановой анализ. Первый подход эффективен, если анализируется субнациональная страна или страна с достаточно богатыми историческими данными по

необходимым показателям [2, с. 564-566]. Рассматривая в данной работе страны СНГ, в частности Армению, которые являются странами с переходной экономикой, очень трудно выявить корреляцию между налогами и экономическим ростом. Однако в данной работе мы применили этот подход на примере Армении. Так, анализ налогов и экономического роста, выраженного в ВВП, по данным Армении с 1999 по 2011 гг. представлен на графике 1 [5, Статистические ежегодники], [10, Налоговое законодательство Армении].



**Рисунок 1.** Ставки НДС, налога на прибыль, подоходного налога, общее налоговое бремя и темпы роста ВВП Армении на период с 1999 по 2011гг.



**Рисунок 2.** Корреляционное поле зависимости темпов роста ВВП от налогового бремени в Армении по данным с 1999 по 2011гг.

Как видно из графика за весь период анализа ставки налога на прибыль, подоходного налога и НДС были на одном и том же уровне, что затрудняет выявить корреляцию между ставка-ми налогов и ростом ВВП. Если же рассматривать налоговое бремя как фак-тор изменения темпов роста ВВП, то, как видно

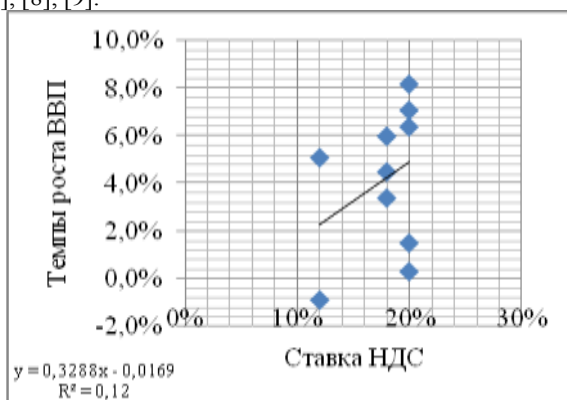
из рисунка 1, снижение налогового бремени за период с 1999 по 2001 гг. сопровождалось повышением темпов роста ВВП, а также повышение налогового бремени за период с 2006 по 2008 гг. в свою очередь привело к снижению темпов роста ВВП. Также если посмотреть на корреляционное поле зависимости темпа роста ВВП от налогового бремени (см. рисунок 2. [5, Статистические ежегодники]), то мы увидим, что налоговое бремя негативно влияет на темпы экономического роста.

Таким образом, результат анализа только одной страны, а именно, Армении, показал негативную связь между общим налоговым бременем и экономическим ростом. Однако, мы не смогли выявить степень влияния отдельных налогов.

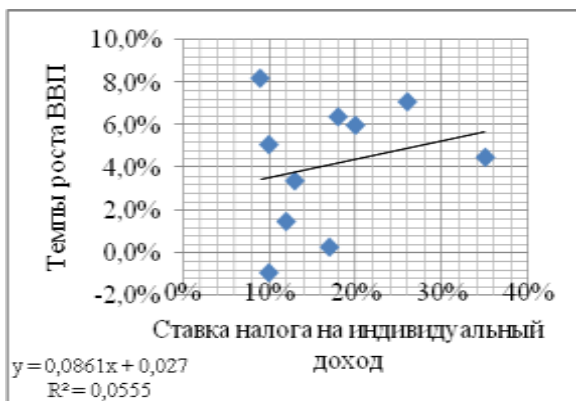
Альтернативный эмпирический подход анализа влияния налоговой политики на экономический рост опирается на опыте разных стран. Страны имеют очень разные философии налогообложения и очень разные методы сбора своих доходов. В течение последних нескольких десятилетий некоторые страны повысили налоговые ставки довольно резко, в то время как в других странах, налоговые ставки остались примерно одинаковыми. Преимущество использования межстранового анализа в том, что мы можем использовать многие страны с разной структурой налогов и темпами роста ВВП для проверки связи между налоговой политикой и экономическим ростом.

В целом, ряд исследований на примере развитых стран на основе данного подхода показал, что налоги имеют влияние на экономический рост, но эти результаты не являются основой для налоговых измерений [2, с. 564–566].

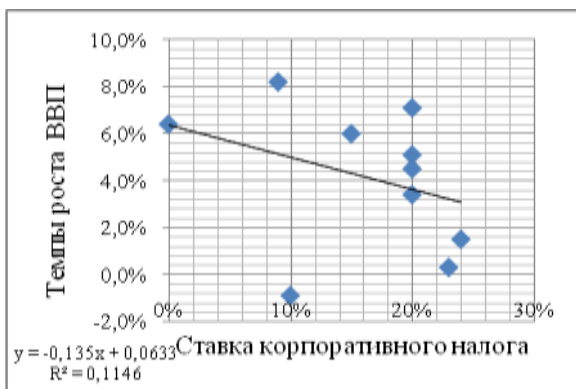
В данной статье для анализа методом межстранового анализа в качестве объекта была взята группа развивающихся стран, а именно, стран СНГ. Результаты данного анализа представлены на рисунках 3–6 [5, Статистические ежегодники], [6], [8], [9].



**Рисунок 3.** Корреляционное поле зависимости темпов роста ВВП от ставки НДС по данным стран СНГ за 2012 год

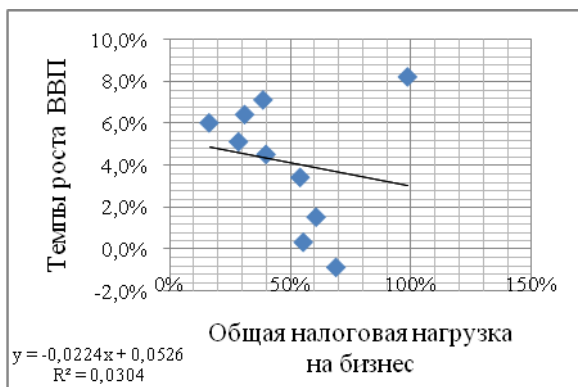


**Рисунок 4.** Корреляционное поле зависимости темпов роста ВВП от ставки налога на индивидуальный доход по данным стран СНГ за 2012 год



**Рисунок 5.** Корреляционное поле зависимости темпов роста ВВП от ставки корпоративного налога по данным стран СНГ за 2012 год





**Рисунок 6.** Корреляционное поле зависимости темпов роста ВВП от общей налоговой нагрузки на бизнес по данным стран СНГ за 2012 год

На основе данных, представленных на рисунках 3-6 видно, что налоги, и в целом, налоговое бремя на бизнес имеют связь с темпами экономического роста в той или иной степени. Хотя налог на добавленную стоимость и подоходный налог по данным стран СНГ имеют положительную связь с темпом экономического роста, однако корпоративный налог и общая налоговая нагрузка на бизнес имеют негативное влияние на темпы экономического роста.

Хотя результаты данного анализа не могут быть приняты в качестве твердой основы для разработки эффективной налоговой политики в целях стимулирования экономического роста, но ряд уроков, на наш взгляд, может быть изъят.

Во-первых, мы считаем, что налоговая политика влияет на экономический рост. Существует достаточно доказательств, связывающих налогообложение и рост производства, чтобы сделать обоснованный вывод о том, что положительные изменения в налоговой политике могут создавать умеренный эффект на рост объема производства. Являются ли эти эффекты постоянными или ограничены во времени, трудно определить, так как налоговые режимы часто меняются.

Как показали результаты анализа, наиболее значимым налогом по степени воздействия на экономический рост, на примере стран СНГ, является НДС, и данное влияние положительно. Положительное, но незначительное влияние имеет также подоходный налог. Что касается связей между налогом на прибыль, общей налоговой нагрузкой на бизнес с темпами экономического роста, то они отрицательны.

Во-вторых, хотя эффекты на экономический рост со стороны налогов в краткосрочном плане скромны, однако в долгосрочном плане они могут существенно повлиять на уровень жизни.

В-третьих, структура налоговой системы, вероятно, столь же важна для экономического роста, как абсолютный уровень налогообложения. Страны, которые в состоянии эффективно мобилизовать налоговые ресурсы, вероятно, будут иметь более высокие темпы роста, чем страны с более низкой эффективностью сбора налогов. Иными словами, конструкция налоговой системы, скорее всего, оказывает хотя и скромное, но в совокупности, важное воздействие на долгосрочные темпы роста.

### Литература

- [1] “Taxation and economic growth”, Eric Engen, Jonathan Skinner, National Tax Journal, 1996.
- [2] “The impact of tax cuts on economic growth : evidence from the canadian provinces”, Ergete Ferede, Bev Dahlby, National Tax Journal, 2012.
- [3] “State income taxes and economic growth”, Barry W. Poulson, Jules Gordon Kaplan, Cato Journal, 2008.
- [4] “Corporate tax rates and economic growth: since 1947”, Thomas L., EPI, 2013.
- [5] [www.armstat.am](http://www.armstat.am)
- [6] [www.minfin.am](http://www.minfin.am)
- [7] [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)
- [8] [www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org)
- [9] <http://www.kpmg.com/global/en/issuesandinsights/articlespublications>
- [10] [www.parliament.am](http://www.parliament.am)
- [11] Национальные статистические службы стран СНГ.

## СОВРЕМЕННАЯ ПОЛИТИКА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ АРМЕНИИ

*Барсегян А.А. Хачатрян А.А.*

[Barseghyan.a@gmail.com](mailto:Barseghyan.a@gmail.com), [any.khachatryan@gmail.com](mailto:any.khachatryan@gmail.com)

### *Аннотация*

Данная статья посвящена изучению современного состояния политики привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику Армении. В статье изучена динамика ПИИ в стране, представлены основные крупные страны-доноры ПИИ, а также отрасли, в которые инвестировали или инвестируют основные страны-доноры. Проведен обзорный анализ закона РА «Об иностранных инвестициях» и представлены основные слабые и сильные стороны закона.

Также в рамках статьи представлены основные факторы, препятствующие привлечению большого объема иностранных инвестиций в экономику Армении.

### Summary

This article is devoted to analysis of the modern state of the policy of attracting foreign direct investment in the economy of Armenia. In the article there were analyzed the dynamics of FDI in the country, were pointed the major large donors of FDI and the sectors of the economy where donors have invested since 2000. The overview analyses of the law of Armenia about foreign direct investment was made, and were shown key advantages and disadvantages of it. Also, in the frames of the article, were presented the main factors that prevent attraction of big volumes of FDI in the economy of Armenia.

### Ամփոփում

Սույն հոդվածը նվիրված է ՀՀ տնտեսությունն օտարերկրյա ուղղակի ներդրումների ներգրավման արդի քաղաքականությանը: Հոդվածում ուսումնասիրվել է ՕՈԻՆ դինամիկան, ներկայացվել են խոշոր ներդրողները և տնտեսության այն հատվածները, որտեղ իրականացվել են ներդրումները: Իրականացվել է նաև «Ներդրումների մասին» ՀՀ օրենքի վերլուծությունը, բացահայտվել են դրա դրական և բացասական կողմերը և ներկայացվել են Հայաստան ներդրումների ներգրավման հիմնական խոչընդոտները:

**Ключевые слова:** прямые иностранные инвестиции, коррупция, экспорт и импорт капитала,

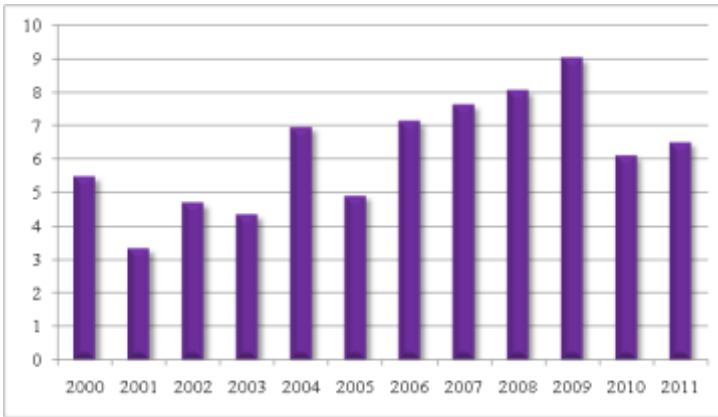
В 1991 году, после провозглашения независимости, Армения также стала субъектом международных экономических отношений. Сейчас Армения стоит перед одной из сложнейших задач – вступлением в новый этап конкурентного развития, которое обусловлено, главным образом, глобализационными тенденциями мировой экономики и, в частности, интенсификацией международных инвестиционных потоков, поскольку именно крупные инвестиции в экономику могут способствовать трансформации национальной экономики Армении. Скорость и эффективность такого перехода зависит от способности Армении привлекать большее количество иностранного капитала в конкурентные секторы национальной экономики. Необходимо отметить, что самым приоритетным источником притока капитала являются прямые иностранные инвестиции, поскольку в результате их привлечения страна-реципиент получает не только финансовые ресурсы, но также осуществляется трансфер технологий, равно как и знаний, как с точки зрения трудового обучения и накопления навыков, так и путем внедрения альтернативных и эффективных методов управления

Приток ПИИ в Армению будет означать доступ к новым рынкам, производство уникальной и востребованной продукции, создание новых рабочих мест, а также пополнение доходной части государственного бюджета. Приток данного

вида капитала также положительно влияет на конкуренцию: в результате появления на национальном рынке иностранных компаний, сбалансировано существующее рыночное неравновесие. Интенсификация притока прямых иностранных инвестиций является одним из главных факторов создания предпосылок для долгосрочного развития экономики РА, прежде всего, через модернизацию производства, что, в свою очередь, будет способствовать уменьшению неадекватно высокого импорта и улучшению платежного баланса. Но меры и условия использования прямых иностранных инвестиций, как одного из ключевых источников развития национальной экономики, требуют подробного анализа для установления основных направлений корректировки проводимой политики по привлечению иностранного капитала.

Инвестиционная и торговая политика Армении считается одной из наиболее открытых в СНГ. Инвестиционный климат в стране является перспективным. Правительство Армении предпринимает меры улучшения экономической и политической системы для привлечения большого количества прямых иностранных инвестиций.

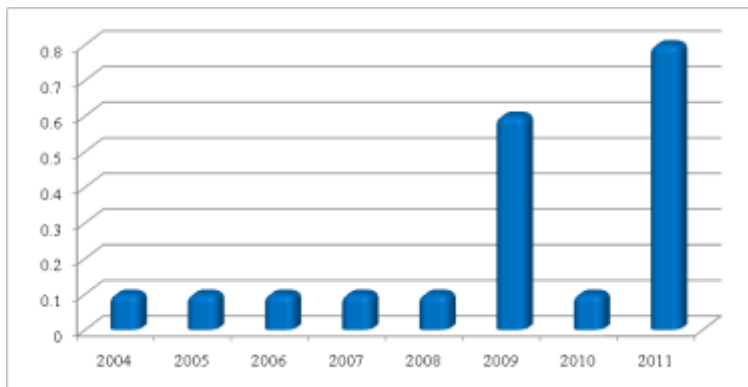
За период 2000-2011 гг. в Армении самый высокий показатель притока ПИИ в процентах от ВВП наблюдался в 2009 году. За данный период самый худший результат был зафиксирован в 2001 г., приток ПИИ составил всего 3% от ВВП, но, начиная с 2006 г., в стране наблюдался стабильный рост, а уже в 2010 г. приток ПИИ резко сократился, хотя в 2011 г. он начал восстанавливаться.



**Источник:** Сайт Всемирного банка – [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)

*Рис. 1. Чистые притоки прямых иностранных инвестиций в процентах от ВВП за 2000-2011 гг.*

В свою очередь, динамика объемов ввозимых прямых иностранных инвестиций в Армению зависит от проводимой в стране политики по привлечению иностранных инвестиций. Устойчивый экономический рост нашей страны, в контексте обеспечения равновесия между притоком и оттоком денежных средств, во многом зависит именно от эффективности реализации инвестиционной политики нашего государства.



**Источник:** Сайт Всемирного банка – [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)

**Рис. 2.** Чистые оттоки прямых иностранных инвестиций в процентах от ВВП за 2004-2011 гг.

Исходя из того, что экономика Армении в значительной мере зависит от внешней торговли, правительство страны нацелено на эффективное взаимодействие с внешним миром и стремится увеличить объемы потоков ПИИ в страну, рассматривая проведение эффективной инвестиционной политики как ключевой инструмент для стимуляции экономического роста.

До 2004 г. из Армении не происходило оттока ПИИ. С 2004 г. оттоки из РА были незначительны, однако в 2009 году наблюдался рост, и объем ПИИ составил 0,6% от ВВП, в том случае, когда в 2008 году данный показатель составлял всего 0,1% от ВВП. Однако, в 2010 г. показатель вновь сократился до 0,1% , а в 2011г. резко увеличился, достигнув значения в 0,8%.

Для того чтобы повысить инвестиционную привлекательность страны, Правительство Армении объявило об инвестиционной политике **«Открытых дверей»**, что нашло отражение в Законе Армении **«Об иностранных инвестициях»**.

Закон «Об иностранных инвестициях» был принят в июле 1994 года, и регулирует иностранные инвестиции в Армении. Правительство придало ПИИ решающую роль в ускорении темпов экономического роста, придавая особое значение закону «Об иностранных инвестициях» в повышении роли положительных эффектов ПИИ в процессе развития экономики РА. В результате, Ассоциация Американских Адвокатов оценила закон «Об иностранных инвестициях РА», как один из наиболее либеральных законов об иностранных инвестициях, действующий в странах с переходной экономикой. [5]

Так, согласно закону РА «Об иностранных инвестициях», зарубежным предприятиям, действующим на территории Армении, предоставляется не менее благоприятный режим, чем национальным компаниям (принцип национального режима). Более того, иностранным инвесторам могут предоставляться дополнительные льготы для инвестиций в важнейшие сферы, способствующие соци-

альному и экономическому развитию страны. Иностранные предприятия могут осуществлять инвестиции в любой сектор экономики и в различных формах. Так, иностранные инвесторы могут осуществлять капиталовложения в экономику Армении путем создания предприятий со 100-процентным иностранным участием; путем покупки существующих предприятий или же части акций действующих компаний, а также путем создания совместных компаний. Еще иностранные инвесторы во взаимодействии с государственными компаниями могут заниматься разработкой месторождений полезных ископаемых в случае заключения концессионного договора. Также, важным моментом является то, что иностранные инвестиции в РА не подлежат национализации. Также неприменима конфискация иностранных инвестиций со стороны государственных органов, однако такое может иметь место в чрезвычайных ситуациях, установленных законодательством РА или по приговору суда и с полной компенсацией.

Кроме того, если в результате несоблюдения закона об иностранных инвестициях со стороны соответствующих органов иностранный инвестор терпит материальные убытки или упущенную выгоду, то должно иметь место возмещение убытков в судебном порядке и по текущим рыночным ценам в той валюте, в которой осуществлены инвестиции или же в другой валюте, но только при взаимном согласии сторон. Прибыль иностранного инвестора остается в его распоряжении после оплаты налогов, а также других платежей, установленных законодательством Армении. Иностранный инвестор имеет полное право на вывоз собственности, прибыли, дохода, полученных в результате осуществления капиталовложения, а также других средств, которые являются результатом инвестиционной деятельности, платой за выполненную работу, или же компенсацией. Для стимулирования притока прямых иностранных инвестиций в экономику Армении, Законодательство республики предусматривает привилегии и гарантии для зарубежных инвесторов.

**Закон об иностранных инвестициях: [6; 1]**

- ✓ Гарантирует равное отношение к иностранным и внутренним инвестициям.
- ✓ Значительно ограничивает возможность конфискаций имущества со стороны государства.
- ✓ Требуется полная компенсация со стороны государства при экспроприации.
- ✓ Дает возможность инвестировать в разные отрасли экономики.
- ✓ В течение пяти лет защищает инвестиции в случае неблагоприятных законодательных изменений.
- ✓ Предоставляет возможность доступа в армянские и международные суды для решения экономических споров.
- ✓ Дает возможность полной репатриации прибыли и собственности.
- ✓ Защищает интеллектуальную собственность.
- ✓ Обеспечивает некоторые другие права и привилегии, которые рассматриваются со стороны иностранных инвесторов как важные.

Иностранные инвесторы также могут иметь множество таможенных льгот. Имущество, которое ввозится предприятием с иностранными инвестициями

как уставный фонд, а также сырье, комплектующие изделия, полуфабрикаты и прочее имущество, используемое для собственного производства, освобождаются от таможенных пошлин. Освобождаются также от таможенных пошлин имущество иностранных работников, предприятий с иностранным капиталом, которое используется ими для личных нужд. А имущество, которое ввозится на территорию Армении в качестве иностранных инвестиций в соответствии с международными договорами, освобождается от уплаты таможенных пошлин только в соответствии со сроками, установленными в данных договорах. [1]

До 2002 года в РА иностранным инвесторам, в зависимости от размера осуществленных инвестиций, предоставлялись налоговые каникулы. Эта привилегия предоставлялась Законом РА «**О налоге на прибыль**», согласно которому осуществленные после 1998 года иностранные инвестиции в размере более 1 млн. долл. США в течение последующих двух лет полностью освобождались от налога на прибыль, а также получали 50-процентное освобождение на последующие пять лет.

Также в качестве привилегии для иностранных инвесторов возможна отсрочка платежей по НДС в течение 1-3 лет на определенные виды импортируемых товаров на сумму более 300 млн. драм, используемых в производстве, но данный режим распространяется также и на местных инвесторов. При изменении законодательства для инвесторов в течение следующих пяти лет действуют прежние налоги.

Важным законодательным аспектом в смысле инвестиционной привлекательности страны, является порядок разрешения споров. Согласно Закону РА «Об иностранных инвестициях», все споры, которые связаны с иностранными инвестициями, разрешающиеся между иностранными инвесторами и Республикой Армении, рассматриваются в судах РА.

Но, исходя из того, что утвержденные международные договоры имеют больший приоритет, чем национальное законодательство, иностранные инвесторы из стран, с которыми Армения подписала двусторонние соглашения по защите и содействию инвестиций, имеют полное право воспользоваться международными механизмами для разрешения инвестиционных споров. Армения является членом **MIGA** (Межгосударственная организация, осуществляющая страхование инвестиционных рисков - Multinational Investment Guarantee Agency). Армения является стороной, подписавшей Конвенцию о разрешении инвестиционных споров между государством и гражданином другого государства, и с 1992 года Армения стала членом Международного центра по урегулированию инвестиционных споров (**МЦУИС**), который предоставляет странам-членам услуги по арбитражному разбирательству. Это внушает дополнительное доверие иностранным инвесторам, обеспечивает быстрое, эффективное и качественное разрешение инвестиционных споров. [2]

Также важными стимулами для притока инвестиций в Армению являются наличие квалифицированной рабочей силы в стране.

Но, вместе с рядом положительных законодательных решений, существуют также отрицательные решения, которые негативно влияют на притоки иностранных инвестиций в страну. Согласно статье 31 Конституции Армении, пра-

вом собственности на землю не пользуются иностранные граждане и лица без гражданства, за исключением случаев, предусмотренных законом. Это означает, что иностранные инвесторы де-юре не могут являться собственниками земли, на которой действует их предприятие, и на котором они осуществляют свой бизнес.

Также инвестиционный климат нашей страны создает ряд серьезных проблем: численность населения составляет немного более трех миллионов, существует относительная геополитическая изоляция в связи с закрытыми границами с Турцией и Азербайджаном. Серьезным препятствием на пути инвестирования в Армению также является высокий уровень коррупции. Армянское Правительство осуществило ряд реформ на протяжении последних лет, среди которых можно отметить упрощение процедур лицензирования, реформу государственной службы, новый Уголовный кодекс, приватизацию в энергетическом секторе, антикоррупционные законы и правила, а в 2004 году, создание Совета по противодействию коррупции с целью координации антикоррупционной деятельности. Тем не менее, коррупция остается серьезной проблемой в таких важных областях, как судебная система, налоговые и таможенные сферы, сфера здравоохранения, образования и правоохранительных органов. [7]

Следует отметить также отрицательные такие социально-экономические факторы, как, массовая эмиграция трудоспособного населения, а также большая зависимость страны от трансфертов. В основном население живет за счет трансфертов.

**Основными инвестиционными направлениями в Армении являются:** [9]

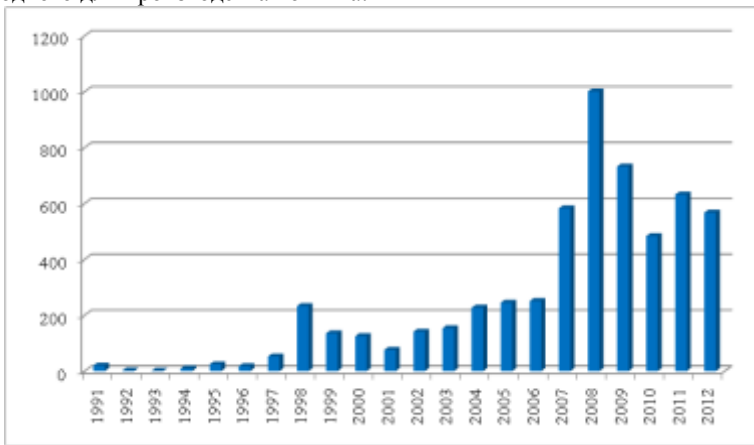
- Горнодобывающая промышленность;
- Система электроснабжения и газоснабжения;
- Химическая промышленность;
- Проектировка электроники высоких технологий;
- Обрабатывающая промышленность;
- Банковское обслуживание;
- Недвижимость;
- Легкая промышленность;
- Телекоммуникация.

В 1998 году Правительство РА создало Армянское Агентство Развития (ААР). Агентство было создано, для стимулирования механизмов с целью повышения притока прямых иностранных инвестиций и поощрения экспорта. ААР действует согласно принципу «единого окна» для инвесторов и экспортеров. Агентство оказывает помощь иностранным инвесторам в реализации инвестиционных проектов и осуществлении коммерческой деятельности в Армении. Также ААР является посредником между иностранными инвесторами и Правительством РА, путем предоставления необходимой информации относительно инвестиционных возможностей в Армении и законодательства, в сфере иностранных инвестиций. ААР также осуществляет функцию секретариата Совета по поддержке предпринимательства (СПП), который был создан в 2001 году с целью создания эффективной структуры для решения проблем, воз-



никающих перед предпринимателями в процессе осуществления коммерческой деятельности и для улучшения инвестиционного климата страны.

Пик инвестиционной активности иностранных инвесторов за 1993-2011 гг. наблюдался в 1998 году, после чего положительная тенденция наметилась лишь в 2001 году с очередным пиком в 2008 году. В РА значительное увеличение притока ПИИ произошло в 1998 году, когда национальная телефонная компания «Armentel» была приобретена греческой компанией «OTE», были приватизированы гостиницы «Армения» и «Ани» со стороны американских инвесторов, что позволило привлечь значительное количество иностранных инвестиций. А также значительный рост ПИИ в 1998 году объясняется покупкой Ереванского коньячного завода (ЕКЗ) французской компанией «Pernod Ricard». И именно в этом году было зафиксировано максимальное значение притока ПИИ в процентах от ВВП (11,7%) за весь период наблюдения. Что касается приватизации Ереванского коньячного завода необходимо отметить, что, несмотря на некоторые возникшие трудности, данная сделка стала одной из самых успешных в стране, поскольку деловые отношения между фермерами и покупателями сельскохозяйственной продукции вступили в качественно новый этап. Впервые, за последнее десятилетие, фермеры стали получать значительные суммы за выращенный виноград и, что самое главное, они стали получать эти деньги своевременно. Данная приватизация также способствовала трансферу знаний и накоплению навыков в вопросах выращивания и сбора винограда, максимально пригодного для производства коньяка.



**Источник:** Национальная статистическая служба РА - [www.armstat.am](http://www.armstat.am)

*Рис. 3. Чистый приток ПИИ в РА за 1991-2012г млн. долл. США*

Согласно данным Национальной статистической службы Армении, после долгих лет очень низкого объема потоков ПИИ, в 1998 году резко увеличились потоки ПИИ в страну. После чего незначительно произошло незначительное снижение их объема, но ПИИ в Армению увеличились с 70 млн. долл. США в 2001 году до 1 млрд. долл. США в 2008 году. Несмотря на снижение инвести-

ций, наблюдаемое в 2009-2010 годах, приток иностранных инвестиций в реальный сектор экономики в 2011г. увеличился до 816,3 млн. долл. США, из которых 631,4 млн. долл. являлись прямыми иностранными инвестициями.

На инвестиционный климат страны благоприятным образом повлияло также вступление Армении в ВТО в 2003 году и существенный прогресс в процессе приватизации в 2002-2003гг: к июлю 2003 года было приватизировано 7178 мелких и 1789 средних и крупных предприятий. Это положительное влияние отразилось в притоке ПИИ за 2004 год: прямые иностранные инвестиции в РА в 2004 году составили 246 млн. долл. США, что в два раза превышает аналогичный показатель предыдущего года. В последнее время имеет место значительное замедление процесса приватизации, что обусловлено главным образом непривлекательностью оставшихся активов и строгим ограничением числа потенциальных стратегических инвесторов.

Положительная тенденция в привлечении ПИИ продолжалась до кризисного 2009 года. Но в 2009 году приток прямых иностранных инвестиций в Армению сократился и составил 723 млн. долл. США, в то время, как в 2008 году был зафиксирован рекордный показатель объемов ПИИ, который составил 925 млн. долл. США. Большая часть прямых иностранных инвестиций в 2008 году была направлена в энергетический сектор, в данном секторе главным инвестором была Россия, в сектор телекоммуникации инвестиции были из России и Франции и транспорт, здесь главным инвестором была Аргентина.

По данным Национальной статистической службы Армении, в январе-декабре 2010 г. объем иностранных инвестиционных потоков в реальный сектор экономики РА составил 702.7 млн. долларов, уменьшившись по сравнению с тем же периодом 2009 г. на 24.9%, прямые инвестиции составили 482.0 млн. долларов, уменьшившись на 34.0%.

Таблица 1.

Первая десятка стран-инвесторов Армении 2009-2011 (в млн. долл. США)

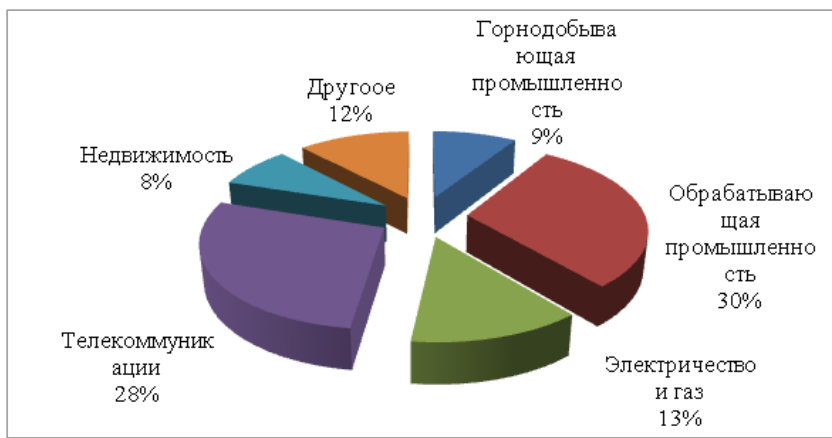
Страны-инвесторы	Все инвестиции		ПИИ		Все инвестиции		ПИИ	
	2009	2010	2009	2010	2011	2012	2011	2012
<i>Россия</i>	503	270	384	195	394	123	100	100
<i>Франция</i>	197	147	197	147	100	230	23	23
<i>США</i>	19	16	13	6	44	15	10	10
<i>Великобритания</i>	0,8	4	0,0883	4	34	3	0,019	0,019
<i>Канада</i>	-	26	-	0,1	32	0,1	24	24
<i>Германия</i>	19	47	19	22	25	48	9	9
<i>Аргентина</i>	50	33	48	30	19	55	7	7
<i>Швейцария</i>	-	11	-	10	18	45	16	16
<i>Кипр</i>	7	14	7	12	18	7	13	13
<i>Ливан</i>	22	18	14	11	14	13		
<b>Общие потоки инвестиций</b>	935	702	732	482	816	752	631	567

Источник: Национальная Статистическая служба РА - [www.armstat.am](http://www.armstat.am)

В 2010 г. 39,47% прямых инвестиций, осуществленных в реальном секторе, были направлены в сектор связи, 21,07% прямых инвестиций осуществлено в сектор обеспечение электроэнергией и газом, 7,84% - в секторе воздушного транспорта. За 2010 г. 0,01% от прямых инвестиций или 44,9000 долларов составили средства, полученные от приватизации организаций-резидентов РА организациями-нерезидентами РА (в январе-декабре 2009г. – 0.1% или 935,8000 долларов).

По данным Национальной статистической службы, инвестиции из России составили 195 млн. долл. и главным образом были направлены в сферу энергетики и газоснабжения, в сектор телекоммуникаций, в сектора спорта и организации отдыха. Также значительная часть инвестиций из России была направлена на производство опорных металлических конструкций и на рынок недвижимости. Инвестиции из Франции составили 147 млн. долл. США и в основном были направлены в сектор телекоммуникаций и в производство напитков. Третьей страной по величине иностранных инвестиций в экономику Армении в 2010 году является Аргентина. Инвестиции из Аргентины составили 30 млн. долл. США и полностью были направлены в сектор воздушного транспорта, в частности, на реконструкцию и перевооружение Международного Аэропорта «Звартноц».

По величине иностранных инвестиций в РА после Аргентины следуют такие страны как Кипр, Германия, США, Швеция, Ливан и т.д. Объем инвестиций из Германии составил 22 млн. долл. и был направлен в горнодобывающий сектор. Приток инвестиций из Соединенных Штатов главным образом был направлен в металлургическую промышленность. Также значительная часть этих инвестиций пришлось на розничную торговлю, сектор строительства, в сектор консалтинговых и информационных услуг, в финансовую индустрию и в сектор компьютерных технологий. Львиная доля инвестиций из Ливана была направлена в сектор телекоммуникаций, а остальная часть была направлена в пищевую промышленность. Приток инвестиций из Италии главным образом был направлен в сектор оптовой торговли и в рынок недвижимости.



Источник: сайт Министерства экономики РА - <http://www.mineconomy.am>

**Рис. 4.** Прямые иностранные инвестиции по секторам за 2011г.

Тремя основными секторами, в которые в 2011 году были направлены прямые иностранные инвестиции, являются сфера обрабатывающей промышленности 30% (245,9 млн. Долл. США), сектор телекоммуникации: за 2011 год туда были направлены 28% (230,8 млн.долл. США) иностранных инвестиций. Энергетика и газоснабжение – другой сектор, куда направляется большая часть прямых иностранных инвестиций. В 2011 году 13% (101,4 млн. долл. США) ПИИ были направлены в данный сектор. Сектор информационных технологий также имеет большой инвестиционный потенциал.

В 2011г. объем прямых иностранных инвестиционных потоков в РА составил 631,4 млн. долларов, увеличившись по сравнению с тем же периодом 2010 г. на 30,7%. В 2011 г. 21,47% прямых инвестиций, осуществленных в реальном секторе, были направлены в сектор производства щелочных металлов, 21,97% прямых инвестиций осуществлено в секторе связи, 15,45% - в секторе обеспечения электроэнергией, газом, паром и кондиционированным воздухом. [3]

Общий объем иностранных инвестиций в экономику Армении в 2012 году сократился на 8,5 процента в годовом исчислении до 1587 млн. долларов США. Потоки прямых иностранных инвестиций снизились до 656,7млн. долларов США из 906,3 млн. долларов в 2011 году (снижение на 27,5%), в то время как другие инвестиции увеличились на 12% до 28,9 млн. долларов, а портфельные инвестиции составили 1,4 млн. долларов. По данным Национальной Статистической службы, лидером по объему иностранных инвестиций в реальный сектор была Франция, которая инвестировала 230,4 млн. долларов, увеличив результаты в 2,3 раза по сравнению с 2011 годом. Франция опередила Россию и Канаду. Совокупные инвестиции России в реальный сектор Армении в прошлом году составил \$ 122 700 000 (снижение на 68,8%), из которых около 88,3 млн. долларов были прямыми инвестиций (снижение на 73,9%). Канадские инве-

стиции подскочили в 3,4 раза до 106,6 млн. долларов США. В 2012 г. 37,6% от общего объема иностранных инвестиций и 49,82% прямых иностранных инвестиций в реальный сектор были направлены в сектор телекоммуникаций и 9,6% прямых иностранных инвестиций в операции с недвижимостью.

*Основными преимуществами инвестирования в экономику Армении остаются:* [7]

- Привлекательное законодательство, регулирующее инвестиции.
- Инвестиционные гарантии.
- Облегченный выход на рынки СНГ и Среднего Востока.
- Высокообразованная и квалифицированная рабочая сила.
- Корпоративные налоговые привилегии для иностранных инвесторов.
- Освобождение от налога на прибыль для компаний, занимающихся производством агропродукции.
- Отсутствие ограничений в подборе служащих.
- Конкурентоспособная цена на энергоносители.
- Отсутствие ограничений на денежные переводы.
- Стабильная банковская система и национальная денежная единица.
- Большая Диаспора.
- Членство в ВТО.
- Либеральный режим торговли, отсутствие квот и лицензий на импорт.
- Отсутствие пошлин на экспорт и возврат НДС на экспортированные товары и услуги.
- Свободный обмен иностранной валюты.
- Свободная репатриация прибыли.
- Политическая и экономическая стабильность.

Итак, за последние годы ПИИ в экономику Армении значительно снизились, что, в основном, обусловлено глобальным экономическим спадом. Следует отметить, что основные сектора Армении, в которые направляются ПИИ, являются или естественными монополиями, например, энергетика и газоснабжение, или олигополистическими рынками – телекоммуникации, или же связаны с добычей полезных ископаемых – в данном случае это горнодобывающая промышленность. В свою очередь, динамика объемов притока прямых иностранных инвестиций в РА зависит от проводимой в стране политики по привлечению иностранных инвестиций. В общем и целом, можно сделать вывод о том, что законы Армении в области инвестиций очень либеральны и фактически не уступают международным стандартам.

## Литература

- [1] Закон Республики Армения «Об иностранных инвестициях» от 31 июля 1994 г.
- [2] Официальный веб-сайт Министерства экономики РА - [www.mineconomy.am](http://www.mineconomy.am).
- [3] Национальная статистическая служба Армении - [www.armstat.am](http://www.armstat.am).
- [4] Информационная электронная база Всемирного Банка - [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org).

- [5] AmericanBarAssociation (ABA). “Investigation on Factors Affecting FDI Flow to Armenia”, 1998.
- [6] On Investment Policy of the Republic of Armenia [http://www.mfa.am/u\\_files/file/businessarm/35\\_en.pdf](http://www.mfa.am/u_files/file/businessarm/35_en.pdf).
- [7] Investment in Armenia: Introduction for foreign company considering doing business in [8] Armenia. KPMG Armenia, Yerevan, August 2009 - <http://www.kpmg.com>.
- [8] OECD International Direct Investment Statistics 2013 - [www.oecd.org](http://www.oecd.org).

## **О ПЕНСИОННОЙ РЕФОРМЕ В АРМЕНИИ: БЫТЬ ИЛИ НЕ БЫТЬ?**

*Восканян М.А., Аванесян А.В.*

[voskanyanm@gmail.com](mailto:voskanyanm@gmail.com), [a.avanesyan@yahoo.com](mailto:a.avanesyan@yahoo.com)

### **Аннотация**

Проблема пенсионного обеспечения и решения дилеммы выбора наиболее оптимального решения этой проблемы не нова. Даже высоко развитые страны не нашли идеального решения этой проблемы. С другой стороны, в странах с развивающейся экономикой проблема пенсионного обеспечения стоит более остро, поскольку большая часть механизмов пенсионного обеспечения лежит на плечах государства, что, как известно, не является самым эффективным решением данной проблемы. В этой связи, Армения не является исключением.

### **Summary**

The issue of pension provision and solutions of dilemma of choosing the most optimal solution for this problem is not new. Even highly developed countries have not found a perfect solution to this problem. On the other hand, in countries with developing economies pension problem is more acute, since most of the mechanisms of pension provision are on the behalf of the state, which, as is known, is not the most effective solution to this problem. In this regard, Armenia is not an exception.

### **Սմիտում**

Կենսաթոշակային ապահովագրության հիմնախնդիրը և նրա ամենաօպտիմալ լուծման տարբերակի ընտրության հիմնահարցը նոր չէն: Նույնիսկ բարձր զարգացած երկրները այդ խնդրի համար իդեալական լուծում չեն գտել: Մյուս կողմից, զարգացող տնտեսությունն ունեցող երկրներում կենսա-

թոշակային ապահովագրության հիմնախնդիրը ավելի սուր է՝ քանի որ նրա մեխանիզմների մեծամասնությունը ընկնում է պետության վրա, ինչը, ինչպես հայտնի է, տվյալ խնդրի լավագույն լուծումը չի հանդիսանում: Այդ պարագայում Հայաստանը բացառություն չէ:

**Ключевые слова:** пенсионная система, реформа, переходная экономика

Проблема пенсионного обеспечения и решения дилеммы выбора наиболее оптимального решения этой проблемы не нова. Даже высоко развитые страны не нашли идеального решения этой проблемы. С другой стороны, в странах с развивающейся экономикой проблема пенсионного обеспечения стоит более остро, поскольку большая часть механизмов пенсионного обеспечения лежит на плечах государства, что, как известно, не является самым эффективным решением данной проблемы. В этой связи, Армения не является исключением.

Как и все другие страны с переходной экономикой, Армения ищет оптимальные пути пенсионного обеспечения населения. В этой связи, в 2010 году в Армении был принят закон «о накопительных пенсиях», согласно которому Республика Армения к 2014 году должна перейти с пенсионной системы 1-го уровня к многоуровневой системе, включающей все 3 уровня. Основными целями реформы стали сокращение дефицита государственного бюджета, повышение уровня замещения, аккумуляция внутренних сбережений, а также повышение финансовой грамотности населения. Однако, несмотря на возможные положительные эффекты, система имеет ряд потенциальных негативных последствий, которые могут привести к большим потерям, как для государства, так и для населения.

В свете вышесказанного, проблема пенсионного обеспечения в Армении является достаточно актуальной и заслуживает серьезного изучения.

В рамках данного исследования, авторами были разработаны концепции двух моделей пенсионного обеспечения, дающих решения проблем «сельского населения» и сложности расчета пенсий.

### *1.1. Модель государственных возрастных пенсий, за прожитые года.*

Основой модели послужило предположение о том, что государство не может и не должно оценивать «блага», созданные людьми за время проживания на территории той или иной страны. Одним из вариантов оценки может послужить заработная плата, однако данный показатель не обязательно показывает пользу, приносимую обществу тем или иным индивидом. Другим методом оценки может послужить рабочий стаж, однако и этот показатель имеет свои недостатки, так в условиях РА из данной системы выпадает сельское население, которое законодательно лишено возможности набирать стаж (это компенсируется освобождением от налогов). В условиях РА ни новая, ни старая система не предлагают решения вышеуказанной проблемы, более того, «новая» система ухудшает положение, вводя дискриминацию по месту проживания и сфере занятости, а также, как уже говорилось выше, государственная поддержка в большей степени оказывается более богатому населению.

Для решения вышеуказанных проблем мы предлагаем следующую модель пенсионной системы. Государство признает наличие обязательств по выплате пенсии с момента наступления совершеннолетия лица, имеющего гражданство РА, пенсионные обязательства государства касательно каждого отдельного индивида возрастают с каждым дополнительным годом, прожитым на территории РА. Год считается “прожитым на территории РА” в том случае, если лицо, имеющее гражданство РА, не прожило на территории страны 8 месяцев в данном году. В данной модели предполагается связывать пенсии с одним из 2-х показателей:

- Средняя заработная плата
- Минимальная потребительская корзина пожилого населения

В первом случае связь обоснована тем, что пенсионеры должны иметь право на достойную старость, а следовательно, иметь доходы, сопоставимые с населением работоспособного возраста. В таком случае, размер пенсии вычисляется по следующей формуле:

$$P = K * T$$

$$K = R * AW / 47,$$

где P – размер пенсии, K – стоимость одного года, T – число лет, прожитых на территории РА, R – коэффициент замещения, AW – средняя заработная плата текущего года, 47 – максимально возможное число лет, прожитых на территории РА. Коэффициент замещения устанавливается со стороны государства. По окончании каждого года делается поправка на изменение средней заработной платы.

Таким образом, человек проживший на территории страны 47 лет<sup>25</sup>, получает право на получение максимальной пенсии. В нижеприведенной таблице показаны 3 возможных сценария применения модели.

**Таблица 1**

N	Коэффициент замещения з/п	Максимальная пенсия 2061 год	Максимально возможное число пенсионеров*	Максимальные расходы в первый год, драм	Стоимость одного года
1	40%	503855.9636	44239	22,290,215,537.62	10720.33
2	30%	377891.9727	44239	16,717,661,653.21	8040.25
3	25%	314909.9773	44239	13,931,384,711.01	6700.21

\*Под максимально возможным числом пенсионеров подразумевается число людей в возрасте 18 лет (в момент перехода на новую систему), доживших до пенсионного возраста (в данном случае предполагается 0-ая смертность и миграция)

Источник: ADS Draft Ministry of Finance of RA, National Statistic Service of RA

<sup>25</sup> С 18 по 65 лет.



### 1.2. Минимальная потребительская корзина для пенсионеров

Другим методом подсчета пенсий может стать связь пенсий и МПК. В данном случае государство назначает отношение максимальной пенсии к минимальной потребительской корзине для пенсионеров.

Необходимость существования отдельной потребительской корзины для пожилого населения объясняется тем фактом, что структура потребления пожилого населения сильно отличается от структуры потребления работоспособного населения. Как результат, ИПЦ для пожилого и молодого населения сильно отличается. Как следствие, государство может переплатить или недоплатить пенсионерам.

Заметим, что аналогичные идеи были представлены в конгрессе США и в Израиле, однако на данный момент, обе концепции находятся в стадии разработки.

Необходимость данного вида ИПЦ (потребительской корзины) не уменьшается при переходе на систему индивидуальных пенсионных счетов, так как регулирующий орган должен находить баланс между допустимой рисковостью вложений и инфляцией, в данном случае, ИПЦ. Тогда отдельная МПК для пожилого населения позволит более точно спрогнозировать инфляцию, а, следовательно, и установить соответствующую норму доходности. В этом случае государство назначает отношение максимальной пенсии к минимальной потребительской корзине для пенсионеров.

Ввиду отсутствия возможности оценки МПК для пенсионеров, за основу была взята минимальная потребительская корзина. Было сделано предположение о том, что ИПЦ будет равен уровню инфляции, который зафиксируется на уровне в 4.5% в год. Пенсии подсчитываются по аналогичной системе, приведенной в модели 1.1, однако с той разницей, что место средней заработной платы в данном случае занимает минимальная потребительская корзина. Тогда:

$$P = K * T$$
$$K = R * B / M,$$

где P – размер ежемесячной пенсии, K – стоимость одного года прожитого в РА, T – количество лет, прожитых на территории РА, R – коэффициент покрытия минимальной потребительской корзины, B – стоимость МПК на данный период, M – максимально возможное число лет, прожитых в РА.

В данном случае, при прогнозировании расходов и стоимости одного года за основу был взята МПК 2061 года, в случае неизменного списка товаров и константной годовой инфляции в 4.5% (см. таблица 2).

**Таблица 2**

<b>N</b>	<b>Коэффициент замещения, % от МПК</b>	<b>Максимально возможное число пенсионеров</b>	<b>Максимально возможные расходы</b>	<b>Стоимость одного года</b>
<b>1</b>	140	44239	6,095,299,886	11481
<b>2</b>	120	44239	5,224,542,759	9841
<b>3</b>	100	44239	4,353,785,633	8201

Источник: ADS Draft Ministry of Finance of RA, National Statistic Service of RA

В данном случае расходы намного меньше, однако стоит учесть, что прогноз неточен и применяется скорее для показательных расчетов, чем для определения реальных расходов государства.

Таким образом, предложенные модели могут решить проблему выпадения сельского населения из системы, а также помогут более тщательно планировать бюджет и расходы государства на систему, также стоимость каждого года может послужить стимулом к тому, чтобы человек остался в РА.

## **МОДЕЛИРОВАНИЕ СТРАТЕГИЙ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЕ, РЕГУЛИРУЕМОЙ ГОСУДАРСТВОМ**

*Дубина И.Н.*

[igor\\_dubina@yahoo.com](mailto:igor_dubina@yahoo.com)

### **Аннотация**

В статье сформулированы задачи формализации основных характеристик инновационной деятельности и предложена ее общая модель с учетом параметров, характеризующих внутреннюю и внешнюю организационно-экономическую среду предприятия. Модель разработана для 1) исследования влияния факторов организационной среды предприятия и внешних факторов на результативность креативно-инновационной деятельности и 2) выделения основных элементов и подсистем инновационной деятельности для последующего моделирования и исследования взаимодействия ее участников с учетом процессов переноса, накопления и устаревания знаний и особенностей государственного стимулирования инновационной активности.

### **Summary**

This paper defines the problems of formalization of the main innovation process parameters and proposes a general model of innovation activity taking into account characteristics of an internal and external organizational and economic environment. The model is developed in order to 1) study the impact of organizational and external factors on creative and innovative activity of a firm and 2) formalize basic elements and sub-systems of innovation processes for modeling studies of the interaction of their

participants on a competitive market with knowledge diffusion and obsolescence and different policy-maker strategies.

## Ամփոփում

Հոդվածում ձևակերպված են նորարարական գործունեության հիմնական բնութագրերի համակարգման հիմնախնդիրները և առաջարկված է նրա ընդհանուր մոդելը՝ հաշվի առնելով այն պարամետրերը, որոնք բնութագրում են ձեռնարկության ներքին և արտաքին կազմակերպչական տեսական միջավայրը: Մոդելը մշակված է 1) ձեռնարկության կազմակերպչական միջավայրի, ինչպես նաև արտաքին գործոնների՝ նորարարական գործունեության արդյունավետության ազդեցության հետազոտմանը և 2) նորարարական գործունեության հիմնական տարրերի և ենթահամակարգերի առանձնացում՝ նրա մասնակիցների համագործակցության հետագա հետազոտման և մոդելավորման համար՝ հաշվի առնելով գիտելիքների փոխանցման, կուտակման և հնեցման գործընթացները և նորարարական ակտիվության պետական խթանման առանձնահատկությունները:

**Ключевые слова:** инновации, управление, стратегия, математическое моделирование

В настоящее время теоретическим и методологическим проблемам инновационного развития посвящен обширный комплекс работ зарубежных и отечественных исследователей. Число публикаций по этой тематике исчисляется миллионами. Однако специальные исследования возможностей формализации механизмов организации инновационной деятельности и моделирования процессов и отношений, возникающих при ее осуществлении, занимают в этом комплексе относительно скромное место. В частности, анализ публикаций, зарегистрированных в международных и российских исследовательских базах данных, показал, что менее 1% всех работ, связанных с использованием математических методов и моделей согласования интересов (теория игр, теория оптимизации, теория активных систем и др.), затрагивают какие-либо аспекты инновационной деятельности, и менее 0,5% всех исследований, связанных с инновациями, применяют математические или инструментальные методы анализа [1].

В то же время, в условиях современной экономики определилась тенденция снижения степени либерализации экономико-организационных процессов, обозначилась востребованность механизмов оптимального сочетания экономических и организационно-правовых методов направленного регулирования экономики и создания соответствующих адаптивных инструментов.

В целом, использованию математических и численных методов для разработки механизмов эффективного управления сложными системами посвящено большое количество работ российских исследователей (В. Н. Бурков, И. А. Ватель, Ю. Б. Гермейер, В. А. Горелик, Ф. И. Ерешко, Д. А. Новиков, М. В. Губко, А. А. Ива-

щенко, Н. М. Оскорбин и др.), среди которых важное место занимают исследования систем стимулирования новаторской и инновационной деятельности с применением оптимизационных моделей. Методология моделирования поведенческих характеристик субъектов иерархических организационных систем (в т.ч. при различных механизмах стимулирования) сформировалась в рамках теории иерархических игр (научный центр – ВЦ РАН), теории активных систем и теории управления организационными системами (научный центр – ИПУ РАН). На основе этой методологии разработан обширный комплекс математических моделей и методов организационного управления инновационной деятельностью компании.

В зарубежной литературе экономико-математические методы и модели в контексте анализа инновационной деятельности используются для разработки стратегий конкуренции и сотрудничества на рынке инноваций, инвестирования исследований и разработок, вывода новых продуктов на рынки, патентования и лицензирования новых технологий [1].

Несмотря на многообразие и широкий спектр исследований в области инновационной деятельности, нельзя считать достаточной научную проработанность вопросов ее экономико-математического моделирования и анализа, в т.ч. моделирования многоуровневых взаимоотношений участников такой деятельности в системе инновационных консорциумов, состоящих из нескольких участников, со строгим обоснованием выбора оптимальных форм их организационно-экономического взаимодействия. Анализ состояния проблемы показывает, что вопросы разработки экономико-математических моделей и инструментальных средств организации креативно-инновационной деятельности требуют дальнейшего исследования.

Таким образом, актуальность исследования обусловлена:

- необходимостью повышения оперативности и качества решений по улучшению условий для инновационной деятельности с целью более эффективного формирования и развития творческого и инновационного потенциала предприятий;
- недостаточной разработанностью формализованных подходов и методов для анализа креативно-инновационной деятельности;
- недостаточной разработанностью экономико-математических моделей организации креативно-инновационной деятельности и взаимодействия ее участников;
- значительным потенциалом имеющегося математико-модельного инструментария для нахождения оптимальных решений при организации инновационной деятельности.

В частности, необходимо решение следующих научно-методологических и практических задач:

- формулировка и обоснование подходов к формализации и оптимизации управления инновационной деятельностью;
- систематизация и классификация проблем, подходов и методов теоретико-игрового моделирования инновационной деятельности, определение и формализация базовых (типовых) процессов, ситуаций и отношений, возникающих при ее осуществлении;
- разработка моделей организации творческих коллективов и креативно-инновационной деятельности на предприятии;

- разработка моделей организационно-экономического взаимодействия участников инновационных консорциумов (объединений предприятий и организаций, создаваемых для координированного осуществления инновационной деятельности);

- разработка математических моделей взаимодействия предприятий и объединений, осуществляющих инновационную деятельность, в условиях конкуренции, накопления и диффузии знаний и с учетом государственного регулирования инновационного предпринимательства;

- проведение компьютерных экспериментов для исследования (на основе разработанных моделей) тенденций и закономерностей поведения участников креативно-инновационной деятельности на внутрифирменном, межорганизационном и метаорганизационном иерархических уровнях.

В представляемой работе в качестве основы для последующего решения этих задач с помощью теоретико-игрового моделирования предложена и исследована общая модель креативно-инновационной деятельности с учетом параметров, характеризующих внутреннюю и внешнюю организационно-экономическую среду предприятия. Под креативно-инновационной деятельностью автор понимает продуцирование новых и потенциально полезных идей (научно-технологических, организационно-управленческих, маркетинговых и т.д.) и их последующее применение в различных сферах производства товаров и услуг.

### **Базовая математическая модель креативно-инновационной деятельности предприятия в конкурентной среде, регулируемой государством**

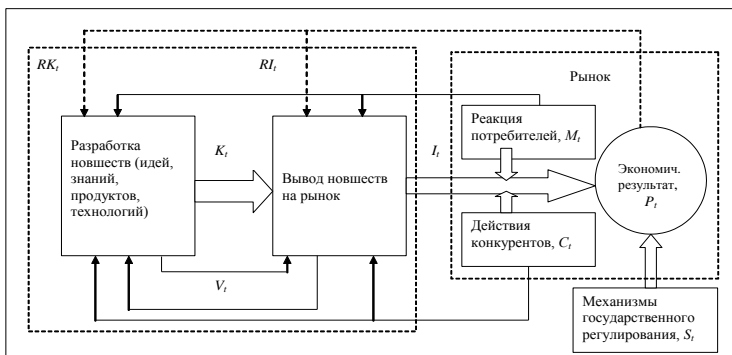
Представим в общем виде структурные компоненты креативно-инновационной деятельности предприятия в рыночной (конкурентной) среде, регулируемой государством (рис. 1).



**Рисунок 1.** Общая схема креативно-инновационной деятельности предприятия

При разработке модели приняты следующие допущения. Предполагается, что предприятие разрабатывает новшество (новый продукт или технологию) и выводит его на рынок; управление креативной и новаторской деятельностью персонала на внутрифирменном уровне осуществляется посредством создания благоприятного организационного климата и выделения соответствующих ресурсов; действия конкурентов могут выражаться в копировании инновации и/или выведении на рынок собственных новшеств; инновационное предпринимательство регулируется государством посредством соответствующих институтов и механизмов: защита интеллектуальной собственности, антимонопольное и ценовое регулирование, поддержка инновационного предпринимательства (кредиты, субсидии, гранты, налоговые льготы и т.п.).

Для поддержания производства новых идей и инноваций предприятие выделяет ресурсы из фонда инновационного развития, который пополняется за счет прибыли, полученной от инновационной деятельности в прошлые периоды. Эти ресурсы затрачиваются на создание благоприятного организационного климата для творчества и инноваций, стимулирование персонала, приобретение необходимого оборудования для НИОКР, мониторинг рынка и конкурентную разведку и т.д. В зависимости от реакции рынка, действий конкурентов, затрат на креативно-инновационную деятельность и политики государства в отношении инновационного предпринимательства, определяется экономический результат креативно-инновационной деятельности (рис. 2).



**Рисунок 2.** Концептуальная модель креативно-инновационной деятельности фирмы

Основные компоненты и процессы креативно-инновационной деятельности формализованы следующим образом:

$V_t = V_t(K_b, I_b, V_{t-1})$  – объем организационных знаний в момент времени  $t$ , с учетом предыдущих периодов; предполагается, что эти знания накапливаются, но могут устаревать;

$K_t = K_t(RK_{t-1}, V_{t-1}, \zeta)$  – новшества, разрабатываемые в компании в момент  $t$ ;  $\zeta$  – параметр, отражающий неопределенность креативного процесса;

$I_t = I_t(RI_{t-1}, K_{t-1}, \xi)$  – новшества, выводимые на рынок;  $\xi$  – возмущения, отражающие технологическую неопределенность;

$RK_t = RK_t(PD_b, K_{t-1})$  – ресурсы, выделяемые на креативную и новаторскую деятельность;

$RI_t = RI_t(PD_b, K_b, I_{t-1})$  – ресурсы, выделяемые на инновационную деятельность;

$D_t = D_t(I_b, M_b, C_b, \omega)$  – доход предприятия, где  $M_b, C_b$  – операторы, характеризующие соответственно реакцию рынка на инновации и действия конкурентов,  $\omega$  – параметр, отражающий рыночную неопределенность;

$P_t = P_t(D_b, S_t)$  – прибыль предприятия, где  $S_t$  – набор параметров, характеризующих политику государства в отношении инновационного предпринимательства;

$PD_t = PD_t(P_b, PD_{t-1}, u)$  – накопленная прибыль (фонд развития предприятия) с учетом ставки дисконтирования  $u \geq 0$ .

### Исследование базовой модели

Данная модель исследована при следующих предположениях:

$$RK_t = \begin{cases} a_1 DP_t (1 + a_2 K_{t-1}), & DP_t > 0 \\ 0, & DP_t \leq 0 \end{cases}, \quad 0 \leq RK_t \leq DP_t;$$

$K_t = (1-\zeta)(b_1 RK_{t-1} + b_2 V_{t-1})$ ,  $\zeta$  – случайная величина с равномерным распределением на интервале  $[0, 1]$ ;

$$RI_t = \begin{cases} d_1 DP_t(1 + d_2 K_t + d_3 I_{t-1}), & DP_t > 0 \\ 0, & DP_t \leq 0 \end{cases},$$

$$0 \leq RI_t \leq DP_t - RK_t;$$

$I_t = (1 - \zeta)(g_1 RI_{t-1} + g_2 K_{t-1})$ , где  $\zeta$  – случайная величина с равномерным распределением на интервале  $[0, 1]$ ;

$$V_t = f_1 K_t + f_2 I_t + f_3 V_{t-1};$$

$$D_t = (1 - \omega) \begin{cases} mI_t, & mI_t < M_t(1 - c) \\ M_t(1 - c), & mI_t \geq M_t(1 - c) \end{cases},$$

где  $\omega$  – случайная величина, равномерно распределенная на интервале  $[0, 1]$ ;

$$P_t = (1 - s)(D_t - RK_t - RI_t),$$

$$PD_t = (P_t + PD_{t-1})/(1 + u).$$

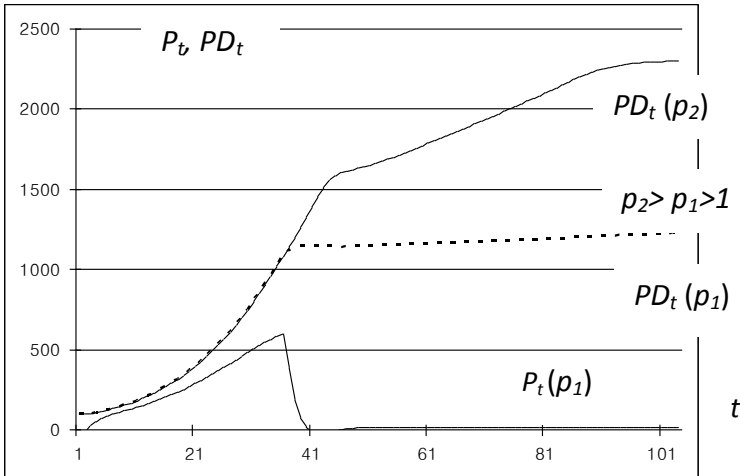
Параметры  $a_1, a_2, d_1, d_2, d_3 \geq 0$  определяют интенсивность инновационной деятельности (малые значения этих параметров соответствуют осторожной инновационной стратегии, большие – агрессивной стратегии); неотрицательные параметры  $b_1, b_2, g_1, g_2, f_1, f_2, f_3$  характеризуют эффективность креативно-инновационной деятельности и эффекты накопления и устаревания знаний. Параметр  $m \geq 0$  характеризует реакцию рынка на инновации,  $s \geq 0$  – ставка налога на прибыль, устанавливаемая государством. Параметр  $c$  характеризует конкурентную среду:  $0 \leq c \leq 1$ ,  $c=0$  – конкуренция отсутствует,  $c=1$  – максимальный уровень конкуренции.  $M_t = pM_{t-1}$  – текущий потенциал рынка для инноваций, параметр  $p$  определяет тенденцию рынка к повышению ( $p > 1$ ) или понижению ( $p < 1$ ).

Модель реализована в среде Microsoft Excel с расчетом показателей методом последовательных (цепных) подстановок. Компьютерные эксперименты на основе данной модели показывают, что использование постоянной (одной и той же) схемы управления креативно-инновационной деятельностью (в данной модели – механизмов выделения ресурсов и стимулирования) приводит к снижению эффективности инновационной деятельности практически до нулевого уровня («кризис») и дальнейшей стагнации, когда инновационная деятельность обеспечивает лишь постоянный уровень накопленной прибыли даже при самых благоприятных условиях (отсутствие технологической и рыночной неопределенности, отсутствие конкуренции, нулевая ставка дисконта, отсутствие налогов). Рисунок 3 иллюстрирует эффект снижения результативности инновационной деятельности с течением времени.

При других условиях динамика результатов инновационной деятельности меняется, но анализ результатов, полученных при расчетах, показывает, что на определенном этапе необходимо изменение действующего механизма управления инновационной деятельностью (например, изменение схемы инвестирования, переход на другой рынок, переориентация производства, выход (продажа) бизнеса и т.д.). Момент, когда возникает необходимость в определенных измене-



ниях, зависит от конфигурации параметров, характеризующих внутреннюю и внешнюю организационно-экономическую среду предприятия.



**Рисунок 3.** Эффект снижения результативности креативно-инновационной деятельности

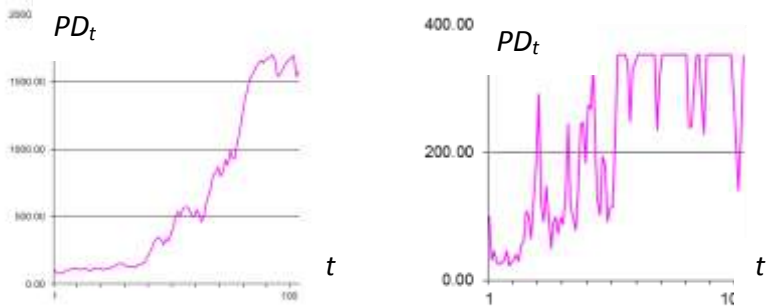
Данная модель отражает следующие особенности инновационной деятельности. При ограниченных ресурсах и ограниченной емкости рынка (способности «потреблять» инновации) при использовании одних и тех же схем регулирования креативно-инновационной деятельности на определенном этапе эти схемы перестают быть эффективными и требуют изменения (оптимизации параметров регулирования). То есть наступает момент, определяемый условиями производства и рынка, когда предприятие начинает работать «вхолостую», не обеспечивая дальнейшего роста. Эта особенность не противоречит классической концепции «кризиса перепроизводства» и теории инновационного развития Й. Шумпетера.

Расчеты показывают, что агрессивная инновационная стратегия (большие значения параметров  $a_1, a_2, d_1, d_2, d_3$ ) обеспечивает более быстрое насыщение рынка и получение большей прибыли в краткосрочном периоде. При осторожной стратегии (малые значения соответствующих параметров) можно обеспечить большую накопленную прибыль в будущих периодах (с учетом ставки дисконтирования).

В случае технологической неопределенности осторожная стратегия обеспечивает более устойчивый и «ровный» рост, поскольку она снижает риск. Рисунок 4 демонстрирует результат применения осторожной ( $d_1=0,2$ ) и агрессивной ( $d_1=0,9$ ) стратегии в условиях технологической неопределенности (параметры  $\varsigma$  и  $\zeta$ , отражающие неопределенность производства новых знаний и возможность их практического применения, имеют равномерное распределение в интервале  $[0, 1]$ ). При более агрессивной стратегии проявляются более явные «кризисные» эффекты. При умеренной ставке дисконтирования агрессивная стратегия оказы-

вается весьма рискованной и малопродуктивной, но при высокой ставке осторожная стратегия становится неэффективной, агрессивная более действенна. Параметр  $c$  в данной модели характеризует уровень конкуренции и возможность копирования нового продукта конкурентами или выведение продукта-конкурента. Чем больше значение этого параметра, тем разумнее придерживаться «осторожной» стратегии.

Таким образом, необходимо решать задачу оптимизации управления креативно-инновационной деятельностью. Разработка методологии построения подобных оптимизационных моделей может служить основой для нахождения путей предотвращения или смягчения кризисных явлений в экономике разных уровней.



**Рисунок 4.** Результаты применения осторожной и агрессивной инновационных стратегий в условиях неопределенности

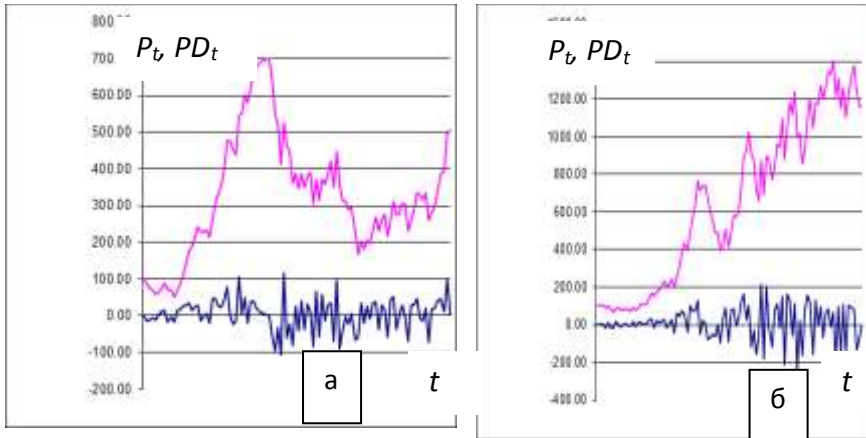
Дополнительное стимулирование креативно-инновационной активности по принципу положительной обратной связи («больше активность, больше ресурсов» ( $a_2, d_3 > 0$ )) в случае заметной технологической или рыночной неопределенности приводит к ухудшению результатов подобно случаю излишне агрессивной стратегии. Это приводит к стагнации, когда даже при растущем рынке предприятие не может улучшить показатели деятельности.

При полной технологической и рыночной определенности ( $\zeta = \xi = \omega = 0$ ) эффекты приращения знаний (параметры  $b_2, g_2, f_3$ ) малозаметны. При их увеличении эффект насыщения рынка достигается раньше, но уровень насыщения не изменяется. Однако при технологической неопределенности ситуация принципиально меняется, и при нулевых параметрах наблюдается снижение накопленной прибыли (отсутствие приращения знаний ведет к потере прибыли). Причем существует некое пороговое значение «параметров накопления», при котором наблюдается эта тенденция.

При высокой ресурсоотдаче ( $g_1$ ) или восприимчивости рынка к инновациям ( $m$ ) тенденция уменьшения накопленной прибыли не наблюдается, но наблюдается неустойчивое развитие. При накоплении знаний заметно снижаются «пульсации» связанные с технологической неопределенностью, т.е. чем больше накопленных знаний, тем надежнее разработки и устойчивее экономический подъем.

Даже при агрессивной стратегии риски снижаются. Таким образом, механизм накопления знаний обеспечивает возможность предотвращения (смягчения) кризисных явлений на микро- и макроуровнях.

Эффекты накопления знаний работают и при рыночной неопределенности (в каждый момент времени  $t$  значение  $\omega$  случайно принимают значения из диапазона  $[0, 1]$ ): чем больше учитывается прошлый опыт, тем устойчивее тенденция к росту (рис.5). Комбинация параметров накопления знаний определяет тенденцию роста или тенденцию спада. При наличии нескольких видов неопределенности ( $\zeta, \xi, \omega > 0$ ) критические значения «параметров накопления» увеличиваются.



**Рисунок 5.** Динамика инновационного развития в случае рыночной неопределенности:

а) низкие значения параметров накопления знаний; б) высокие значения параметров

### Заключительные замечания

Предложенная модель предполагает, что креативно-инновационная деятельность основана на организационных знаниях, но в свою очередь, эта деятельность расширяет организационные знания фирмы (что отражается моделью), хотя не все идеи, выработанные в ходе креативно-инновационной деятельности, становятся знаниями, а только те идеи, которые входят и закрепляются в парадигме организации. Поэтому на формальном уровне в модели определены три основных и взаимосвязанных компонента креативно-инновационной деятельности: знания, новшества, инновации.

Отдельный и более сложный вопрос – об измерении знаний. Термин «объем знаний» используется в работе скорее в метафорическом смысле, а не в утилитарном. Знание, как и креативные процессы, характеризуется латентными параметрами, и перейти к наблюдаемым параметрам можно, только определив характеристики конкретной системы и ее цели. Тогда прирост знаний можно характеризовать через наблюдаемые показатели (сокращение времени на принятие решений, сокращение затрат, прирост определенных показателей и т.п.).

Дальнейшее исследование креативно-инновационной деятельности может осуществляться на основе декомпозиции и детализации данной базовой модели и разработки теоретико-игровых моделей организационно-экономического взаимодействия участников креативно-инновационной деятельности в иерархически организованных системах на трех уровнях взаимодействия (внутрифирменного, межорганизационного и метаорганизационного) [1].

## Литература

[1] Теоретико-игровые модели организации креативно-инновационной деятельности фирм: монография. – Барнаул: Изд-во Алтайского госуниверситета, 2013.

# ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИННОВАЦИЯ И МЕХАНИЗМ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

*Закарян М.Р. , Закарян Р.М. , Родионова М.Я.*

[zak54@mail.ru](mailto:zak54@mail.ru), [zrafik@mail.ru](mailto:zrafik@mail.ru)

## Аннотация

Показано, что научная проблема формирования и развития инновационной экономики обусловлена отсутствием научной концепции инновации как экономического явления. Разработана научная концепция экономической инновации и описан механизм инновационного развития экономики.

## Summary

It is shown that the scientific problem of the formation and development of innovative economy is predetermined by the lack of scientific concept of innovation as an economic phenomenon. A scientific concept of economic innovation was developed and a mechanism for innovative economic development was described.

## Անվիճում

Ցույց է տված, որ նորարարական տնտեսության ձևավորման և զարգացման հիմնախնդիրը պայմանավորված է նորարարության գիտական հայեցակարգի՝ որպես տնտեսագիտական երևույթի բացակայությամբ: Մշակված

է տնտեսական նորարարության գիտական հայեցակարգը և նկարագրված է տնտեսության նորարարական զարգացման մեխանիզմը:

**Ключевые слова:** инновационная экономика, инновационное развитие, механизм инновационного развития, экономическая инновация.

Современный этап развития реальной экономики характеризуется актуализацией проблемы перехода стран с различным уровнем экономического развития на путь инновационного развития. При этом в практике международных отношений все страны мира принято делить на две группы. Первую группу представляют страны с развитой экономикой, вторую – страны с формирующимся рынком и развивающиеся страны. Все страны в каждой группе дополнительно ранжируются, например, во второй группе – от экономически слаборазвитых стран до стран со средним уровнем экономического развития. Такое определение уровня экономического развития для каждой страны мира осуществляется ежеквартально Международным Валютным Фондом в согласовании с Организацией Объединенных Наций и публикуется в его бюллетенях основных прогнозов ПРМЭ (перспектив развития мировой экономики) [1] и подробных обзорах мировой экономики и финансов [2]. Мировой финансовый кризис, проявившейся осенью 2008 года и повлекший за собой глобальный экономический кризис 2008-2012 годов, затронувший в большей степени и в первую очередь страны с развитой экономикой, заставил правительства этих стран говорить о необходимости внутренней структурной перестройки экономики для обеспечения ее устойчивого инновационного развития и повышения темпов экономического роста. Иначе говоря, этот кризис показал, что сегодня ни одна страна мира не имеет экономики, внутренняя структура которой обеспечивала бы устойчивое инновационное развитие. Такую внутреннюю структуру экономики можно назвать инновационной во всех смыслах этого понятия, а реальную экономику, осуществляющую эту инновационную структуру – инновационной экономикой. Обсуждение необходимых ответных мер на проявления нынешнего кризиса с указанием на глубокие структурные проблемы в экономике начались незамедлительно, как на официальном уровне в правящих кругах стран, входящих в группу стран с развитой экономикой, и прежде всего, США [3], Англии [4] и Германии [5], так и на общественных официальных форумах [6]. В эти обсуждения сегодня вовлечены правительства и общественность всех стран мира и для совместного преодоления последствий кризиса формируются новые международные организации. Сегодня все страны мира (может быть за исключением некоторых) и международные организации приходят к единому мнению, что нет альтернативы национальной стратегии формирования инновационной экономики и перехода на путь инновационного развития. Об этом свидетельствуют принимаемые ныне национальные и международные концепции и программы экономического развития, например [7] или [8]. Здесь не составляют исключение и страны, ранее входящие в состав бывшего СССР. Сегодня на постсоветском пространстве на смену дезорганизационным процессам приходят процессы формирования новых интеграционных форм сотрудничества, направленных, прежде всего, на решения общемировой

проблемы формирования национальной инновационной экономики и перехода всех стран на путь инновационного развития. Примером этому служит факт принятия 18 октября 2011 года на пятьдесят восьмом заседании Совета глав правительств СНГ в Санкт-Петербурге Межгосударственной программы инновационного сотрудничества государств-участников СНГ на период до 2020 года [9].

Таким образом, сложившееся положение дел в мировой реальной экономике ставит в очередной раз перед современной экономической наукой задачу построения общей теории экономического развития, но уже как теории инновационной экономики. Такая теория должна рассматривать инновационную экономику как объект формирования и развития, что позволит не только определять, туда или не туда движется в своем развитии национальная экономика стран мира, но и определять с высокой степенью достоверности, во что и как должна развиваться экономика, причем став прежде экономикой инновационной.

Для того, чтобы рассматривать инновационную экономику в качестве объекта научного описания, как именно объекта формирования и развития, необходимо, в первую очередь, совершенно ясно понять внутреннее содержание и смысловое оформление той сущности, являемой ныне нам объективной реальностью и получившей имя инновационная экономика. Современное же представление об инновационной экономике, сложившееся в обществе, весьма расплывчато и неопределенно, так что даже о многообразии, разнообразии и тем более разное, тут говорить не приходится. Следует отметить, что ни в одном из документов, на которые приведены ссылки, нет определения инновационной экономики, хотя понятие такое используется. Этим же отличаются и все официальные документы стран СНГ, определяющие для них переход на инновационный путь развития. Так, например, недавно принятая очередная Государственная программа Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика» [10] вводит определения необходимых базовых понятий путем ссылки на другой документ [11], приведя только их перечень, в котором нет понятия инновационная экономика. Этим же отличаются и научные публикации, посвященные проблеме формирования и развития инновационной экономики [12 – 14]. Однако если учесть, что понятие «инновационная экономика» возникло в контексте инновационного развития, а само инновационное развитие рассматривается как основной источник роста современной экономики, что и должно определять исходное понимание инновационной экономики, то в качестве исходного определения инновационной экономики можно принять такое определение.

Инновационная экономика – это такая экономика, рост которой осуществляется преимущественно или исключительно за счет ее инновационного развития. Теперь необходимо ясно ответить на вопрос, а что такое есть инновационное развитие экономики. Как ни странно, но и это понятие не нашло ясной и понятной трактовки ни в официальных руководящих документах, ни в научных публикациях. Здесь, основываясь на публикациях, относящихся к рассматриваемой проблеме, можно только в самом общем виде определить инновационное развитие как развитие, осуществляемое за счет (или на основе) инноваций. Теперь, чтобы прояснить всю цепочку туманных определений, необходимо определить

инновацию, как именно принцип экономического развития, т.е., как именно экономическую инновацию.

В таблице 1 приведены формулировки исходных базовых понятий, приведенных в ранее указанном документе [11], которые были положены в основу разработки Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года [15]. Для сравнения здесь же приведены основные определения, принятые организацией экономического сотрудничества и развития при разработке рекомендаций по сбору и анализу данных по инновациям [16].

**Таблица 1.**

*Основные определения базовых понятий по инновационному развитию*

№	Термин (Понятие)	Определение по ФЗ от 21 июля 2011 года № 254-ФЗ [11]	Определение по Руководству Осло. 2010-год [16]
1	Коммерциализация научных и (или) технических результатов	Деятельность по вовлечению в экономический оборот научных и (или) научно-технических результатов	Понятие специально не определяется, но используется
2	Инновация	Введенный в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях	Введение в употребление какого-либо нового или значительно улучшенного продукта (товара или услуги) или процесса, нового метода маркетинга или нового организационного метода в деловой практике, организации рабочих мест или внешних связях.
3	Инновационный проект	Комплекс направленных на достижение экономического эффекта мероприятий по осуществлению инноваций, в том числе, по коммерциализации научных и (или) научно-технических результатов	Понятие отсутствует (используется понятие проект, которое специально не определяется)
4	Инновационная инфраструктура	Совокупность организаций, способствующих реализации <i>инновационных проектов</i> , включая предоставление управленческих, материально-технических, финансовых, информационных, кадровых, консультационных и организационных услуг	Понятие отсутствует (используются понятия инфраструктура, физическая инфраструктура, коммуникационная инфраструктура, которые специально не определяются)

5	Инновационная деятельность	Деятельность (включая научную, технологическую, организационную, финансовую и коммерческую деятельность), направленная на реализацию инновационных проектов, а также на создание инновационной инфраструктуры и обеспечение ее деятельности	Все научные, технологические, организационные, финансовые и коммерческие действия, реально приводящие к осуществлению инноваций или задуманные с этой целью. Некоторые виды инновационной деятельности являются инновационными сами по себе, другие не обладают этим свойством, но тоже необходимы для осуществления инноваций. Инновационная деятельность включает также исследования и разработки, не связанные напрямую с подготовкой какой-либо конкретной инновации
---	----------------------------	---	--

Не проводя детального сравнительного анализа (хотя такой анализ очевидно необходим) Российской и международной концепций инновации, сразу видно, что тут общего и в чем тут различие. Относительно первого можно сказать, что обе являются концепциями технико-технологической инновации. Касательно второго, легко узреть, что это принципиально разные концепции технико-технологической инновации уже потому, что первая определяет инновацию как **новшество**, введенное в употребление (внедренное), а вторая – как введение в употребление (**внедрение**) новшества. Однако, как это понятно, ни первая, ни вторая концепция, будучи технико-технологическими, не соответствуют задаче формирования инновационной экономики и перехода на путь ее инновационного развития.

### Концепция экономической инновации

Для построения концепции экономической инновации необходимо определить инновацию как именно экономическое явление. Экономическое явление, чтобы быть экономической инновацией, должно нести в себе что-то инновационное, но не в технико-технологическом смысле, а опять же в смысле экономическом. Здесь, видимо, можно говорить о новых факторах и условиях экономической деятельности, возникновением которых должно сопровождаться экономическое явление. Причем эти новые экономические факторы должны нести в себе новые возможности для развития экономики и обусловленного этим развитием экономического роста. Наконец, это развитие экономики должно происходить за счет ее обновления.

Что здесь только что сформулировано?

А сформулировано здесь ни что иное, как идея экономической инновации. И не только экономической инновации, а инновации вообще, так как экономическое содержание здесь абсолютно условно. Но главное заключается не в этом, а в том, что здесь сформулирована идея инновации, как принципа развития. Причем не всякого развития, а именно, как принципа инновационного развития. Учитыв-



вая единую социальную природу предмета нашего рассмотрения, дадим точную формулировку идеи инновации как принципа инновационного развития.

Инновация есть 1) социальное явление, 2) сопровождающееся возникновением новых социальных факторов и условий, 3) несущих в себе новые возможности для развития общества, 4) приводящего к росту качества его жизни, 5) причем развитие осуществляется за счет обновления сфер жизни общества. Такое развитие общества будем называть инновационным развитием.

В свою очередь, экономическая инновация есть 1) экономическое явление, 2) сопровождающееся возникновением новых экономических факторов и условий, 3) несущих в себе новые возможности для развития экономики и 4) обусловленного этим развитие экономического роста, 5) причем развитие осуществляется за счет обновления экономики. Такое развитие экономики будем называть инновационным развитием.

Теперь для построения концепции экономической инновации, как принципа инновационного развития экономики, необходимо ясно раскрыть сущность каждого из пяти пунктов формулы ее идеи. Начинать надо с раскрытия сущности экономического явления, причем раскрыть так, чтобы было ясно, почему это и только это экономическое явление можно назвать экономической инновацией. Задача архисложная. Об этой сложности в свое время писал Йозеф Алоис Шумпетер [17], он же и решил эту задачу.

Следуя Шумпетеру, получаем следующее.

Экономической инновацией может быть только единичная экономическая деятельность, продуктом которой является некая новая вещь, которая либо является каким-либо новым экономическим фактором, либо создает какое-либо новое условие для экономической деятельности. Субъектом такой единичной экономической деятельности согласно Й. А. Шумпетеру может быть только предприниматель.

Данное положение в некоторой степени проясняет сущность остальных положений, и хотя теперь здесь требуется серьезный логический анализ, далее приведем концепцию экономической инновации, причем для рыночной экономики, в ее готовой форме.

Экономическая инновация, как экономическое явление, есть единичная экономическая деятельность, осуществляющая под управлением предпринимателя производство и реализацию на рынке нового продукта, обладающего следующими свойствами.

Во-первых. Этот новый продукт, выпуском которого на рынок сопровождается экономическая инновация, уже как товар, либо является новым экономическим фактором, либо создает новое экономическое условие для экономики, т.е. является инновационным продуктом именно в экономическом смысле.

Во-вторых. Этот новый экономический фактор (/условие), содержащийся в инновационном продукте, несет в себе новые возможности для развития экономики, которые могут осуществляться при использовании этого нового экономического фактора (/условия) в реальной экономике путем введения в употребление инновационного продукта.

В-третьих. Это развитие экономики, обусловленное введением в употребление инновационного продукта, в свою очередь, приводит к росту экономики в результате использования в реальной экономике нового экономического фактора (/условия), содержащегося в инновационном продукте.

В-четвертых. Этот рост и это обуславливающее его развитие экономики, возникающие в результате введения в употребление инновационного продукта и использования содержащегося в нем нового экономического фактора (/условия), происходят только за счет осуществляющегося при этом обновлении реальной экономики, т.е. являются инновационным развитием и инновационным ростом.

### **Механизм инновационного развития**

Инновационное развитие, сопровождающееся инновационным ростом, имеет исключительно предпринимательский механизм осуществления, который состоит в следующем. Механизм инновационного развития запускает предприниматель, который на свой страх и риск предпринимает необходимые действия для осуществления экономической инновации. Предприниматель осуществляет экономическую инновацию либо на существующем предприятии, перестраивая выделенную или создавая новую единичную экономическую деятельность, либо создавая новое предприятие единичной экономической деятельности. Это будет предприниматель – инноватор. Осуществляя экономическую инновацию, инноватор обеспечивает производство и реализацию на рынке инновационного продукта и решает задачу формирования и удовлетворения рыночного спроса на него. Цель инноватора состоит в том, чтобы это производство и эта реализация стали обеспечивать необходимое для их, по меньшей мере, простого возобновления, потребление ресурсов, приобретаемых на рынке.

Как это понятно, потенциальным потребителем инновационного продукта является в общем случае всякая существующая в реальной экономике единичная экономическая деятельность, по меньшей мере, относящаяся к определенному виду. Решение о введении в употребление инновационного продукта принимает субъект единичной экономической деятельности, которая является его потенциальным потребителем. Как это понятно, такое решение связано с внедрением в ее хозяйственный кругооборот нового экономического фактора (/условия), обусловленного инновационным продуктом, для его использования с целью ее улучшения за счет реализации его новых возможностей, и поэтому требует привлечения капитала. Это определяет задачу о введении в употребление инновационного продукта как задачу предпринимательскую. Поэтому для принятия такого решения этот субъект должен быть или стать предпринимателем. Суть этого решения позволяет назвать такого предпринимателя новатором.

Если новатором принято решение о введении в употребление инновационного продукта, то им реализуется проект такого внедрения в хозяйственный кругооборот выделенной им для этого единичной экономической деятельности. Результатом реализации проекта внедрения и будет факт введения в употребление инновационного продукта, приобретаемого в системе хозяйствования обновленной единичной экономической деятельности, как товара на рынке. При этом, выделенная и обновленная единичная экономическая деятельность переходит на

более высокий уровень экономического совершенства, т.е. имеет место экономический рост. Такое событие можно назвать единичным актом инновационного развития, создающим единичный факт инновационного экономического роста, обусловленным экономической инновацией.

Экономическая инновация остается экономической инновацией до тех пор, пока все потенциальные потребители инновационного продукта не введут его в употребление и не реализуют в полном объеме новые возможности, которые несет в себе содержащийся в инновационном продукте, как товаре, новый экономический фактор (*условия*). На этом инновационное развитие заканчивается. Сам же процесс инновационного развития можно рассматривать как распределенное во времени множество единичных актов инновационного развития и фактов инновационного экономического роста. Как это понятно, процесс инновационного развития будет сопровождаться другим процессом, а именно, репродукцией экономической инновации. Этот процесс тоже есть развитие, и как это понятно, обуславливающее рост экономики, но только это уже будет репродуктивное развитие и репродуктивный рост экономики. Репродуктивное развитие завершается формированием новой отрасли в экономике, инновационное развитие – формированием рынка этой отрасли. После этого экономическая инновация перестает быть токовой. Экономическая инновация, исходная или ее репродукция, становится отраслевым предприятием или частью отраслевого предприятия реальной экономики.

Легко показать, что описанный механизм хорошо согласуется с историческими фактами развития реальной экономики развивающихся стран вплоть до сегодняшнего дня. Если рассматривать развитые страны, то начиная с 1980 года, в истории их экономического развития обнаруживаются факты, которые не вписываются в описанный механизм инновационного развития. Сегодня такие факты есть и в развивающихся странах. Тем не менее, хорошая согласованность описанного механизма инновационного развития экономики с практикой развития реальной экономики в целом, позволяет утверждать, что разработанная научная концепция экономической инновации в своей основе является правильной. Как это понятно, предложенная концепция экономической инновации требует своего уточнения в плане теперь уже своего развития, причем эволюционного развития. Сегодня возник и проявляет себя новый вид экономической инновации, которая создает очередную «поху разрыва» [18]. Это есть интеллектуальная экономическая инновация. Она уже инициировала инновационное развитие нового типа. Формируется новый сектор экономики – сектор экономики знаний. Формируется новый рынок – рынок интеллектуального инновационного продукта.

## Литература

- [1] Бекетов Н. В. Формирование инновационной экономики России: попытка осмысления социально-политической эффективности // Проблемы современной экономики. 2010. № 3. С. 8-12.
- [2] Перспективы развития мировой экономики // Бюллетень основных прогнозов ПРМЭ. – Вашингтон, округ Колумбия: Международный валютный фонд, июль

2013. <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/weo/2013/update/02/pdf/0713r.pdf>.
- [3] Перспективы развития мировой экономики: Надежды, реалии, риски // Обзоры мировой экономики и финансов. – Вашингтон, округ Колумбия: Международный валютный фонд, апрель 2013. <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/weo/2013/01/pdf/textr.pdf>
- [4] Steven Dunaway. Global Imbalances and the Financial Crisis // COUNCIL on, FOREIGN RELATIONS. Center for Geoeconomic Studies Council Special Report No. 44, March 2009. [http://relooney.fatcow.com/0\\_New\\_8566.pdf](http://relooney.fatcow.com/0_New_8566.pdf).
- [5] The Global Financial Crisis: Impact on Property Markets in the UK and Ireland // Report by the University of Ulster Real Estate Initiative. Research Team: Alastair Adair, Jim Berry, Martin Haran, Greg Lloyd, Stanley McGreal. March 2009. <http://news.ulster.ac.uk/podcasts/ReiGlobalCrisis.pdf>.
- [6] Laura B. Der Staat als Retter in der Not? Diskussion über das Eingreifen des Staates aus die Finanzkrise am Beispiel Deutschland: Projektarbeit. Druck und Bindung: Books on Demand GmbH, Norderstedt, 2009.
- [7] Public Forum: The Economic Crisis and the U.S. Policy Response: Just Right, Too Little or Too Much? Date: June 2, 2011. New Rules for Global Finance. URL: <http://www.new-rules.org/events/3-nr-event/359-public-forum-the-economic-crisis-and-the-us-policy-response-just-right-too-little-or-too-much>.
- [8] A national strategic plan for advanced manufacturing. Executive Office of the President, National Science and Technology Council. February 2012. [http://www.whitehouse.gov/sites/default/files/microsites/ostp/iam\\_advancementmanufacturing\\_strategicplan\\_2012.pdf](http://www.whitehouse.gov/sites/default/files/microsites/ostp/iam_advancementmanufacturing_strategicplan_2012.pdf).
- [9] Europe 2020:UK National Reform Programme 2012. HM Government. Crown copyright 2012. [http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/nd/nrp2012\\_uk\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/nd/nrp2012_uk_en.pdf).
- [10] Межгосударственная программа инновационного сотрудничества государственных участников Содружества Независимых Государств на период до 2020 года / Россотрудничество. Федеральное агентство по делам Содружества Независимых Государств. URL: <http://rs.gov.ru/taxonomy/term/185>.
- [11] Экономическое развитие и инновационная экономика // Государственная программа Российской Федерации, утверждена Распоряжением Правительства РФ от 29 марта 2013 г., № 467-р.
- [12] О внесении изменений в Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике». Федеральный закон от 21 июля 2011 г. № 254-ФЗ.
- [13] Харин А. А., Майборода В. П. Инновационная экономика в России. Реалии и перспективы // Портал Общероссийской общественной организации АИОР [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://aeer.sctpu.edu.ru/winn/db\\_reg/articles/74.doc](http://aeer.sctpu.edu.ru/winn/db_reg/articles/74.doc). 22.08.2013.
- [14] Арутюнян С. Г., Асатрян Р.М. Инновационная экономика – будущее Республики Армения в XXI веке // Наука и инновации, 2011, Т. 7, № 6, с. 82–85.
- [15] Цветков В. А., Моргунов Е. В., Илларионов Н. В. Инновационная экономика как форма постиндустриального развития // Промышленная политика Российской Федерации № 1, 2008, с. 24–42.
- [16] Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до

2020 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. № 2227-р.

- [17] Руководство Осло: Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. Третье издание / Совместная публикация ОЭСР и Евростата, перевод на русский язык, издание второе исправленное. – М.: Государственное учреждение ЦИСН, 2010.
- [18] Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982.
- [19] Друкер Питер Ф. Эпоха разрыва: ориентиры для нашего меняющегося общества: Пер. с англ. – М.: «И.Д. Вильямс», 2007.

## **ИННОВАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА В КОНТУРЕ СОВРЕМЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ АРХИТЕКТУРЫ**

*Кузнецова О. Н.*

[olga-kuz-1979@mail.ru](mailto:olga-kuz-1979@mail.ru)

### **Аннотация**

Важнейшим элементом национальной финансовой архитектуры является налоговая система. Модернизация налоговых отношений играет ключевую роль в условиях инновационного развития экономики. Особое место в совершенствовании налоговых отношений занимает оптимизация налогообложения субъектов малого бизнеса, ведь малое предпринимательство является «локомотивом» региональной экономики любого государства. Автором предложен инновационный механизм налогообложения малых предприятий на основе специальных рейтингов и последующего целевого финансирования.

### **Summary**

The most important element of national financial architecture is the taxation system. Modernization of the tax relations plays a key role in the conditions of innovative development of economy. Optimization of the taxation of small enterprises takes a special place in improvement of the tax relations because small business is "engine" of regional economy of any state. The author offered the innovative mechanism of the taxation of small enterprises on the basis of special ratings and the subsequent target financing.

### **Ամփոփում**

Ազգային ֆինանսական կառուցվածքի կարևորագույն տարր է հանդիսանում հարկային համակարգը: Հարկային հարաբերությունների արդիակա-

նացումը կարևոր դեր է խաղում նորարարական տնտեսության զարգացման պայմաններում: Փոքր բիզնեսի սուբյեկտների հարկման օպտիմալացումը հատուկ տեղ է զբաղեցնում հարկային հարաբերությունների կատարելագործման գործում, քանի որ փոքր ձեռնարկությունները ցանկացած պետության համար տարածաշրջանային տնտեսության խթանն են հանդիսանում: Հեղինակի կողմից առաջարկվել է նորարարական հարկման մեխանիզմ փոքր բիզնեսի սուբյեկտների վարկանշման և հաջորդող նպատակային ֆինանսավորման հիման վրա:

**Ключевые слова:** малый бизнес, инновационный механизм налогообложения, рейтинг налогоплательщиков, целевое финансирование

Исследование роли налоговой системы в контуре финансовой архитектуры государства чрезвычайно востребовано, поэтому указанный сегмент финансовых отношений широко освещается в трудах различных ученых и практиков. При этом наибольший вклад внесли: С. Х. Аминев, А. В. Аронов, Г. И. Букаев, В. А. Кашин, В. Г. Пансков, Г. Киракосян, А. А. Тавадян, П. Шешелидзе, Р. Л. Дерберг, М. Кипрос, Дж. Пеппер, Дж. Ю. Стиглиц и др.

Действительно, ядром национальной финансовой архитектуры является налоговая система, представляющая собой мощный инструмент перераспределения финансовых ресурсов экономических субъектов, что в конечном итоге, сказывается и на уровне развития международных экономических отношений государства. Причем весьма важной «точной-регулятором» является налогообложение малого бизнеса, который во многом определяет темпы экономического роста, структуру и качество валового регионального и национального продуктов. Следовательно, инновационный подход в организации налоговых отношений, в которые вовлекается малое предпринимательство, является стратегической задачей любого государства.

В результате, цель исследования заключается в разработке инновационного механизма налогообложения субъектов малого бизнеса (для России, Армении, Грузии) в контуре современной финансовой архитектуры.

Задачи исследования включают:

1) выявление зависимости между легкостью ведения бизнеса и состоянием налогообложения в постсоветских государствах;

2) изучение действующих моделей налогообложения малых предприятий в России, Армении, Грузии;

3) разработку инновационного механизма налогообложения малого предпринимательства, благоприятно влияющего на всю финансовую архитектуру государства.

Налоговые системы государств участвуют в формировании их финансово-экономического имиджа в контуре мировой финансовой архитектуры. Так, налоговый климат в стране:

1) напрямую влияет на процесс привлечения иностранных инвестиций;

2) определяет поведение отечественных экономических субъектов в области собственной инвестиционной политики (в том числе – в части выхода на миро-

вые рынки капитала).

Важным направлением совершенствования налоговых отношений является оптимизация механизма налогообложения субъектов малого бизнеса, поскольку малый бизнес составляет основу рыночной экономики развитых стран. Именно малое предпринимательство обеспечивает население всеми необходимыми компонентами рынка потребительских услуг, создает определенное число рабочих мест. Кроме того, для успешного функционирования в условиях высококонкурентной среды, малые предприятия вынуждены внедрять различные новшества, что стимулирует инновационный процесс всей страны [1].

Поэтому целью исследования стал поиск инновационных подходов в организации налогообложения субъектов малого бизнеса, благотворно влияющих на состояние национальной финансовой архитектуры (что, в конечном итоге, будет способствовать улучшению и международных финансовых отношений).

Отправной точкой исследования стал обзор рейтинга экономик постсоветских стран в рамках исследований Doing Business за 2012-2013 гг. по таким важнейшим показателям, как:

- 1) рейтинг легкости ведения бизнеса;
- 2) налогообложение [2].

Ведь инфраструктурная развитость в стране (в том числе в области налоговых отношений) является необходимым условием предпринимательской активности (особенно для малых предприятий), а значит – необходимым качеством на международном рынке.

При этом, индекс легкости ведения бизнеса представляет собой средний показатель государства по 10 индикаторам (каждый индикатор имеет равный вес). Индикатор «Налогообложение» является одним из них. Высокая позиция в рейтинге легкости ведения бизнеса означает, что регуляторный климат в стране благоприятствует ведению бизнеса (а это важно для поддержания стабильности как национальной, так и мировой финансовой архитектуры).

Анализ указанных показателей (представленных в таблице 1) свидетельствует о том, что из трех анализируемых государств (России, Армении и Грузии) Грузия занимает наиболее привлекательное положение в 2012–2013 гг.: 16 и 9 место в общем рейтинге, а также 45 и 33 место по состоянию развитости системы налогообложения. На втором месте по индексу легкости ведения бизнеса находится Армения (несмотря на более низкое значение индикатора «Налогообложение»). А Россия, опережая Армению по уровню развитости налоговой сферы, тем не менее, отстает от нее и, соответственно, – от Грузии в общем рейтинге легкости ведения бизнеса.

**Таблица 1.**

*Фрагмент рейтинга постсоветских государств (Doing Business)*

Страна	Рейтинг легкости ведения бизнеса		Налогообложение	
	2012 г.	2013 г.	2012 г.	2013 г.
<b>Грузия</b>	<b>16</b>	<b>9</b>	<b>45</b>	<b>33</b>
Эстония	24	21	44	50
Латвия	21	25	62	52
Литва	27	27	57	60

<b>Армения</b>	<b>55</b>	<b>32</b>	<b>152</b>	<b>108</b>
Казахстан	47	49	16	17
Беларусь	69	58	158	129
Азербайджан	66	67	79	76
Киргизия	70	70	173	174
Молдова	81	83	106	109
<b>Россия</b>	<b>120</b>	<b>112</b>	<b>94</b>	<b>64</b>
Украина	152	137	183	165
Таджикистан	147	141	170	175
Узбекистан	166	154	159	161

Следовательно, важной стратегической задачей для повышения рейтинга ведения бизнеса в Армении (и особенно в России) является оптимизация налогового механизма. Грузии тоже есть к чему стремиться (например, лидеры рейтинга легкости ведения бизнеса – Сингапур (1 место) и Гонконг, Китай (2 место) имеют значение индикатора «Налогообложение» на уровне 5 и 4 соответственно).

Для решения указанной задачи следует проанализировать состояние налогообложения в России, Армении, Грузии, разработав на этой основе новую модель налогообложения субъектов малого бизнеса. То есть основными методами исследования являются: наблюдение, анализ, выдвижение гипотезы.

В таблице 2 систематизированы государственные меры, направленные на налоговое стимулирование субъектов малого и среднего предпринимательства в России, Армении и Грузии. При этом прокомментированы реальные последствия от внедрения данных мер. Анализ представленных данных подтверждает то, что в Грузии для экономических субъектов (в том числе – малых) созданы более благоприятные условия. В России существует большее количество вариаций в части налогообложения малого предпринимательства, но в то же время принимаются меры, увеличивающие фискальную нагрузку в части обязательного социального страхования. В Армении проблема теневой экономики делает налогообложение малого бизнеса несправедливым.

**Таблица 2.**

*Характеристика моделей налогообложения малых и средних предприятий*

Страна	Налогообложение малого и среднего бизнеса	
	Меры, предполагающие налоговое стимулирование	Реальные последствия
Россия	С 2003 г. государство пытается стимулировать малый бизнес, внедряя специальные налоговые режимы (упрощенную и патентную системы налогообложения, режим по уплате единого налога на вмененный доход, систему налогообложения в виде единого сельскохозяйственного налога). Данные режимы предполагают замену трех крупных налогов (налога на прибыль организаций, НДС, налога на имущество организаций) одним налогом. В последние годы	Параллельно с расширением возможностей применять (выбирать) специальные налоговые режимы, государство увеличивает фискальную нагрузку на малый бизнес за счет увеличения тарифов социальных взносов во внебюджетные фонды (с 2011 г.). В результате, по мнению экспертов, у российских субъектов малого бизнеса может быть три выхода: закрыться, открыть бизнес за границей, либо уйти в тень, но это риск



	расширяются возможности по применению указанных режимов	
Армения	Реформы 2012 г. в налогово-бюджетной сфере были направлены как на стимулирование малого и среднего бизнеса, так на развитие финансовой системы. С 01.01.2013 года в Армении введен налог с оборота для малых и средних фирм с годовым оборотом до 58,35 млн. драмов. Он взимается ежегодно в размере 3,5% от годового дохода для сферы торговли, 20,0% – для нотариальной деятельности, 10,0% – в части аренды, роялти, отчуждения имущества и активов, 5,0% – для других видов деятельности. При этом малый и средний бизнес освобождается от налога на добавочную стоимость и налога на прибыль	По данным МВФ, около 35% экономики Армении находится в тени (50% по другим данным). Эксперты утверждают, что введенный налог с оборота выгоден только предприятиям с высоким уровнем прибыли. При этом крупные налогоплательщики (а в Армении преобладают монополии) не платят всех налогов. Малоодоходные предприятия вынуждены закрываться, так как после введения налога с оборота налоговое бремя для них стало еще тяжелее
Грузия	Налоговая система Грузии в сравнении с российской и армянской является предельно простой – она предполагает гораздо меньшее количество налогов и невысокие налоговые ставки. При этом присутствует отраслевое налоговое стимулирование	При отсутствии масштабных льгот для малого и среднего бизнеса, совокупная налоговая нагрузка на указанные субъекты является невысокой

Таким образом, механизм налогообложения малых предприятий в России и Армении однозначно требует совершенствования. Но и в Грузии налоговая система может быть усовершенствована, ведь грузинская экономика не лишена проблем и недостатков, несмотря на высокий рейтинг Doing Business.

В качестве инновационной основы для оптимальной модели налогообложения малых предприятий, с авторской точки зрения, следует рассматривать не традиционный механизм понижения количества налогов и налоговых ставок, а принципиально новый механизм взаимодействия государства и представителей малого бизнеса. Данный механизм должен позволять функционировать органам государственной власти и малым предприятиям на взаимовыгодных началах.

Просто предоставлять малому бизнесу какие-либо льготы или целевое финансирование – еще не гарантия того, что данные меры возымеют свое действие. А для территориальных бюджетов – это однозначные расходы или недополучение налогов.

Поэтому государство должно заинтересовать представителей малого предпринимательства во взаимном сотрудничестве. С одной стороны, необходимо заинтересовать налогоплательщиков в увеличении перечисляемых ими налогов, сборов. С другой стороны, в ответ – государство сможет расширить поддержку субъектов малого бизнеса.

Для этого следует с помощью рыночных инструментов:

1) придать процессу перечисления налогов, сборов со стороны малого бизнеса соревновательный характер;

2) разработать новый механизм налогового стимулирования на основе баланса интересов государства и налогоплательщиков – микро- и малых предприятий.

В результате, главная идея инновационного механизма взимания налогов с субъектов малого бизнеса сводится к двум аспектам:

1) разработать принципиально новую систему налогового стимулирования малого предпринимательства (посредством системы рейтингов);

2) обеспечить адресный характер использования налоговых поступлений.

Для этого надо рассчитать прогрессивную шкалу прироста налоговых поступлений от предприятий, в соответствии с которой им будут предоставляться всевозможные льготы. При этом средства, полученные от дополнительного прироста налоговых поступлений со стороны субъектов малого бизнеса, должны размещаться органами государственной власти на депозитных счетах коммерческих банков. Процентная ставка по таким депозитам не должна быть ниже уровня инфляции.

В результате, следует разработать рейтинг налогоплательщиков-субъектов малого бизнеса, в соответствии с которым по итогам финансового года они смогут претендовать на получение государственной поддержки. Главными направлениями поддержки малого бизнеса со стороны государства, например, можно определить:

1) целевое финансирование микро- и малых предприятий на сумму прироста налоговых поступлений от них с учетом процентов, полученных после размещения данного прироста на банковских депозитах;

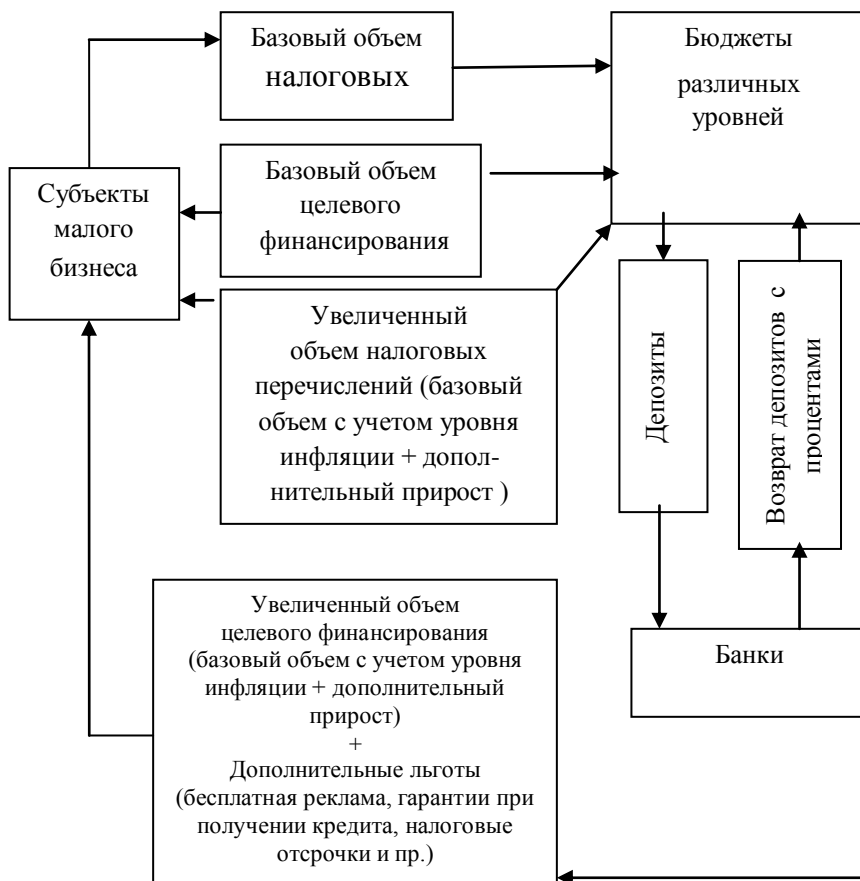
2) предоставление отсрочки по уплате налогов;

3) предоставление гарантий при получении кредита (государство будет выступать гарантом) и т. д.

В итоге – малый бизнес частично почувствует целевой характер использования своих налоговых перечислений. При этом одновременно можно будет решить проблему создания единого реестра субъектов малого предпринимательства.

На рис. 1 наглядно отражена базовая схема предложенного автором инновационного механизма налогообложения субъектов малого предпринимательства. В дальнейшем, данную схему можно расширять, усложнять за счет включения различных критериев при разработке рейтингов налогоплательщиков. Например, среди таких критериев могут быть: своевременность уплаты налогов и других обязательных платежей в бюджет, отсутствие задолженности по налогам и сборам за предыдущие периоды, открытость компании и пр.

Следовательно, оптимизация национальной финансовой архитектуры посредством внедрения новой модели налогообложения субъектов малого бизнеса повысит рейтинг государства в части легкости ведения бизнеса. Это, в свою очередь, положительно скажется на международном финансовом имидже страны (что чрезвычайно важно и для России, и для Армении, и для Грузии). Однако внедрение указанного механизма потребует соответствующих поправок в правовые базы стран.



*Рисунок 1. Инновационный механизм взимания налогов с субъектов малого бизнеса*

## Литература

- [1] Александрова А.И. Концепция инновационного развития предпринимательства // Российское предпринимательство. 2013. № 14. С. 4-14.
- [2] Doing Business Report. Рейтинг экономик // Режим доступа: <http://russian.doingbusiness.org/rankings>.

# РОЛЬ КЛАСТЕРОВ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ КАЗАХСТАНА

*Кулбатыров Н.Н., Тулепбекова А.А.*

[kulbatyrov@gmail.com](mailto:kulbatyrov@gmail.com), [a.tulepbekova@gmail.com](mailto:a.tulepbekova@gmail.com)

## Аннотация

Целью данной статьи является информирование представителей государственных органов, академических сфер, промышленных предприятий о международной инновационной кластеризации, мировых трендах и лучших практиках в этой области. Главная задача – в кратком тексте описать мировые тренды промышленно-технологического развития, основные направления развития инновационных кластеров, стратегии ведущих государств по кластерному развитию и определить перспективы инновационной кластеризации для Казахстана.

## Summary

The purpose of this article is to inform government officials, academic fields, industrial companies about international clustering, global trends and best practices in this area. The main task is to describe the world trends of industrial and technological development, the main directions of development of innovative clusters, the strategies of the leading countries in cluster development and perspectives of innovation cluster for Kazakhstan.

## Ամփոփում

Ներկայացվող հոդվածի նպատակն է հանդիսանում պետական մարմիններին, ակադեմիական բնագավառին և արդյունաբերական ձեռնարկություններին տեղեկացնել միջազգային նորարարական կլաստերիզացիան, այդ բնագավառում համաշխարհային միտումների և լավագույն փորձի մասին: Հիմնական խնդիրն է հանդիսանում հակիրճ ներկայացնել արդյունաբերատեխնոլոգիական զարգացման համաշխարհային միտումները, նորարարական կլաստերների հիմնական ուղղությունները, կլաստերային զարգացման բնագավառում առաջատար պետությունների ռազմավարությունները, ինչպես նաև սահմանել Ղազախստանի նորարարական կլաստերիզացիան հեռանկարները:

**Ключевые слова:** кластеризация, инновационное развитие, кластерная политика.

*«Необходимо осуществление выбора перспективной модели кластерного развития и запуска кластеров нового поколения. Среди них: материаловедение, ту-*

*ризм и отдых, пищевая промышленность и биотехнологии, альтернативная энергетика, технологии добычи нефти и газа, науки о жизни, перспективные компьютерные технологии и дизайн, логистика».*

*Н. Назарбаев*

Кластеры сегодня признаны важным инструментом содействия промышленному развитию, инновациям, конкурентоспособности и росту. В то же время, кластеры не являются единственным инструментом инновационного развития, но нельзя игнорировать их значимость. Различные концепции, такие, как инновационные системы, Triple Helix, сетевое обучение, сетевое общество, общество знаний, являются дополнением к инновационным кластерам.

Развитие инновационных кластеров для Казахстана является одним из инструментов повышения конкурентоспособности экономики и интенсификации механизмов государственно-частного партнерства.

Кластеры нуждаются в активном сотрудничестве с четкими бизнес-целями. Благоприятные возможности для развития инновационных кластеров открывает использование потенциала свободных экономических зон и технопарков. Предпосылки создаются также в рамках реализации проектов Карты индустриализации Казахстана, но при этом государственные приоритеты необходимо переводить от набора проектов к кластеризации. В рамках развития инновационного кластера необходимо продолжить работу на концентрации «ключевых проектов» и логическом завершении начатых «инициатив». При этом, кластеризация малых и средних проектов будет продолжена с ориентацией на «генераторы спроса» (недропользователи, строительная индустрия, потребительский рынок)<sup>26</sup>.

Сравнительный анализ представленного опыта разных стран мира позволяет выделить ряд тенденций, которые следует учитывать при формировании инновационной кластерной политики Республики Казахстан.

**Во-первых**, наиболее успешные инновационные кластеры формируются там, где осуществляется прорыв в области технологии производства с последующим выходом на новые рынки. В этой связи, многие страны активно используют кластерный подход в формировании и регулировании своих национальных инновационных программ.

**Во-вторых**, выбор секторов и сфер деятельности в целях создания инновационных кластеров отражает направления технологических мегатрендов. Деятельность в рамках инновационных кластеров направлена в основном на разработку и освоение технологий производства новых материалов, экологически чистых продуктов, «умных» систем и приборов, электронных, ядерных, радиационных и ботехнологий.

**В-третьих**, необходимо различать понятия промышленные и инновационные кластеры. Создание первых направлено на выстраивание и локализацию производственной цепочки, тогда как вторые своей целью имеют производство и применение новых знаний. Поэтому при создании промышленных кластеров приоритет должен отдаваться реализации крупных инвестиционных проектов,

---

<sup>26</sup> Кулбатыров Н.Н., Арысбекова Д.А. Индустриально-инновационное развитие Казахстана: состояние и перспективы// Журнал «Экономика. Финансы. Исследования», 59–66 стр.

направленных на строительство производственных и инфраструктурных объектов. При создании инновационных кластеров выбор проектов должен определяться на основании их значимости с точки зрения производства новых знаний и идей, развития коммуникации участников.

Базовым трендом развития кластерной политики сегодня является переход к экономике знаний и замещение концепций производственных кластеров инновационными.

**В-четвертых**, инновационные кластеры могут быть созданы как на основе существующих промышленных кластеров, так и с нуля. Соответствующие инициативы оформляются в последовательную государственную политику по созданию и развитию соответствующих кластерных инициатив.

Почему же экономику нужно рассматривать через призму кластеров?

Прежде всего, в силу того, что кластеры лучше, чем отрасли, используют важные связи, взаимодополняемость отраслей, распространение технологии, опыта, а также осознание нужд потребителя<sup>27</sup>. Кластер обеспечивает возможность ведения конструктивного диалога между компаниями, правительством и университетами и исследовательскими институтами. Участие в кластере дает преимущества в доступе к новым технологиям благодаря постоянным взаимоотношениям с другими участниками кластера.

В связи с этим, необходимо повысить эффективность использования потенциала развития инновационных кластеров как одного из приоритетных направлений повышения конкурентоспособности и диверсификации экономики.

Необходимо усовершенствовать некоторые действующие механизмы, в том числе, в области поддержки инновационной деятельности в предпринимательском секторе, государственно-частного партнерства, применяемого для развития инфраструктуры, сотрудничества между университетской наукой и предприятиями (модель тройной спирали), приобретения базовых компетенций, связанных с инновациями и создания «инновационных экосистем».

Для поддержания и стимулирования инновационного развития регионов необходима политика, основанная на рыночных принципах, формирующая благоприятные условия для развития инноваций и обеспечивающая их внедрение в форме создания новых форм бизнеса, а также разработки новых бизнес-решений.

### **Макроэкономический контекст и предпосылки формирования кластерной политики**

Обращение к кластерной политике в Казахстане было экономически обусловлено и соответствовало общему направлению по преобразованию институтов государственного планирования.

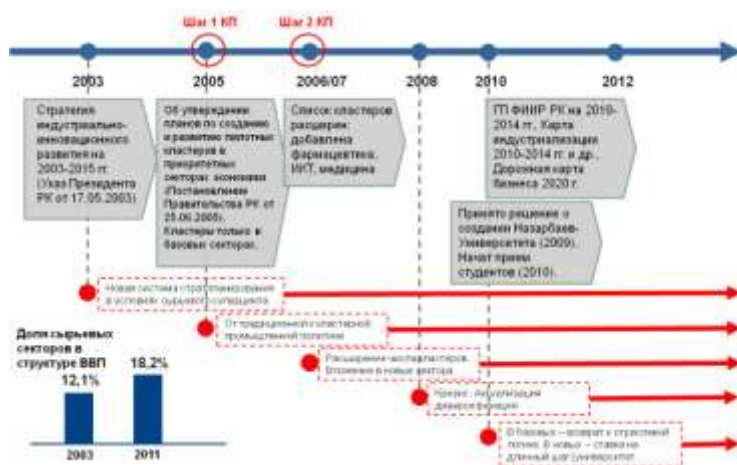
К этому времени кластерная политика успела стать популярной не только в развитых странах Европы и США, но и среди стран Азиатско-Тихоокеанского региона. Хотя в целом, Казахстан вошел в кластерную политику как раз в тот

---

<sup>27</sup> Портер М. Конкуренция: Исправленное издание. - М., 2009. стр 385.

период времени, когда кластерная политика в мире получила новый импульс развития.

Первый этап кластерной политики Казахстана длился с 2003 по 2009 гг. В 2004 г. для анализа потенциала применения кластерной политики была сформирована исследовательская группа под руководством М.Портера и под патронажем Правительства Республики Казахстан. Обращение к инструментарию кластерной политики был обусловлен начавшимися переменами в системе государственного планирования, которые были обозначены принятием в 2003 г. Стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003–2015 гг. (рисунок 1). Однако для реализации приоритетов развития страны необходимо было сформировать соответствующий набор механизмов. Анализ успешного опыта кластерной политики в развитых странах мира показал, что таким инструментом может выступить именно кластерная политика.



Источник: АО «Институт экономических исследований», Фонд «ЦСР «СевероЗапад»

**Рисунок 1.** Таймлайн системы стратегического планирования в экономике Республике Казахстан на период 2003–2012 гг.

### Первый этап кластерной политики Казахстана: выводы и проблемы

На начальном этапе кластерная политика в Казахстане формировалась на основе двух базовых подходов:

- 1) кластеры в индустриальных секторах на основе использования природных ресурсов, которые станут ядром экономики Казахстана в обозримом будущем;
- 2) сервисные кластеры, способствующие укреплению позиций Казахстана в качестве сервисного и делового хаба в регионе Центральной Азии.

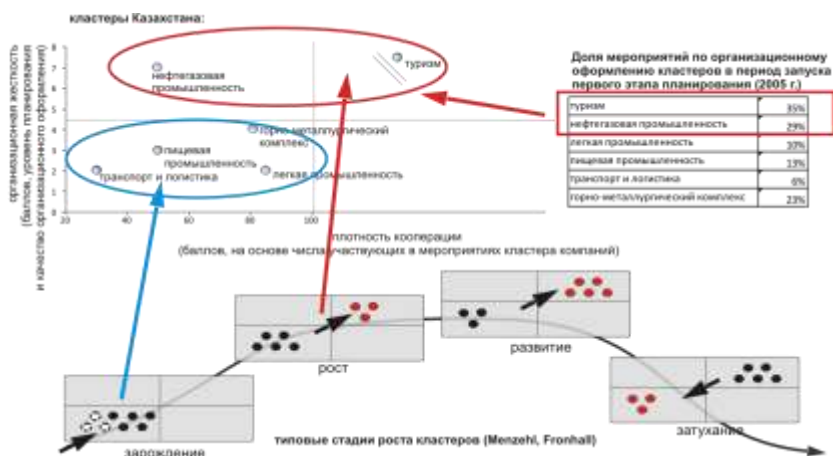
В 2005 году было определено 7 пилотных индустриально-сервисных кластеров: металлургия, нефтегазовое машиностроение, текстильная промышленность, тран-

спорт и логистика, туризм, пищевая промышленность, строительные материалы (рисунок 2).

Государственная политика по развитию кластеров включала широкий набор мер по следующим направлениям: производственно-инфраструктурные проекты, создание институциональных условий развития, развитие научно-образовательного потенциала, организационная поддержка.

Практическая реализация кластерной политики выявила следующие основные проблемы:

- недостаточная готовность бизнеса (крупные компании, малый и средний бизнес) воспринимать кластерные модели, ориентированные на мягкий характер управления и самоорганизацию (как в США и странах ЕС);
- отсутствие мотивов у компаний к кооперации и локализации, дефицит бизнес- и инженерных компетенций – по статистике только около 6% предприятий инновационно активны.



Источник: АО «Институт экономических исследований», Фонд «ЦСР «СевероЗапад»

**Рисунок 2.** Состояние и стадии развития пилотных кластеров в Республике Казахстан

Существуют **три основные причины**, почему первый этап кластерной политики не смог обеспечить достижения достигнутых результатов.

**Во-первых**, ошибка в выборе приоритетных рынков. С одной стороны, предложение по формированию кластеров в традиционных секторах промышленного производства могло бы привести к желаемым результатам, если бы выполнялись условия, при которых в подобных ситуациях обеспечивается ускоренный рост и инновационное развитие. Такими условиями могут быть большой вну-



тренний спрос или дешевые ресурсы. Это связано с тем, что в традиционных индустриях основными инструментами достижения и удержания конкурентоспособности являются масштабирование и оптимизация. С другой стороны, принятые позже меры по выходу в новые сектора (сектора экономики будущего) не были подкреплены соответствующим инструментарием передачи знаний. Кроме того, развитие многих из новых секторов обеспечивало вход на рынки, которые уже прошли исследовательскую и демонстрационную фазы и находятся сейчас в стадии перехода к масштабированию (альтернативная энергетика, биотехнологии, науки о жизни и другие), в рамках которого у Казахстана нет достаточных оснований для развития.

**Во-вторых**, несбалансированный пакет решений по реализации кластерной политики. Несмотря на высокий уровень проработанности рекомендаций исследований группы М.Портера, при реализации запланированных мероприятий участникам кластера не удалось удержать предложенную логику кластерного подхода в полной мере, вследствие чего были неверно расставлены акценты.

**В-третьих**, не были определены «центральный координатор» и «отраслевые интеграторы» для создания организационной структуры кластеров.

Институтами развития был сделан большой упор на развитие инфраструктуры (строительство) и финансовой поддержке. Как показывает мировая практика, необходимо сосредоточиться на содержательных вопросах, а именно, посевной инкубации бизнеса, формировании «мягкой инфраструктуры» для кластеров, стратегическом маркетинге и анализе новых потенциалов, подготовке и обучении квалифицированных кадров, поддержке НИОКР и развитию венчурной индустрии.

В последующем, кластерный подход был заменен традиционным отраслевым подходом с поддержкой отдельных индустриальных проектов и точек прорывного развития на основе специальных экономических, индустриальных зон и технопарков первого и второго поколений.

В настоящее время **сдерживающим фактором и ключевыми проблемами развития кластеров** в Казахстане являются отсутствие спроса и предложения на инновационную продукцию, что приводит к так называемой «технологической ловушке». Общеизвестно, что инновационная продукция зарождается только при наличии креативной массы потребителей и потребности в них. Еще одной проблемой является несформированность системы трансферта, генерации и передачи знаний в экономику страны, низкий уровень проникновения открытых инноваций и их использование отечественным бизнесом, слабый научно-технический потенциал.

В результате, основной формой импорта технологий на сегодняшний день остается покупка технологического и производственного оборудования и комплектующих без приобретения инженерных решений, развития соответствующих компетенций, что свидетельствует о несовершенстве технологической политики страны.

С учетом вышеизложенного, требуется концептуальная смена подходов и методов формирования кластеров нового поколения, которые будут основаны на

активном развитии современных бизнес компетенций и заимствовании новых технологий с последующей их генерацией.

### **Сценарии и перспективный облик кластерной политики Республики Казахстан**

Анализ вызовов и развилоч выбора развития экономики Казахстана позволяет выделить **три сценария кластерной политики**. При этом, в качестве базового сценария (то, что произойдет при реализации любого из предложенных моделей) приняты следующие условия: сохранение сырьевой направленности экономики, усиление миграционной привлекательности городов Астана, Алматы, и центров нефтегазодобычи (Актау, Атырау), рост роли национальных компаний в структуре экономики в целом и в базовых секторах экономики (рисунок 3).

#### **Сценарий 1. Кластеры модернизации в традиционных секторах экономики.**

Приоритет – развитие секторов традиционной специализации экономики Казахстана за счет оптимизации технологических цепочек и выхода в более высокие переделы. Для секторов непродуцированной сферы, например, туризма этот сценарий означает выход на более сложные виды туристических услуг и технологическую модернизацию сектора.

Источник инноваций – мероприятия по оптимизации технологических цепочек, в том числе, на основе импорта нового оборудования, привлечения иностранных специалистов, изучения потребительского спроса.

Участники – крупные промышленные компании в кластерах производственной специализации и акиматы.

Ключевая функция кластера – осуществление коммуникации и кооперации по поводу формирования ключевых условий, способных обеспечить модернизацию секторов традиционной специализации.

Перспективные проекты кластера: кадровые программы, маркетинговый и технологический консалтинг, содействие в развитии дистрибуции и механизмов получения ответов с рынка.

Основные точки развития: Атырау и Актау (нефтегазовый кластер), Актюбинск, Усть-Каменогорск и Караганда (кластеры металлургии), Алматы (кластер туризма), Шымкент и Кызылорда (кластеры легкой промышленности).

#### **Сценарий 2. Кластеры конкурентоспособности вокруг базовых национальных производственных компаний.**

Приоритет – формирование пояса инновационных компаний вокруг крупных государственных промышленных компаний. Для этого необходимо внедрение института технологического прогнозирования и в целом технологической политики в крупных государственных компаниях.

Участники – крупные государственные производственные компании: КазМунайГаз, Казахстан Темір Жолы, КЕГОК, КазАгро и другие.

Ключевая функция кластера – запуск системы открытых инноваций, обеспечивающей ускоренный обмен знаниями ведущих промышленных компаний Казахстана и постановка государственной инновационной стратегии через призму потребностей национальных компаний.

Перспективные проекты кластерной политики: программы постановки технологической политики и инжиниринга в крупных государственных производственных, проектных и управляющих компаниях Казахстана, бенчмаркинг лучшего опыта развития национальных чемпионов и их участия в развитии инновационных кластеров, организационное обучение компаний одной специализации.

Основные точки роста: территории локализации базовых активов национальных компаний.

### **Сценарий 3. Инновационные кластеры в новых секторах экономики.**

Приоритет – выход в производство конкурентоспособных знаний, технологий и продукции на новых для экономики Казахстана рынках, а также дополняя перечень рынками, обеспечивающими включение экономики Казахстана в мировой технологический мейнстрим (новые материалы, умные системы, новый инжиниринг).

Участники – вузы и научные институты страны, малый и средний бизнес, транснациональные компании в выбранных секторах.

Ключевая функция кластера – запуск механизмов сетевой кооперации и усиление плотности коммуникации профессиональных сообществ в новых секторах экономики, формирование внешнего интерфейса и глобальное продвижение проектных инициатив в новых секторах экономики Казахстана.

Перспективные проекты: промышленный дизайн и постановка института инжиниринга, программа развития инженерного образования, национальный научно-технологический форсайт.

Основные точки роста: Астана и Алматы (кластеры наук о жизни), Атырау (кластер технологий добычи нефти и газа), Актобе, Караганда и Усть-Каменогорск (кластеры материаловедения), Алматы (кластер туризма, кластер ИКТ).

Целевым является смешанный сценарий развития инновационных кластеров. Он связан с развитием радикальных инноваций и ускоренной диверсификацией экономики.

	Сценарий 1 «Кластеры модернизации в традиционных секторах экономики»	Сценарий 2 «Кластеры конкурентоспособности вокруг базовых национальных производственных компаний»	Сценарий 3 «Инновационные кластеры в новых секторах экономики»
Приоритет и базовый процесс	Стимуляция и удешевление технологических цепочек	Формирование поля инновационных компаний вокруг крупных государственных производственных компаний	Выход в новые уникальные знания
Источник инноваций	Достиж. технологических целей	Поддержка технологических решений для крупных компаний, включая малый и средний инновационный Бизнес и иностранные компании	Импорт технологий, иностранные партнеры, национальные исследовательские центры
Ключевая функция кластера	Организатор заказа на исследования и разработки	Организует национальных исследовательских сетей Организация заказа на реализацию технологической политики на уровне компаний	Международная кооперация Организация национальных исследовательских сетей
Стаейкоздатели	Крупные промышленные компании в кластере производственной специализации и асимметрии	Крупные государственные производственные компании: КазМунайГаз, Казвостан, Темур Жолы, КЕБСЖК, Национальные инфраструктурные технологии, КазАгро и другие	Бюджет и научные институты страны, малый и средний бизнес, транснациональные компании в выбранных секторах
Перспективные проекты	Кадровые программы, маркетинговые и технологические контакты, содействие в развитии дистрибуции и масштабное получение ответов с рынка	Программы поддержки технологической политики и инноваций в крупных государственных производственных, государственных и частных компаниях, формировании сетей отечественных инноваций, национальный научно-технологический фонд	Промышленный дизайн и поддержка института менеджмента, программы развития инновационного образования, национальный научно-технологический фонд
Основные точки роста	Атырау и Ақтүбе (нефтегазовый кластер); Ақтүбе, Усть-Каменигорск и Кургальда (кластеры металлургии); Алматы (кластер туризма); Шымкент и Кызылорда (кластеры легкой промышленности)	Территория локализации базовых активов национальных компаний	Астана и Алматы (кластеры науки и жизни); Атырау, Ақтүбе, Кургальда и Усть-Каменигорск (кластеры материаловедения); Алматы (кластер туризма, кластер ИКТ)



Рисунок 3. Сравнение сценариев кластерной политики

Для реализации кластерной политики в Казахстане необходимо реорганизовать систему управления, в том числе обеспечить организационное оформление кластеров, реализовать PR-компании, образовательные программы и программы организационного обучения.

А также необходимо сформировать технологическую политику Республики Казахстан, в том числе обеспечить формирование технологической политики национальных компаний. Кроме того, каждый кластер должен сформировать свою систему мер технологической политики, согласованную с государственной технологической политикой, технологической политикой национальных компаний и отдельных территорий.

Необходимы реформы и в системе образования, в том числе активизация процесса модернизации высшего образования и научно-исследовательской среды, формирование исследовательских сетей и стимулирование развитие профессиональных сообществ.

Таким образом, основой нового этапа кластерной политики станет дальнейшее развитие от индустриальных кластеров, основанных на создании цепочек добавленных стоимостей в традиционных секторах экономики, к инновационным кластерам, основанным на ключевых компетенциях, трансферте знаний и технологий и инновационном предпринимательстве. Кластерная политика будет направлена на формирование отраслей с высоким уровнем производительности и добавленной стоимости.

## Литература

- [1] Альфред Вебер. О теории размещения промышленности. Т. 1. Чистая теория размещения (1909) —Рус. пер. (1926), англ. пер. (1929).
- [2] Денисов Д. Модель открытых инноваций. «Бизнес-журнал», № 6, 2011.
- [3] Дробот П. Н., Дробот Д. А., Тетеркина Н. Г.. Проблема количественного анализа в модели тройной спирали// Материалы международной конференции «Развитие научно-технического сотрудничества российских научных и научно-образовательных центров с учеными-соотечественниками, работающими за рубежом», 2–4 апреля 2010 г.
- [4] Колосовский Н. Н. Основы экономического районирования, М., 1958.
- [5] Кулбатыров Н. Н., Арысбекова Д.А. Индустриально-инновационное развитие Казахстана: состояние и перспективы// «Экономика. Финансы. Исследования», 59–66 стр.
- [6] Маршалл А. Принципы экономической науки. М.: Прогресс. 1993.
- [7] Портер М. Конкуренция: Исправленное издание. - М., 2009. с. 385.
- [8] Цихан Т. В. Кластерная теория экономического развития. «Теория и практика управления», № 5, 2003 г.

# ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ И ПРОБЛЕМЫ ЕЁ СТАНОВЛЕНИЯ В РОССИИ

*Маннапов А.Р.*

[mannapov\\_albert@mail.ru](mailto:mannapov_albert@mail.ru)

## Аннотация

В статье сформулированы тенденции и особенности общественного развития, способствующие и сопутствующие формированию инновационной модели хозяйствования. Автором раскрыты и систематизированы ключевые отличительные характеристики минерально-сырьевой, индустриальной и инновационной экономики. Определено, что российская экономика сегодня сочетает многие элементы всех этих трёх типов. Обобщены и сгруппированы значимые проблемы, тормозящие формирование экономики инновационного типа в России. Сделан вывод о недостаточной готовности отечественной экономики к инновационной модели развития. Акцентируется внимание на необходимости планомерных, поэтапных, последовательных преобразований для устранения сложившихся неблагоприятных тенденций и решения существующих проблем.

## Summary

The article defines the trends and patterns of social development that promote the formation of innovation model of economy. The author discovered and systematized the key distinguishing characteristics of mineral resource-based, industrial and innovative economy. It was determined that the Russian economy nowadays combines many elements of all three types. Summarized and grouped significant problems hindering the formation of innovative economy in Russia. It is concluded that there is a lack of commitment of the domestic economy to an innovative model of development. The necessity of systematic, progressive, sequential transformations of eliminating the unfavorable trends and solutions to existing problems is also emphasized.

## Ամփոփում

Հոդվածում ձևակերպված են հասարակական զարգացման այն միտումներն և առանձնահատկությունները, որոնք նպաստում են տնտեսվարման նորարարական մոդելի զարգացման ձևավորմանը: Հեղինակի կողմից բացահայտվել և համակարգվել են հումքային, ինդուստրիալ և նորարարական տնտեսությունների բանալի տարբերանշանները: Սահմանված է, որ Ռուսաստանի տնտեսությունը այժմ իր մեջ ներառում է այդ երեք տնտեսությունների տարրերը: Ընդհանրացված և խմբավորված են այն խնդիրները, որոնք խոչընդոտում են Ռուսաստանում նորարարական տիպի տնտեսության զարգաց-

մանր: Եզրակացություն է արվում այն մասին, որ տնտեսությունը դեռ պատրաստ չէ զարգացման նորարարարական մոդելին: Ուշադրություն է սևեռում պլանավորված, փուլային, հաջորդական փոփոխությունների անհրաժեշտության վրա՝ ձևավորված անբարենպաստ միտումների չեզոքացման և գոյություն ունեցող խնդիրների լուծման համար:

**Ключевые слова:** инновационная экономика, особенности, проблемы, тенденции.

В настоящее время перед Россией стоит приоритетная задача перехода к инновационной модели развития к 2020 году<sup>28</sup>. Несмотря на наличие различных содержательных исследований по проблемам перехода России к инновационному типу развития (см., например, [1–7, 10–16]), отдельные концептуальные вопросы до настоящего времени остаются недостаточно изученными и потому являются актуальными.

Целью исследования являлось выявление с теоретических позиций характерных особенностей инновационной экономики и определение проблем перехода России к инновационно-ориентированной модели развития.

Методологической базой исследования являлись общенаучные методы – абстрагирование и анализ; информационной базой – научные публикации российских учёных-экономистов и данные госстатистики РФ.

Как известно, фундаментальным понятием инновационной экономики является категория инноваций, которые в современной экономической теории рассматриваются в качестве детерминанты экономического роста экономических субъектов различных уровней (государств, отраслей, регионов, организаций) [15].

Формированию и развитию инновационной модели хозяйствования способствует и сопутствует целый ряд взаимообусловленных и тесно взаимосвязанных социально-экономических тенденций и особенностей современного мира, к числу которых автор данной статьи относит следующие: повышение общественного благосостояния (ведущего к появлению новых и развитию имеющихся потребностей, их дифференциации и индивидуализации); ускорение научно-технического прогресса (приводящего к сокращению жизненного цикла продукции, снижению серийности производства, конвергенции технологий, усложнению и интеллектуализации производства и продукции, усилению асимметричности информации); информатизация (следствием которой становится изменение ценности знаний, увеличение «информационных шумов»); глобализация (ведущая к повышению значимости международной конкуренции, интернационализации взаимодействия, сотрудничества и кооперации, формированию международных продуктовых рынков и рынков факторов производства – рынков

---

<sup>28</sup> См. Государственную программу РФ “Экономическое развитие и инновационная экономика” (утверждённую распоряжением Правительства РФ от 29 марта 2013 г., № 467-р) и Стратегию инновационного развития РФ на период до 2020 года (утверждённую распоряжением Правительства РФ от 8 декабря 2011 г., № 2227-р).

высококвалифицированных человеческих ресурсов, технологий, информации, капиталов, финансов и инвестиций); высокодинамичные изменения экономической конъюнктуры; усиление ценовой конкуренции; повышение роли интеллектуальной собственности и трансакционных издержек; развитие сетевых взаимодействий на внутрикорпоративном, межорганизационном, межрегиональном и международном уровнях.

С теоретических и практических позиций важным является раскрытие различий между инновационной экономикой и другими её типами. В связи с этим, ниже представлен авторский вариант систематизации характерных особенностей трёх типов рыночных экономик: минерально-сырьевой, индустриальной и инновационной (табл.).

**Таблица 1**

*Характеристика типов рыночных экономик (составлено автором)*

Характерные аспекты	Тип рыночной экономики		
	Минерально-сырьевой	Индустриальный	Инновационный
Основные виды деятельности субъектов хозяйствования	Разведка, добыча, первичная переработка, транспортировка и использование природных ресурсов	Разработка, производство, распространение и потребление типовой (унифицированной) продукции (товаров и услуг)	Исследования, разработка, производство, распространение и потребление обладающей новизной продукции (товаров и услуг)
Основные статьи доходов в госбюджет	Налог на добычу полезных ископаемых, экспортные пошлины на природные ресурсы	Налог на добавленную стоимость и таможенные пошлины на типовую продукцию	Налог на добавленную стоимость и таможенные пошлины на инновационную продукцию
Основные типы (виды) организаций (предприятий, компаний, фирм)	Добывающие компании, транспортно-логистические компании, складские организации, товарные и валютные биржи, сбытовые и посреднические организации, внешнеторговые фирмы, юридические организации, страховые компании, ссузы	Промышленные предприятия, конструкторские бюро, вузы, инвестиционные фонды и компании, коммерческие банки, биржи труда, фондовые биржи, посреднические организации (брокерские, дилерские), торгово-промышленные палаты, консультационные, информационно-маркетинговые, аудиторские фирмы, рекламные агентства, центры занятости населения	Инновационные и технико-внедренческие компании и предприятия, научно-исследовательские организации, центры трансфера и коммерциализации технологий, стартап-акселераторы, фонды венчурного капитала, биржи знаний, технопарки, бизнес-инкубаторы, бизнес-инновационные центры, центры коллективного пользования оборудованием, центры инновационного консалтинга, центры научно-технической информации, учебно-инновационные



			центры.
--	--	--	---------

Продолжение Таблицы.

Характерные аспекты	Тип рыночной экономики		
	Минерально-сырьевой	Индустриальный	Инновационный
Характерные внутрикорпоративные организационные структуры	Линейно-функциональная	Линейно-функциональная, дивизиональная, упрощённая (“лёгкая”) матричная	Сетевая, проектная, процессная, функциональная, усиленная матричная
Наиболее значимые факторы производства	Природные ресурсы; физический труд низкоквалифицированных рабочих	Физический и финансовый капитал; предпринимательские способности менеджеров; физический труд высококвалифицированных рабочих	Интеллектуальная собственность; информация; знания; интеллектуальный (творческий) потенциал сотрудников; предпринимательские способности сотрудников
Принцип пространственного (территориального) расположения предприятий	Вблизи залежей природных ресурсов	На территориях с дешёвой рабочей силой, электроэнергией	Вблизи научных и образовательных центров
Основной тип материального производства	Массовое	Массовое, серийное	Серийное, единичное (индивидуализированное)
Размер партий дискретного материального производства	Производство крупными партиями	Производство средними партиями	Производство малыми партиями
Характеристика производства	Конвейерное, ритмичное, механизированное, автоматизированное		Гибкое, быстроперенастраиваемое, “бережливое”, компьютеризированное
Основные составляющие себестоимости продукции	Стоимость природных ресурсов	Амортизация оборудования, стоимость физического труда	Стоимость интеллектуального труда и интеллектуальной собственности
Основные направления экономии затрат	Увеличение масштабов добычи; снижение транспортных издержек	Увеличение масштабов производства; снижение трансформационных издержек	Снижение транзакционных издержек

Продолжение Таблицы.

Характерные аспекты	Тип рыночной экономики		
	Минерально-сырьевой	Индустриальный	Инновационный
Наиболее привлекательные объекты инвестирования	Новые месторождения природных ресурсов	Основные фонды (в особенности их активная часть)	Наука, образование, венчурный бизнес, человеческие ресурсы
Основные виды конкуренции на рынке готовой продукции	Монополия и олигополия на локальных рынках; ценовая конкуренция	Ценовая конкуренция (зачастую имеющая “жесткий” характер)	Неценовая (монополистическая) конкуренция

	на глобальных рынках		
Наиболее распространённые виды интегрированных бизнес-групп, партнёрств и союзов	Холдинги, картели, синдикаты, тресты	Финансово-промышленные группы, концерны, конгломераты, консорциумы	Сетевые союзы и альянсы, виртуальные союзы, конкурентные партнёрства, различные формы частно-государственного партнёрства
Цели создания интегрированных бизнес-групп, партнёрств и союзов	Координирование объёмов производства, ценообразования, условий сбыта; разделение сфер влияния	Концентрация ресурсов; кооперация; реализация общей рыночной стратегии; сокращение производственных издержек; реализация инвестиционных проектов	Сокращение затрат на исследования и разработки; получение доступа к новым знаниям и технологиям; реализация инновационных проектов; интенсификация инновационных процессов; повышение эффективности
Ключевые партнёры	Клиенты, органы власти	Клиенты, поставщики, органы власти, общественные организации, сообщества	Клиенты, поставщики, органы власти, организации науки и образования, общественные организации, сообщества, конкуренты
Взаимодействие с организациями, осуществляющими НИОКР	Практически отсутствует	Прерывистое, фрагментарное, носит временный характер	Устойчивое, тесное, систематическое, на постоянной основе

Продолжение Таблицы.

Характерные аспекты	Тип рыночной экономики		
	Минерально-сырьевой	Индустриальный	Инновационный
Характеристика сферы услуг	Слабо развита; ориентация на оказание простых услуг	Хорошо развита; ориентация на оказание унифицированных услуг (простых и комплексных)	Развита на высоком уровне; ориентация на оказание широкого спектра индивидуализированных инновационных услуг
Наиболее значимые позиции в обществе	Собственник природных ресурсов	Собственник предприятия, предприниматель, менеджер, инженер	Учёный, изобретатель, новатор, инновационный менеджер
Наиболее востребованный тип образования	Среднеспециальное образование	Традиционное классическое высшее образование	Инновационное высшее образование

Следует учитывать, что организационно-экономические отношения весьма сложны по своей структуре, поэтому между приведёнными типами экономик трудно провести строгие разграничительные линии и в реальных условиях они не существуют в “чистом виде”. Представленные элементы и связи могут име-

ть место в каждом из рассматриваемых типов экономики, но с различной степенью проявления.

Приведённая типология рыночных экономик и систематизация их отличительных характеристик могут быть использованы для оценки текущего состояния отечественной экономики, а также для выявления предпосылок и взаимосвязей в становлении и развитии различных хозяйственных отношений экономических субъектов.

Анализ сложившегося состояния экономики РФ и обзор литературы [1–7, 10–16] позволяют выделить на сегодняшний день три основные группы проблем перехода российской экономики на инновационный путь развития.

Первая группа проблем имеет общегосударственный и общесистемный характер, это: чрезмерный уровень бюрократизма и коррупции в самых разнообразных её проявлениях; хищения огромных объёмов финансовых средств в государственных масштабах; недостаточная прозрачность и подконтрольность обществу работы представителей государства; низкий уровень ответственности органов государственной власти; относительно низкий уровень жизни, значительный разрыв в доходах населения; пассивность, безответственность и безразличие значительной части населения страны; существенное различие регионов страны по уровню и возможностям социально-экономического развития, состоянию научно-технического потенциала, уровню развития производственного комплекса, эффективности законодательной базы и действий органов власти и многим другим показателям; сильная зависимость страны от цен на природные ресурсы, в первую очередь углеводородное сырьё; вложение огромных средств в экономики других стран при существующем дефиците инвестиций внутри страны; недостаточно благоприятный инвестиционный климат; низкая конкурентоспособность на мировом рынке продукции большинства российских предприятий.

К проблемам второй группы, тормозящим развитие и усиление индустриальной составляющей экономики, относятся следующие: неэффективность и несправедливость в использовании доходов от природных ресурсов с позиции общественных интересов; несовершенство российского законодательства в сфере ведения бизнеса; жёсткая налоговая политика; значительный износ основных производственных фондов и их медленное обновление; низкая рентабельность обрабатывающих производств; слабо развитая культура ведения бизнеса и низкая предпринимательская активность у большей части населения; недостаточная развитость рыночной инфраструктуры; малое количество высококвалифицированных, профессиональных, опытных менеджеров различного уровня; недостаточная популярность и престижность инженерных профессий; понижающийся уровень подготовки выпускников вузов.

Третья группа проблем касается перехода к инновационной экономике, это: несбалансированность и разрозненность элементов национальной инновационной системы, слабые и неустойчивые связи между ними; несовершенство российского законодательства и нормативно-правовой базы в научно-технической и инновационной сфере; острая нехватка конкуренции в целом ряде отраслей; бессистемность мер господдержки инновационных процессов; недостаточное

по объёму государственное финансирование научных исследований и разработок; неэффективность распределения государственных средств на поддержку науки, образования, инновационных проектов; несовершенство системы государственного контроля расходования денежных средств и выполнения показателей эффективности (результативности) по государственным контрактам на исследования и разработки; приоритет заимствования иностранных технологий перед разработкой собственных и приобретением отечественных разработок; значительная оторванность научных изысканий от реальных потребностей производственного сектора и бизнеса; низкая осведомлённость предприятий о новых разработках; низкая инновационная активность организаций и отдельных индивидов; недостаточная развитость венчурного инвестирования; невысокий уровень компетентности руководителей и специалистов в сфере реализации и управления инновационной деятельностью; старение научных кадров, их отток за рубеж, недостаточный приток молодёжи в науку; и другие.

Анализ и сопоставление отличительных черт рассмотренных типов экономики и статистических данных за последние годы<sup>29</sup>, а также учёт выявленных проблем и полученных в авторских работах [8, 9] результатов, позволяют заключить, что в России до сих пор превалирует сырьевой тип хозяйствования с деградирующей индустриальной составляющей и некоторыми зачатками инновационной экономики. В связи с этим, можно утверждать, что осуществить переход России с сырьевой специализации на инновационный путь развития не получится до тех пор, пока в отечественной экономике не сложатся устойчивые хозяйственные отношения, характерные для индустриальной экономики, и не сформируется благоприятная институциональная среда для создания и ведения инновационного бизнеса. Для целенаправленного перехода нашей страны к инновационной модели развития требуются постепенные, планомерные и поэтапные преобразования, которые позволят устранить сложившиеся неблагоприятные тенденции и осуществить комплексное решение множества взаимосвязанных проблем.

Представленная проработка теоретических положений в отношении отличительных особенностей и характеристик инновационной экономики, а также выявленные группы проблем, тормозящих переход к инновационной модели развития, будут способствовать лучшему пониманию сложности и задач экономического развития и позволят выработать системные и последовательные практические рекомендации и решения.

## Литература

- [1] Бекетов Н. В. Формирование инновационной экономики России: попытка осмысления социально-политической эффективности // Проблемы совре-

---

<sup>29</sup> Российский статистический ежегодник. 2012: Статистический сборник / Росстат. – М., 2012. 786 с.; Россия в цифрах – 2012 г. – URL: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b12\\_11/Main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_11/Main.htm)

- менной экономики. 2010. № 3. С. 8–12.
- [2] Белоусов А. Р. Сценарий экономического развития России на пятнадцатилетнюю перспективу // Проблемы прогнозирования. 2006. № 1. С. 3–53.
  - [3] Глазьев С. Ю., Ивантер В. В., Макаров В. Л. и др. О стратегии развития экономики России // Экономическая наука современной России. 2011. № 3. С. 7–31.
  - [4] Гринберг Р. С. Есть ли несырьевое будущее у России? // Вестник института экономики РАН. 2008. № 1. С. 5–22.
  - [5] Ивантер В. В., Комков Н. И. Перспективы и условия инновационно-технологического развития экономики России // Проблемы прогнозирования. 2007. № 3. С. 3–20.
  - [6] Колмыков А. Г. О факторах, препятствующих модернизации российской экономики // Проблемы современной экономики. 2010. № 3. С. 12–15.
  - [7] Колобова Г. А. Стратегия инновационного развития российской экономики // Власть. 2012. № 5. С. 13–18.
  - [8] Маннапов А. Р. Особенности и проблемы перехода России к инновационной экономике // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2013. № 22. С. 15–23.
  - [9] Маннапов А. Р. Теоретические основы инновационной экономики: предпосылки, понятия, признаки, субъекты, взаимосвязи // Экономика и предпринимательство. 2013. № 7. С. 684–691.
  - [10] Николайчук О. А. Возможна ли инновационная экономика в России? // Государственный университет Минфина России. Финансовый журнал. 2011. № 1. С. 63–72.
  - [11] Петров О. В. Теоретические положения и методологические особенности включения минерально-сырьевой базы России в инновационную модель развития отечественной экономики // Вестник Челябинского государственного университета. 2010. № 14. С. 49–52.
  - [12] Сидоров М. Н., Шапкин И. Н. От сырьевой к инновационной экономике России // Власть. 2008. № 3. С. 3–8.
  - [13] Татаркин А. И., Суховой А. Ф. Построение инновационной экономики в РФ: проблемы и перспективы // Инновации. 2007. № 7. С. 11–18.
  - [14] Цветков В. А., Моргунов Е. В., Илларионов Н. В. Инновационная экономика как форма постиндустриального развития // Промышленная политика Российской Федерации. 2008. № 1. С. 24–42.
  - [15] Экономика инноваций / А. И. Базилевич и др.; под ред. В. Я. Горфинкеля. М.: Вузовский учебник, 2011. 415 с.
  - [16] Яковлева Е. В. Инновационная экономика: основа постиндустриального общества, проблемы и перспективы развития в России // Омский научный вестник. 2009. № 75–1. С. 80–83.

# ОСОБАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗОНА КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕГИОН

*Медведева М.Г.*

В статье проведен анализ инвестиционной привлекательности Свердловской области, затем автор переходит к исследованию особой экономической зоны «Титановая долина» как одной из более надежных и современных форм привлечения иностранных инвестиций в экономику Свердловской области. Итогом исследования стал расчет экономического эффекта организации титанового производства на территории ОЭЗ «Титановая долина» и в обычных условиях ведения бизнеса.

## Abstract

The article analyzes the investment attractiveness of the Sverdlovsk region, then the author goes to the study of a special economic zone "Titanium Valley", as one of the more reliable and modern forms of foreign investment in the economy of the Sverdlovsk region. The outcome of the study was the calculation of economic benefit organization titanium production in the SEZ "Titanium Valley" in the ordinary course of business.

## Անոտացիա

Ներկայացվող հոդվածում վերլուծում է Սվերդլովսկի մարզի ներդրումային գրավչությունը, ապա հեղինակը անցնում է «Տիտանիյումի հովիտ» հատուկ տնտեսական գոտու ուսումնասիրությանը, որպես Սվերդլովսկի շրջանի տնտեսության մեջ օտարերկրյա ներդրումների առավել վստահելի և արդի ձև: Ուսումնասիրության արդյունքն է դառնում «Տիտանիյումի հովիտ» հատուկ տնտեսական գոտու տնտեսական արդյունքի հաշվարկը տիտանի արտադրության կազմակերպության և սվորական գործունեության կազմակերպման պարագայում:

**Ключевые слова:** иностранные инвестиции, особая экономическая зона, экономическая эффективность.

Привлечение иностранных инвестиций остается главным условием обеспечения необходимых темпов экономического роста, формирования доходной части бюджета, решения стоящих перед Свердловской областью социальных задач.

Существует большое количество форм и инструментов привлечения иностранных инвестиций в регион, однако одной из наиболее современных и эффективных форм для привлечения инвестиций в Свердловскую область является соз-

дание особой экономической зоны «Титановая долина», которая в ближайшем будущем должна стать наиболее мощной площадкой по производству высококачественной продукции из титана.

Актуальность исследования именно форм и инструментов привлечения иностранных инвестиций в регион определяется тем, что проблемы российских регионов необычайно разнообразны, причем их характер усложняется. Большое влияние на развитие городов оказывают процессы глобализации. Чем более мобильными становятся товары, капитал, рабочая сила, информация, тем яснее проявляются международные факторы развития регионов, тем более усиливаются различия и возрастает конкуренция между регионами и странами. В данных условиях становится необходимым изучение существующих форм и инструментов привлечения иностранных инвестиций в регион, а также выявление наиболее эффективных и конкурентоспособных из них. Таким образом, актуальность и недостаточная изученность вышеназванных проблем предопределили выбор цели исследования.

Цель выполнения работы – выявление наиболее эффективных форм и инструментов привлечения иностранных инвестиций в экономику Свердловской области.

В ходе реализации цели работы были поставлены следующие задачи:

- изучение теоретических и методических подходов к анализу мировых инвестиционных процессов;
- обобщение и систематизация основных факторов и инструментов привлечения иностранных инвестиций в регион;
- анализ инвестиционной привлекательности Свердловской области на современном этапе;
- сравнительный анализ ОЭЗ «Титановая долина» как наиболее эффективной формы привлечения иностранных инвестиций в экономику Свердловской области.

Инвестиции играют важнейшую роль в поддержании и наращивании экономического потенциала страны. Современная российская деловая среда не является благоприятной для привлечения инвестиций в реальную экономику. Инвестиционные ресурсы распределяются между регионами крайне неравномерно, в основном концентрируясь в крупных мегаполисах и богатых природными ресурсами регионах. Остальные регионы и большая часть перерабатывающих отраслей России не имеют возможности использовать инвестиционный потенциал. В современных условиях развития экономики, для решения задач подъема региональной экономики на долгосрочную перспективу и обеспечения экономического роста необходим комплексный подход к проблеме привлечения инвестиционных ресурсов и активизации инвестиционной деятельности хозяйствующих субъектов (таблица 1).

**Таблица 1.**

*Отдельные меры по активизации привлечения иностранных инвестиций в регион<sup>30</sup>*

Направление регулирования	Мера по активизации
Либерализация торговли	- Снижение ставки таможенного

<sup>30</sup> Составлено автором по [1, с. 104–110].

	<p>тарифа</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Максимизация льгот в отношении импортной и экспортной продукции</li> <li>- Стимулирование создания центров свободной торговли</li> </ul>
Устранение инвестиционных барьеров	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Обеспечение налоговых льгот на вложения в основной капитал производственной сферы;</li> <li>- Создание регионального фонда венчурного капитала;</li> <li>- Обеспечение координации развития интегрированных промышленных кластеров</li> </ul>
Расширение финансовой сферы	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Создание системы регистрации личной собственности и недвижимости в регионе в качестве дополнительной гарантии кредиторам;</li> <li>- Разрешение деятельности зарубежных банков (совместно с российским капиталом) на территории России;</li> <li>- Увеличение числа независимых финансовых институтов, управляющих по доверенности фондовыми ценными бумагами</li> </ul>
Развитие рыночной инфраструктуры	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Создание регионального страхового фонда с участием иностранной аккредитованной страховой компании;</li> <li>- Разработка системы стимулов, гарантирующих в регионе страхование от коммерческих рисков;</li> <li>- Создание системы льгот и преференций в сфере налогообложения и таможенного регулирования для инфраструктурных отраслей (транспорт, связь, финансово-кредитная сфера и страхование)</li> </ul>
Борьба с преступностью	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Создание совместных с международно признанными органами групп безопасности;</li> <li>- Преследование в судебном порядке бюрократической коррупции</li> </ul>

Россия, являясь страной с большим ресурсным и интеллектуальным потенциалом, не входит в число ведущих стран по инвестиционной привлекательности, хотя в последнее время ощущается прогресс в доверии по отношению к России со стороны зарубежных и российских инвесторов. Это происходит из-за того, что в России существует множество рисков, которые являются препятствием для российских и зарубежных инвесторов.

В то же время международный имидж России сильно влияет на возможности регионов по привлечению инвестиций (таблица 2).



Таблица 2.

Объем привлеченных иностранных инвестиций в РФ в 2011г. по федеральным округам<sup>31</sup>

Федеральный округ	Прямые иностранные инвестиции в 2011 г.	
	в тысячах долларов	в % к 2010 г.
Россия	13 810 042,5	86,8
Центральный ФО	8 174 553,4	88,4
Северо-Западный ФО	2 002 280,7	79,2
Дальневосточный ФО	1 170 320	78,0
Приволжский ФО	1 072 340,1	114,5
Сибирский ФО	763 769,1	76,4
Южный ФО	296 335,4	75,4
Уральский ФО	291 336,8	124,9
Северо-Кавказский ФО	39 216,3	59,0

Бессменным лидером по привлечению прямых иностранных инвестиций в 2011 году, несмотря на значительное сокращение объема притока, остался Центральный федеральный округ, в который поступило более 59,2% от всего объема привлеченных в Россию ПИИ (в 2010 г. –58,1%).

Рост объема притока иностранных инвестиций наблюдается только в Уральском федеральном округе (на 24,9%) и Приволжском федеральном округе (14,5%). При этом рост прямых инвестиций в данных федеральных округах в абсолютном значении не столь существен (прирост составляет 58,1 млн. долларов и 134,0 млн. долларов соответственно).

Наиболее значимыми для оценки инвестиционного потенциала региона являются следующие факторы, указанные в таблице 3.

Таблица 3.

Факторы, формирующие благоприятный инвестиционный климат<sup>32</sup>

Фактор	Описание
Объективные	
Природно-климатические условия	Богатый ресурсный потенциал
Географическое положение	Наличие границ с развитыми регионами России и иностранными государствами; наличие морского и речного сообщения с другими регионами России и иностранными государствами
Состояние окружающей среды	Постоянная поддержка
Субъективные	
Научный потенциал	Наличие высококвалифицированного персонала, наличие

<sup>31</sup> Составлено автором по [3].

<sup>32</sup> Составлено автором по [2 с. 105–108].

	научно-исследовательских организаций
Экономическое положение	Диверсифицированность экономики, высокая степень развитости рыночных отношений, наличие независимых организаций, оказывающих финансовые услуги и т.д.
Факторы риска	Наличие государственных механизмов защиты инвесторов
Инфраструктура	Крупные аудиторские организации, развитая система экспорта, наличие доступной информации для инвестора, развитая логистика

Таким образом, на основе таблицы 3 можно сделать вывод, что в России накоплен богатый ресурсный потенциал для привлечения иностранных инвестиций, анализ и использование которого на современном этапе наряду с зарубежным опытом может быть целесообразным при обосновании методов и организации инвестиционной политики региональных властей.

Свердловская область является одним из 10 регионов России, которые отвечают критериям конкурентоспособности. У нас наблюдаются более высокие, чем в среднем по России, темпы роста валового регионального продукта, инвестиций на душу населения, показателей уровня жизни.

Динамика притока иностранных инвестиций в Свердловскую область в 2004–2010 гг. представлена в таблице 4.

**Таблица 4.**

*Динамика притока иностранных инвестиций в Свердловскую область в 2005–2011 гг., млн. долл.<sup>33</sup>*

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Всего:	516,8	1093,8	1389,8	1338,3	2113,8	1366,9	1521,9
в т.ч. прямые	62,5	13,3	4,0	119,1	345,3	88	204,2
портфельные	2,1	1,4	228,8	391,6	5,4	11,2	104,1
прочие	452,1	1079,1	1157,0	827,6	1763,1	1267,7	1213,6

В 2011 году доля Свердловской области в совокупном объеме привлеченного иностранного капитала в экономике Российской Федерации снизилась с 1,67% в 2010 г. до 1,32%. Однако доля портфельных инвестиций показывает, что ценные бумаги предприятий Свердловской области активно скупаются иностранными инвесторами. В 2011 г. данный показатель составил 9,67%. Свердловская область активно привлекает кредиты и займы из-за рубежа и держит долю прочих российских инвестиций в размере 1,2%.

В современных условиях одним из важных путей привлечения иностранных инвестиций является создание свободных или особых экономических зон в различных формах, превратившихся в неотъемлемый структурный элемент мирового хозяйства. В связи с тем, что одной из целей данной работы является

<sup>33</sup> Составлено автором по [4].

анализ методов и инструментов привлечения иностранных инвестиций в экономику Свердловской области, автором было принято решение взять за основу исследования особую экономическую зону «Титановая долина», которая находится в г. Верхняя Салда. Приоритетными отраслевыми направлениями ОЭЗ являются: аэрокосмическая отрасль, изделия из титана, машиностроение любых отраслей (производство средств производства, производство компонентов), строительные материалы. Федеральный статус проекта гарантирует защиту от неблагоприятного изменения законодательства РФ о налогах и сборах на срок действия ОЭЗ, а также защиту инвестиций благодаря двусторонним инвестиционным соглашениям России с другими странами (таблица 5)[5].

**Таблица 5.**

*Сравнительный анализ таможенных и налоговых льгот в РФ и на территории ОЭЗ «Титановая долина»<sup>34</sup>*

Налог	На прибыль	На имущество	На землю	На транспорт	Ввозная пошлина	НДС
Титановая долина	2%	0%	0%	0%	0%	0%
Россия	20%	2,2%	1,5%	Зависит от мощности двигателя	5%-20%	10%-18%

*Расчет эффективности организации бизнеса на территории ОЭЗ «Титановая долина для потенциального инвестора»*

При определении срока реализации проекта, нужно выделить организационный этап, который включает регистрацию и прочие подготовительные работы и занимает 4 месяца. Далее следует этап по покупке необходимых основных средств, который составляет примерно 6 месяцев. И последнее – осуществление производственного периода, который составляет 8 месяцев. Итого инвестиционный период составляет 1.5 года.

Общие затраты составят:

Покупка земли - 250000 рублей/га \* 3 га = 750 000 (стоимость, указанная на официальном портале ОЭЗ «Титановая долина)

Строительство предприятия (цех, офисы) - 500 млн. рублей

Необходимо рассчитать выручку от реализации продукции. Среднерыночная цена 1,8 млн. рублей за шт. продукции из титана. Такую же цену мы установим и на нашу продукцию. Итого в первый операционный цикл производится 100 шт. продукции, что составляет примерно 1 шт. в 4 дня. Итого, выручка в первый год составит 100 шт. \* 1,8 млн. рублей= 180 млн. рублей. За второй год выручка вырастет и составит 300 шт. - 300 шт. \* 1,8 млн. руб = 540 млн. руб-

<sup>34</sup> Составлено автором по [5].

лей. За последующие года, начиная с третьего производственный процесс будет отлажен и производительность труда составит в год - 500 шт., т.е.  $500 * 1,8$  млн. рублей = 900 млн. рублей - такова будет выручка за последующие года, начиная с третьего. Однако, увеличение производства скажется и на увеличении затрат на сырье - титановая губка, начиная со второго года. За первый год затраты составят 1500т титановой губки \* средняя цена 35 000 рублей/тонна) = 52, 5 млн. рублей, и за второй 157 млн. рублей, и за третий и последующие 262 млн. рублей. Эти цифры отражены в таблице при расчете чистых денежных потоков.

Перечень налоговых ставок:

- 1) налог на прибыль. Он равен 2%
- 2) налог на недвижимость юридических лиц в размере 0%
- 3) налог на добавленную стоимость 0%

**Таблица 6.**

*Основные финансовые показатели, необходимые для расчета эффективности организации бизнеса на территории ОЭЗ «Титановая долина», млн. рублей<sup>35</sup>*

	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Выручка	180	540	900	900	900
Постоянные и переменные затраты (с учетом увеличения)	90	200	400	400	400
Налогооблагаемая прибыль	90	340	600	600	600
Налог на прибыль	1,8	6,8	10	10	10
Налог на недвижимость	0	0	0	0	0
НДС	0	0	0	0	0
З/п	3	5	7	7	7
Чистые денежные поступления	85,2	328,2	583	583	583

**Таблица 7.**

*Характеристика денежных потоков планируемого предприятия, млн. рублей<sup>36</sup>*

CF1	CF2	CF3	CF4	CF5
85,2	328,2	583	583	583

Определим срок окупаемости - PP. Как мы видим из характеристики проекта, срок окупаемости находится между вторым и третьим годом.

PP=2,1 года

Ставка рефинансирования находится на уровне 8%. Но, предусматривая риски, добавим 3%. При расчете NPV используется метод дисконтирования, т.е. нахождение текущей стоимости будущих потоков денежных средств.

<sup>35</sup> Составлено автором.

<sup>36</sup> Составлено автором.

$$NPV = \frac{CF_1}{(1+r)^1} + \frac{CF_i}{(1+r)^i} - CF_0 \quad (1)$$

$$NPV = \frac{85,2}{(1+0,11)} + \frac{328,2}{(1+0,11)^2} + \frac{583}{(1+0,11)^3} + \frac{583}{(1+0,11)^4} + \frac{583}{(1+0,11)^5} - 500,7 = 1,010 \quad (2)$$

Рассчитаем индекс рентабельности  $PI = \sum \frac{CF_t}{(1+r)^t} / CF_0 \quad (3)$

$$PI = 1511,6 / 500,7 = 3,01 \quad (4)$$

Индекс рентабельности больше 1, значит проект прибыльный.

Итак, подводя итоги расчетов, можно сделать вывод, что по всем экономическим показателям проект по открытию производства на базе ОЭЗ «Титановая долина» является выгодным. Срок окупаемости составляет чуть больше двух лет, что не типично для открытия крупного бизнеса, но из-за различных льгот это становится возможным. В первый год выручка наименьшая, т.к. предприятие работает не в полную мощность. Через два года производство выходит на стабильно высокий уровень, принося выручку в размере 900 млн. рублей и в чистых денежных поступлениях 583 млн. рублей.

*Расчет эффективности организации бизнеса на обычных условиях.*

Общие затраты составят:

Покупка земли - 80 млн. руб/га \* 3 га = 440 млн. руб

Строительство предприятия (цех, офисы) - 700 млн. рублей

Эти цифры отражены в таблице при расчете чистых денежных потоков.

Перечень налоговых ставок:

- 1) налог на прибыль. Он равен 20%
- 2) налог на недвижимость юридических лиц в размере 2,2%
- 3) налог на добавленную стоимость 18%

**Таблица 8.**

*Основные финансовые показатели, необходимые для расчета эффективности организации бизнеса на обычных условиях, млн. рублей<sup>37</sup>*

	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Выручка	180	540	900	900	900
Постоянные и переменные затраты (с учетом увеличения)	100	260	450	450	450

<sup>37</sup> Составлено автором.

Налогооблагаемая прибыль	80	280	450	450	450
Налог на прибыль	16	56	90	90	90
Налог на недвижимость	4,2	4,2	4,2	4,2	4,2
НДС	14,4	50,4	81	81	81
З/п	3	5	7	7	7
Чистые денежные поступления	42,4	164,4	267,8	267,8	267,8

**Таблица 9**

*Характеристика денежных потоков планируемого предприятия, млн. рублей*<sup>38</sup>

CF1	CF2	CF3	CF4	CF5
42,4	164,4	267,8	267,8	267,8

Определим срок окупаемости - PP. Как мы видим из характеристики проекта, срок окупаемости находится между шестым и седьмым годом.

PP=6,9 лет

Ставка рефинансирования находится на уровне 8%. Но, предусматривая риски, добавим 3%. При расчете NPV используется метод дисконтирования, т.е. нахождение текущей стоимости будущих потоков денежных средств.

$$NPV = \frac{CF_1}{(1+r)^1} + \frac{CF_i}{(1+r)^i} - CF_0 \quad (5)$$

где NPV - чистая приведенная стоимость;

CF1, CFi - денежные потоки в определенном периоде времени;

r - дисконт;

CF0 - общий объем инвестиций.

$$NPV = \frac{42,4}{(1+0,11)} + \frac{164,4}{(1+0,11)^2} + \frac{267,8}{(1+0,11)^3} + \frac{267,8}{(1+0,11)^4} + \frac{267,8}{(1+0,11)^5} - 740 = 716 \quad (6)$$

$$\text{Рассчитаем индекс рентабельности } PI = \sum \frac{CF_t}{(1+r)^t} / CF_0 \quad (7)$$

где PI - индекс рентабельности;

CFt - денежные потоки в определенном периоде времени;

r - дисконт;

CF0 - общий объем инвестиций.

$$PI = 1456 / 740 = 1,9 \quad (8)$$

Индекс рентабельности больше 1, значит проект прибыльный.

<sup>38</sup> Составлено автором.

Однако, подводя итоги, можно заметить, что организация подобного предприятия вне ОЭЗ «Титановая долина» менее выгодна, т.к. срок окупаемости проекта увеличивается почти до 7 лет (без учета различного рода погрешностей), и заметно падают такие показатели как индекс рентабельности.

Проведя необходимый анализ, автор работы выяснил, что особая экономическая зона может стать эффективной формой привлечения иностранных инвестиций в регион, в частности, в экономику Свердловской области при помощи ОЭЗ «Титановая долина», т.к. организация бизнеса на данной территории становится на 25-30% выгоднее, чем на обычных условиях. Данная ОЭЗ может стать одним из локомотивов Свердловской области, став всемирно известным местом производства высококачественной продукции из титана.

### **Литература**

- [1] Бочкарев, В.А., Поварич, И.П., Сурина, В.С. Привлечение прямых иностранных инвестиций в регион [Текст]: Учебник: - Кемерово: «Кузбассвузиздат», 2005. - 169 с.
- [2] Смирнов, Т.В. Прямые иностранные инвестиции в системе факторов экономического роста [Текст]: Учебник. – М.: «МАКС Пресс», 2004. – 61 с.
- [3] Мониторинг инвестиционной активности в регионах России-2011 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.i-regions.org>
- [4] Федеральная служба государственной статистики: [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
- [5] Титановая долина: [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://titanium-valley.com/>

## **СРАВНЕНИЕ НОВОЙ КЛАССИЧЕСКОЙ И КЕЙНСИАНСКОГО ТЕЧЕНИЯ ТЕОРИЙ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ПРОВОДИМОЙ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ, И КАК ВОЗМОЖНОСТЬ ИССЛЕДОВАНИЯ С ЕДИНЫХ ПОЗИЦИЙ -МИКРО ОСНОВ МАКРОЭКОНОМИКИ**

*Тевикян А.Р.*

[devkanc@rambler.ru](mailto:devkanc@rambler.ru)

### **Аннотация**

Цель данной статьи - сравнить теоретические конструкции Новой классической (*New Classical или NC*), Нео-кейнсианской (*Neo-Keynesian или NK*) и Пост-кейнсианской (*Post Keynesian или PK*) теорий, и на их основе выявить различия

при разработке и проведении монетарной политики. Политика на основе NC модели влияет в долгосрочной перспективе только на инфляцию, NK модели влияет на инфляцию, безработицу и реальную заработную плату и РК модели дополнительно влияет также на рост, поэтому ее политическое воздействие многократно усиливается. Такой сравнительный анализ может в дальнейшем стать основой для построения институциональной теории инфляции, а также для исследования с единых позиций – микро основ макроэкономики.

## Summary

The paper contrasts the New Classical, Neo-Keynesian, and Post Keynesian frameworks, thereby surfacing the differences, and on that basis found differences in the design and conduct of monetary policy. The New Classical model has policy only affecting long run inflation. The Neo-Keynesian model has policy impacting inflation, unemployment, and real wages. The Post Keynesian model also impacts growth, so policy implicitly picks a quadruple.

## Ամփոփում

Նոդվածում ներկայացված է Նոր դասական (*New Classical* կամ *NC*), Նեո-քեյնսյան (*Neo-Keynesian* կամ *NK*) և Պոստ-քեյնսյան տեսական հիմքերի համեմատական վերլուծությունը, և դրա հիման վրա բացահայտված են տարբերությունները դրամավարկային քաղաքականության մշակման և իրականացման ժամանակ: Քաղաքականությունը, հիմնված *NC* մոդելի վրա երկարաժամկետ հեռանկարում ազդում է միայն գնաճի վրա, *NK* մոդելը ազդում է գնաճի, գործազրկության և իրական աշխատավարձի վրա, իսկ *PK* մոդելը լրացուցիչ ազդում է նաև աճի վրա, այդ պատճառով նրա քաղաքական ազդեցությունը բազմակիորեն մեծանում է:

**Ключевые слова:** новая классическая теория, нео-кейнсианская теория, пост-кейнсианская теория, экономическая структура страны, денежно-кредитная политика, целевая функция.

Вопросы сближения взглядов в денежной политике представляют интерес не только с методологических позиций, но и имеют практическое значение. Конечно, про всем том, сохраняется и будет сохраняться широкий спектр мнений по многим вопросам, в том числе, о том, как она должна проводиться. Существует широко распространенное и достаточно обоснованное мнение, что монетарная политика имеет критическое влияние на макроэкономические показатели. Тем не менее, существует значительная разница относительно того, как денежно-кредитная политика должна быть оформлена и проведена. В основе такого разнобоя мнений и подходов лежат достаточно серьезные разногласия по поводу экономики, где проводятся соответствующие монетарные политики. Мы постараемся “произ-



вести на свет” разногласия, для этого проведя анализ, как различные теоретические макроэкономические конструкции дают разнообразные рекомендации по поводу применяемого режима таргетирования инфляции, а также разработки и проведения денежно-кредитной политики.

Во-первых, каждая рассматриваемая *NC*, *NK* и *PK* модели указывают на свой оптимальный уровень инфляции. И поэтому, разные структуры экономики приводят к разным политическим рекомендациям. Во-вторых, модели показывают, как спор об инфляции сопрягается с “*опасностью*” в принятии политэкономических решений. Это имеет жизненно важное значение для государственной политики. Инфляция “плоха”. Соответственно, разработка денежно-кредитной политики только в жестких понятиях инфляции (*т.е. инфляционного таргетирования*) поощряет низкую и неоптимальную инфляцию. И политический выбор между двумя или тремя процентов инфляции, будет стремиться к двухпроцентной цели. Реальность такова, что денежные власти должны исходить при выборе политики из ***четверки - инфляция, безработица, реальная заработная плата и роста.***

#### **Основания оптимальности денежно-кредитной политики**

Любая сравнительная оценка, тем более *NC*, *NK* и *PK* теорий, требует выбора той “*почвы*”, на котором и будет зиждиться наше сравнение. Касательно монетарной политики, эта ее оптимальность, где предполагается в качестве условий ***наложение ограничений на максимизацию функции общественного благосостояния***, что позволяет высветить критические факторы, влияющие на определенность денежно-кредитной политики. Такой выбор должен быть достаточно широким, включая для этого такие факторы, как:

- i) спецификация целевой функции, определяющих политику;
- ii) структура экономики;
- iii) инструменты денежно-кредитной политики (*выбор переменных*);
- iv) характер неопределенности - целевая неопределенность, неопределенность инструментов воздействия, и неопределенность в отношении совокупного спроса и предложения;
- v) распространение информации.

В совокупности эти факторы определяют характер действий денежных властей. В начале 1970-х годов дискуссия велась вокруг вопроса о “*инструменте выбора*”, и о влиянии денежно-кредитной политики на изменения процентной ставки и денежной массы, которые стимулировали в середине 1970-х и в начале 1980-х годов исследования Роберта Лукаса, представив в новом свете классическую макроэкономику с точки зрения рациональности ожиданий (*RE*). *RE* теория большое внимание уделяла информированности населения за состоянием инфляции, а также их способности восприятия и отклика на денежно-кредитную политику. Тогда же и произошел отход от кейнсианства, с возрождением теоретического подхода рассмотрения структуры экономики с использованием неоклассических основ макроэкономики.

По значимости вопросов, в *первом* круге, мы, со своей стороны, основываясь на *заданных описаниях структур экономики*, выясним, как они влияют на принятие экономико-политических решений. Предполагается, что такая структура выступает в роли “*ограничения*” по выбору оптимального денежно-кредитного регу-

лирования (аналог бюджетного ограничения при максимизации полезности домашних хозяйств), определяя возможные и первоочередные источники **отличия** проводимой денежно-кредитной политики. Рациональные ожидания, распределение информации, восприятие и отклик, относятся ко *второму* кругу по значимости вопросам. К сожалению, экономисты (в том числе, центральных банков) больше сосредоточились на вопросах второго порядка, дополненные техническими проблемами, уделяя гораздо меньше внимания возможным взаимодействиям со сложившейся структурой экономики.

**Экономическая структура и оптимальная денежно-кредитная политика**

Выше указанные ограничения, определяющие оптимальность монетарного регулирования по сути имеют в своей основе фундаментальные макроэкономические отношения, и в корне таких макро отношений лежит **достаточно сложная микроэкономики**. Это то, что подразумевается под –**микро основами макроэкономики**.

Как мы предполагаем, с этой целью будем рассматривать три основные конкурирующие макроэкономические модели (*NC, NK, PK*), определяющие экономическую структуру, в рамках которой проводится денежно-кредитная политика. Во всех трех моделях исследуются **инфляция, безработица, распределение доходов и экономический рост**, на которые денежно-кредитная политика имеют, естественно, потенциальное влияние. Политика на основе: *NC* модели влияет в долгосрочной перспективе только на инфляцию; *NK* модели влияет на инфляцию, безработицу и реальную заработную плату; *PK* модели дополнительно влияет **также** на рост, поэтому ее политическое воздействие многократно усиливается. Отметим, что несмотря на то, что *NK* и *PK* модели в своей основе имеют работу Keynes J.M. “*The General Theory of Employment, Interest and Money*” экономическая логика у них сильно разниться.

**Новая классическая модель**

Думаю, не ошибусь, если выскажу мнение о том, что *NC* экономика в настоящее время доминирует в профессиональном мышлении макроэкономистов и монетарной политике. Ее модель **инфляции, безработицы, распределения и экономического роста** описывается следующими шестью уравнениями:

(1)  $\pi = f(u - u^*) + \pi^e$      $f_1 < 0, f(0) = 0$  [SR Кривая Филлипса]

(2)  $w/p = w(u - u^*, k)$      $w_1 > 0, w_2 > 0, w(0,k) > 0$  [Неоклассическая кривая заработной платы]

(3)  $\Pi = \Pi(w/p, k)$      $\Pi_1 < 0, \Pi_2 < 0$  [Граница соотношения заработной платы - нормы прибыли]

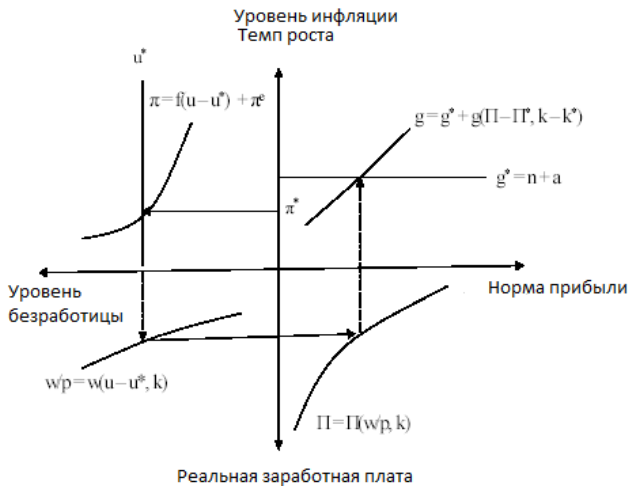
(4)  $g = g^* + g(\Pi - \Pi^*, k - k^*)$      $g_1 > 0, g_2 < 0, g(0, 0) = 0$  [SR - краткосрочный темп роста]

(5)  $g^* = n + a$     [LR - долгосрочный темп роста]

(6)  $\Pi^* = f'(k^*) = n + a + d$     [LR- предельный продукт капитала]

где  $\pi$  = инфляция,  $u$  = уровень безработицы, и  $u^*$  = естественный уровень безработицы (*NAIRU*),  $\pi^e$  = ожидаемый уровень инфляции,  $w/p$  = реальная заработная плата,  $k$  = соотношение капитал-труд,  $\Pi$  = норма прибыли,  $g^*$  = естественный прирост,  $n$  = рост населения,  $a$  = норма технического прогресса,  $d$  = норма амортизации и  $F(\cdot)$  = предельный продукт капитала.

Уравнения (1)-(6) определяют ту структуру/модель *NC* экономики, в рамках которой протекает денежно-кредитная политика.



**Рисунок 1.** *NC* или новая классическая модель.

Графически модель *NC* экономики с ее шестью уравнениями представлена на рис. 1.

Опишем графику. *Непредвиденный постоянный* рост денежной массы приводит к движению вверх по кривой Филлипса, поднимая инфляцию и снижая безработицу. Безработица падает, однако работники не ощущая роста номинальной заработной платы считают, что их вводят в заблуждение при принятии на работу<sup>39</sup> (*Модель описывает процесс развертывания инфляции, обусловленной конфликтами (conflict inflation). Под «конфликтами» здесь понимается борьба между рабочими и фирмами за долю в распределении дохода. Неявно предполагается, что, по меньшей мере, некоторые элемента внутреннего стабилизационного механизма не работают вообще или работают плохо. М. Ю. Малкина, И. В. Розмаинский [4]*). Вместе с падением фрикционной безработицы падает и реальная заработная плата. Снижение реальной заработной платы повышает норму прибыли, стимулируя инвестиционный бум, который приводит к сдвигу в верх капитала и темпа роста. В предположении **рациональности ожиданий**, когда рабочие узнают, что были “обмануты”, они возвращаются к своему первоначальному поведению предложения рабочей силы и росту безработицы и реальной заработной платы. Норма прибыли падает, а с учетом первоначального накопления капитала, к сокращению инвестиций и падению темпа роста. В конце концов, экономика

<sup>39</sup> Модель Пэлли как пример формализованного анализа инфляции в условиях плохо работающего внутреннего стабилизационного механизма.

возвращается к исходному равновесию, но с более высоким уровнем инфляции, с более продвинутым положением на кривой Филлипса.

### **Нео-кейнсианская модель**

Нео-кейнсианская макроэкономика доминировала в экономике и политике с 1950 до конца 1970-х. Для определения модели *НК* укажем на следующие отличия *НК* и *НС* моделями. Первая из них касается спецификации кривой Филлипса, а вторая - спецификации долгосрочной нормы прибыли.

Соответственно в модели **(1)-(6)** имеем две альтернативные спецификации (7) и (8):

$$(1) \leftrightarrow (7) \pi = f(u) + \lambda \pi^e \quad f_1 < 0, 0 < \lambda < 1 \quad [\text{Кривая Филлипса}]$$

(6)  $\leftrightarrow$  (8)  $\Pi^* = f^*(k^*) = f^*(n + a + d, \pi^e) \quad f_1 < 0, f_2 < 0$  [Предельный продукт капитала или долгосрочная норма прибыли].

Уравнение (7) описывает *НК* кривую Филлипса, в которой при отсутствии естественного уровня безработицы, представлен *постоянный компромисс* между более высоким уровнем инфляции и снижающимся уровнем безработицы. Это следует из коэффициента инфляционных ожиданий,  $\lambda$ , когда она меньше единицы.

Уравнение (8) описывает долгосрочную норму прибыли, которая оказывает негативное влияние на ожидаемый уровень инфляции. Такая логика следует из работ Тобина [3], когда ожидаемая инфляция вызывает в портфеле перелив от денег к капиталу. Это увеличивает капитал, повышает устойчивость государственных средств и снижает уровень предельного продукта капитала, который определяет норму прибыли.

### **Пост-кейнсианская модель**

В общей микроэкономической основе *НС* и *НК* моделей лежит модель **предельного продукта** представленной из неоклассической теории распределения доходов. *PK* модель использует **принципиально иные микроэкономические основы**. Хотя она приходит к аналогичным выводам как *НК* модель, они разнятся своими суждениями, по разному объясняя влияние денежно-кредитной политики на экономику.

Представим уравнения *PK* модели:

(1)  $\leftrightarrow$  (9)  $\pi = f(u, \lambda \pi^e) \quad f_1 < 0, f_2 > 0, 0 < \lambda < 1, \pi = \pi^e$  [Динамическое неравновесие, кривая Филлипса]

$$(2) \leftrightarrow (10) w/p = w(u, k) \quad w_1 < 0, w_2 > 0 \quad [\text{Кривая заработной платы}]$$

$$(3) \leftrightarrow (11) \Pi = \Pi(w/p, u, k) \quad \Pi_1 < 0, \Pi_2 < 0, \Pi_3 < 0 \quad [\text{Норма прибыли}]$$

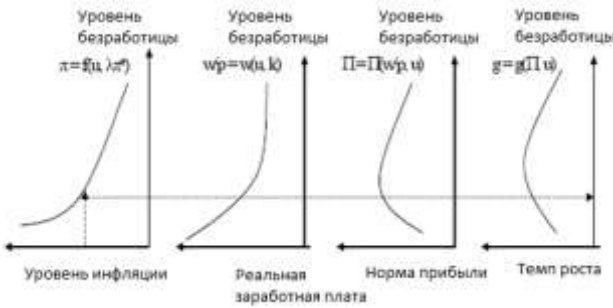
$$(5) \leftrightarrow (12) g = g(\Pi, u) \quad g_1 > 0, g_2 > 0 \quad [\text{Темп роста}]$$

Уравнение (9) описывая кривую Филлипса, которая, как в *НК* модели в долгосрочной перспективе имеет отрицательный наклон, приводит к постоянному компромиссу между инфляцией и безработицей. Микро основы объяснения этого компромисса зависят от типа наблюдаемой инфляции. В среде с опережающим ростом совокупного спроса, инфляция помогает адаптации рынка. Коэффициент  $\lambda$  противодействует снижению уровня реальной заработной платы (*real wage resistance*) в отраслях, где имеется безработица. Наклон кривой Филлипса при инфляции издержек отражает последовательность изменения заработной платы и ценообразования среди фирм и ее работников.

Конфликтные ситуации, несогласие между работниками фирм и их менеджерами, из-за заработной платы, которая в реальной жизни воспринимается вполне естественно, описывается кривой уравнения (10), является отрицательной функцией от уровня безработицы.

Уравнение (11) описывает функцию нормы прибыли, негативно влияя на реальную заработную плату, отражая этим издержки от повышения заработной платы. Негативно влияет она и на уровень безработицы, т.е. более высокий уровень безработицы снижает норму прибыли. Это, по сути, хорошо известный кейнсианские канал спроса.

Уравнение (12) описывает функцию темпов роста, которая положительно зависит от нормы прибыли и снижает уровень безработицы. Последнее имеет отрицательный знак с низким уровнем спроса.



**Рисунок 2.** РК или пост-кейнсианская модель.

Наклон кривой функции темпа роста в условиях безработицы также неоднозначен в силу противоположных эффектов от снижения безработицы на расходы и спрос. **Рост имеет эндогенный характер** и зависит от совокупного спроса, а логика условий спроса влияет на инвестиционные расходы, которые в свою очередь влияют на инновации и рост производительности труда.

РК модель представлена на рисунке 2. В левой части рисунка показаны кривые Филлиписа и уровня заработной платы. Справа от нее представлена норма прибыли и функция роста. **Норма прибыли нелинейна**; сперва она растет при падении уровня безработицы, потому что эффект спроса доминирует над эффектом заработной платы (*стоимость*), а при более низких уровнях безработицы эффект стоимости начинает доминировать, подразумевая, что прибыль сжимается. **Темп роста также нелинейна**. При высоком уровне безработицы, темп роста безработицы падает, так как в спросе преобладает влияние эффекта расходов на заработную плату. Если уровень безработицы продолжает падать, включается эффект сжатия прибыли, а это снижает рост.

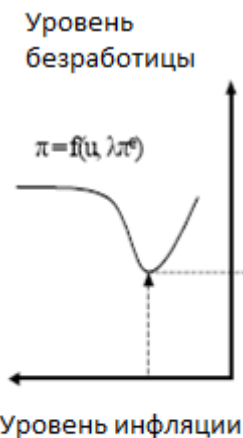


Рис. 3

Посткейнсианская модель с загибающей назад кривой Филлипса

Модель имеет важные последствия и для проводимых макроэкономической и монетарной политик. В отличие от НС модели денежно-кредитная политика влияет не только на инфляцию, а также, на уровень безработицы, реальную заработную плату, прибыль и темпы роста.

Форма кривых прибыли и функции роста является критическими, и зависят от формы кривой заработной платы. Это эмпирическая проблема, и похоже, что кривые заработной платы, функции нормы прибыли и роста являются относительно плоскими. Это означает, что скорее всего, для безработицы маловероятен поиск разных компромиссных решений.

Как утверждают Акерлоф [1] и Пелли [2], имеется загибающаяся назад кривая Филлипса, как показано на рисунке 3. В этом случае существует минимальный уровень безработицы для соответствующего показателя инфляции (*MURI - minimum unemployment rate of inflation*), в зависимости от вида кривой заработной платы. При равном возрастании кривой можно достичь уровня *MURI*.

## Литература

- [1] Akerlof G. A., Dickens W. T., and Perry G. L., The Macroeconomics of Low Inflation, Brookings Papers on Economic Activity, 1 (1996), 1–76.
- [2] Palley T. I., Growth Theory in a Keynesian Mode: Some Keynesian Foundations for New Endogenous Growth Theory, Journal of Post Keynesian Economics, 19, (1996) 113–135.
- [3] Tobin J., Money and Economic Growth, Econometrica, 33 (1965), 671– 684.
- [4] М. Ю. Малкина, И. В. Розмаинский “К формированию институциональной теории инфляции” - JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES Том 5, № 2. 2013.

# ԻՆՈՎԱՑԻՈՆ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ԶԱՐԳԱՑՄԱՆ ԽՆԴԻՐՆԵՐԻ ՀԱՂԹԱՀԱՐՈՒՄԸ. ՄԻՋԱԶԳԱՅԻՆ ՓՈՐՁԸ

*Մահակյան Տ.*

[sahakyan-tatevik@mail.ru](mailto:sahakyan-tatevik@mail.ru), [tatevik@comhem.se](mailto:tatevik@comhem.se)

## Аннотация

В настоящей статье возвращаемся к странам, имеющим самые эффективные системы инноваций, опыту стран Евросоюза, после чего выявляются проблемы развития инновационного хозяйства в странах СНГ, далее рассматривается Армения.

Для преодоления проблем развития инновационного хозяйства в Армении, предлагается внедрить программу привлечения долгосрочных инвестиций, изучая опыт Израиля. Исходя из нашей позиции, считаем, что при привлечении долгосрочных инвестиций, возможно, будет дать толчок развитию наукоемкого производства.

## Summary

In the present paper we return to the countries with the most efficient system of innovation, experience of the EU countries, and then we identify the problems of development of innovative economy in the CIS countries, Armenia is considered further.

In order to overcome the problems of development of innovative economy in Armenia, it is proposed to introduce a program to attract long-term investment, studying the experience of Israel. Based on the our position that by attracting long-term investment, it will be possible to give a boost to the high-tech industry.

## Ամփոփում

Հոդվածում անդրադարձ է կատարվել ամենաարդյունավետ ինովացիոն համակարգեր ունեցող երկրներին, Եվրոխորհրդի երկրների փորձին, որից հետո վեր են հանվել ԱՊՀ երկրներում ինովացիոն տնտեսության զարգացման հիմնախնդիրներն ու անդրադարձ է կատարվել Հայաստանին:

Հայաստանում ինովացիոն տնտեսության զարգացման խնդիրների հաղթահարման համար առաջարկվել է ներդնել երակարաժամկետ ներդրումներ ներգրավելու ծրագիր՝ ուսումնասիրելով Իսրայելի փորձը: Ելնելով մեր դիրքորոշումից կարծում ենք, որ երկարաժամկետ ներդրումների ներգրավման դեպքում հնարավոր կլինի զարկ տալ գիտելիքահենք արտադրության զարգացմանը:

## **Բանալի բառեր՝** երակարածամկետ, ներդրումներ, ներգրավել

Վերջին երկու տասնամյակում աշխարհի ամենաառաջադեմ տնտեսությունները նշանակալի կառուցվածքային փոփոխություններ են կրել: Այդ փոփոխությունների հանգուցային առանձնահատկությունը գիտելիքի կարևորությունն է տնտեսական գործունեության բոլոր բնագավառներում: Տնտեսական աճի մեջ գիտելիքի դերի լիակատար գիտակցումից ծագեց գիտելիքահենք տնտեսության հասկացությունը: Գիտելիքահենք տնտեսության մրցունակության հիմքում ընկած է ինովացիան (նորամուծությունը), որը գիտելիքի արդյունավետ կիրառման արտահայտությունն է, երբ հավելյալ տնտեսական արժեքը ստացվում է գիտելիքը նոր արտադրանքի, գործընթացների և ծառայությունների փոխակերպելու ճանապարհով: Այժմ գիտելիքահենք տնտեսության զարգացման աստիճանն է բնութագրում պետությունների դինամիկ զարգացման ու բնակչության կյանքի որակը: Հետևաբար, ինովացիոն գործունեության խթանումը առանձնակի կարևորություն ունեցող խնդիր է յուրաքանչյուր պետության համար՝ պայմանավորված գիտատեխնոլոգիական և ինովացիոն ներուժի նպատակային զարգացմամբ ու արդյունավետ օգտագործմամբ [4]:

Ինովացիոն գործընթացը նոր գիտելիքի կամ տեխնոլոգիայի ստեղծումն ու օգտագործումն է տնտեսությունում [5]: Ինովացիան՝ տնտեսական շրջանառության մեջ օգտագործվող նոր կամ կատարելագործված տեխնոլոգիական գործընթացի, նոր կամ կատարելագործված արտադրանքի կամ ծառայության տեսքով իրացում գտած վերջնական արդյունքն է: Ինովացիոն տնտեսությունը ենթադրում է ոչ միայն պաշարների առկայությունը (բնական հարստությունների, ներդրումային, աշխատանքային), այլ և նրանց օգտագործման ժամանակ արդյունավետ համակցությունը: Այսինքն, տնտեսական պոտենցիալը դիտվում է միաժամանակ երկու տեսակետից՝ առկա պոտենցիալ պաշարների և առկա պաշարներով նորարարական գործնություն իրականացնելու ունակության տեսանկյունից: Իսկ բնապաշարային պոտենցիալը դիտվում է ոչ միայն որպես օգտակար հանածոների, հողային, ջրային, անտառային և այլ պաշարների առկայությունը, այլև նաև հաշվի առնվում ոչ կյութական ակտիվները՝ այսինքն ժամանակակից պաշարները խնայող տեխնոլոգիաների կիրառման, այդ թվում նաև հումքի մշակման ժամանակակից տեխնոլոգիաների ռացիոնալ և ամբողջական օգտագործման տեսակետից [6]:

Գիտական հետազոտությունների անցկացումը, նրանց հիմքի վրա նոր տեխնոլոգիաների մշակումը ու համաշխարհային շուկա նրանց դուրս բերումը զարգացած արդյունաբերական երկրների համար դարձել է տնտեսական աճի ռազմավարական գլխավոր ցուցանիշը գիտաարտադրական ասպարեզում: Ընդ որում ինտելեկտուալ պաշարները և նոր տեխնոլոգիաները համատեղ



ոչ միայն որոշում են արդյունաբերական աճի հեռանկարը, այլև հանդիսանում են երկրի տնտեսական անկախության, բարեկեցության, ազգային կարգավիճակի մակարդակի ցուցանիշ: Նրանց ներգրավածությունը գլոբալ տնտեսական կապերի համակարգին դարձել է գլխավոր գործոններից մեկը, որը ձևավորում է ազգային տնտեսության մրցունակությունը [1]:

Հիմնվելով Եվրոխորհրդի երկրների փորձի վրա ակնհայտ է, որ տեխնոլոգիական համակարգի տրանսֆերների ձևավորումը և զարգացումը կարող է հաջողության հասնել հատուկ ծրագրերի մշակման միջոցով՝ մասնավորապես իրականացնելով տարբեր հիմնադրամների, տեխնոպարկերի, բիզնես ինկուբատորների, գիտատեխնոլոգիական կենտրոնների, նորարարական ակտիվ արտադրական տեխնոլոգիական կլաստերների զարգացման, արտադրության և գիտական կազմակերպությունների կապերի ամրապնդման, միջնորդական նորարարական համակարգերի ձևավորման միջոցով:

Ներկայումս, զարգացած երկրներում նոր կամ կատարելագործված տեխնոլոգիաներին, սարքավորումներին և նոր գիտելիքներ ու լուծումներ պարունակող արտադրանքին բաժին է ընկնում ՀՆԱ-ի հավելաճի 70–85%-ը: Նշենք, որ աշխարհում ամենաարդյունավետ ինովացիոն համակարգերը ստեղծվել են ԱՄՆ-ում, Ճապոնիայում, Իսրայելում, Արևմտյան Եվրոպայում [1]:

Ի դեպ, տեխնոլոգիների արտահանումից ստացած տարեկան շահույթը ԱՄՆ-ում կազմում է մոտավորապես 700 միլիարդ դոլար, Գերմանիայում 530 միլիարդ դոլար, Ճապոնիայում 500 միլիարդ դոլար, իսկ նրանց ծառայությունների շուկան կրկնապատկվել է հիմնականում ինովացիոն արտադրանքի հաշվին: Եվ այս ամենը ինովացիոն քաղաքականության արդյունք են և հանդիսանում են երկրի գիտելիքահենք արտադրությունների և ծառայությունների հաշվեկշիռը:

Փորձելով հասնել ԱՄՆ-ին, Եվրոպական խորհրդի 2000թ. Լիսաբոնյան գագաթնաժողովում դրվեց նպատակ՝ 2010թ-ին դարձնել տարածաշրջանը ամենամրցունակ տնտեսությունը: Եվրոխորհուրդի 7-րդ Շրջանակային ծրագրում (2007-2013թթ.) զարգացումը իրականացվում է հետևյալ հիմնական ուղղություններով՝ նախ և առաջ փոքր և միջին բիզնեսի եվրոպական ձեռնարկությունների մրցակցության ամրապնդում, ինովացիաների մշակում, էկոլոգիապես մաքուր արտադրությունների, ՏՏ, էներգոինսայդություն և էներգիայի այլընտրանքային աղբյուրների զարգացում, որն իրագործվում է եվրոպական տարբեր սուբյեկտների ցանցերի (գիտահետազոտական կենտրոնների, համալսարանների, մասնավոր ընկերությունների) միջոցով: Այն ապահովում է երկիր-անդամների ինովացիոն քաղաքականության համաձայնեցում, ընդհանուր ռազմավարության մշակում և փորձի տարածում: Վերջին տարիներին արագ տեմպերով զարգացող Հարավ-Ար-

ևեյան ասիական պետությունները և Չինաստանը նույնպես ավելացրել են իրենց բաժինը համաշխարհային տեխնոլոգիական տարածքում [1]:

Մեր ուսումնասիրություններից պարզ դարձան, որ պատկերն այլ է ԱՊՀ երկրներում, քանի որ 1991-2000 թթ-ին ԱՊՀ երկրներում (որի անդամ է նաև Հայաստանը) ինովացիոն ակտիվ նորամուծություններ մշակող և ներդրող ձեռնարկությունների թիվը նվազել է 60-70%-ից մինչև 5-6%: ԱՊՀ երկրների բարձր տեխնոլոգիական համալիրի վիճակը և զարգացումը լիովին չեն համապատասխանում համաշխարհային զարգացման միտումներին: Ներկայումս ԱՊՀ երկրների կարևոր համագային խնդիրները կայանում են մտավոր պաշարների օգտագործման և տեխնոլոգիական բազաների զարգացման մեջ, որոնց լուծումը պահանջում է ընդունել նոր որոշումներ նորարարական ռազմավարության զարգացման ոլորտում: Հետևաբար ԱՊՀ երկրների անցումը դեպի նորարարական մոդելի արդյունաբերության զարգացումը, կարծում ենք, հանդիսանում է ռազմավարական անհրաժեշտ ընտրություն, սակայն այդ երկրներում դեռևս չեն ձևավորվել համապատասխան նախադրյալներ: ԱՊՀ երկրների ազգային նորարարական մոդելի զարգացման կարևորագույն թերություններից է արդյունաբերական զարգացած երկրների փորձի կրկնօրինակումը, առանց ազգային յուրահատկությունների և շուկայական բարեփոխումների մակարդակը հաշվի առնելու: Արդյունքում ազգային նորարարական համակարգի ձևավորմանն ուղղված ջանքերը չեն տալիս ցանկալի արդյունք:

Արևմուտքում նորարարական զարգացման անհրաժեշտ բաղադրիչ են վենչուրային ֆինանսավորումը և վենչուրային կազմակերպությունների ձևավորումը: ԱՊՀ երկրների նորարարական զարգացման գործընթացի գլխավոր խոչընդոտներից մեկը կայանում է գիտություն-արտադրություն շղթայի կապող օղակների բացակայությունը, իսկ ֆինանսական և ենթակառուցվածքների համակարգերի թերի զարգացվածությանը, համապատասխան կազմակերպական և իրավական համակարգերի բացակայության պայմաններում վենչուրային ֆինանսավորման գործարարության փորձերը հանդիպում են անհաղթահարելի արգելքների: Ի վերջո, կարծում ենք, տնտեսության արագ զարգացման միակ երաշխիքը զարգացած երկրների նկատմամբ տնտեսության բոլոր հատվածներում արտադրողականության առաջանցիկ աճի և բարձր մակարդակի ապահովումն է [2]:

Ինովացիոն գործունեության հաջողության էական բաղադրիչն է ինովացիոն միջավայրի ձևավորման պետական քաղաքականությունը, որն իրականացվում է ինովացիոն գործունեությունը կարգավորող իրավական դաշտի՝ օրենսդրական և նորմատիվային-իրավական մեխանիզմների ստեղծման ճանապարհով: Հայաստանում մշակված է գիտելիքահենք տնտեսության ձևավորման և ինովացիոն գործունեության աջակցմանն ուղղված

ռազմավարության հայեցակարգ, որը ենթադրում է սոցիալ-տնտեսական հարակից ոլորտների, մասնավորապես, գիտության, կրթական, հարկաբյուջետային, արդյունաբերական և արտահանման խրախուսման քաղաքականությունների ինտեգրում մեկ ամբողջական համակարգում [3]: Սակայն Հայաստանում առկա հիմնախնդիրները դեռևս մնում են չհաղթահարված:

Նորամուծությունները տնտեսության ցանկացած ճյուղում պահանջում են ֆինանսային ներդրումներ: Որպեսզի ստացվի լրացուցիչ շահույթ, բարձրացվի կազմակերպության գործունեության արդյունավետությունը, ստացվի սոցիալ-տնտեսական էֆեկտ, անհրաժեշտ են ֆինանսային ներդրումներ: Հայաստանի ինովացիոն քաղաքականության թերևս ամենաբարդ խնդիրներն են ֆինանսական ներդրումների չնչին հատկացումները ինովացիոն գործընթացի ձևավորման և զարգացման համար, բիզնեսի ակտիվ մասնակցության բացակայումը, Ազգային ինովացիոն համակարգերի տարրերի մասնատվածությունը և այլն: Ընդհանուր առմամբ որպես ներդրումների աղբյուր կարող են հանդես գալ բյուջեից հատկացումները, արտասահմանյան ներդրումները, կազմակերպության սեփական միջոցները, ինչպես նաև կազմակերպության և գերատեսչության ֆինանսային կապիտալի տեսքով կուտակված ժամանակավորապես ազատ միջոցները, բնակչության խնայողությունները: Սակայն Հայաստանի պարագայում վերը նշված ներդրումների աղբյուրներից և ոչ մեկը կամ բոլորը միասին չեն բավարարում ինովացիոն տնտեսության զարգացնելու համար [5]:

Հայաստանում ինովացիոն տնտեսությանը զարկ տալու համար առաջարկում ենք երկարաժամկետ ֆինանսական ներդրումներ ներգրավելու ծրագիր՝ ուսումնասիրելով Իսրայելի հաջողված փորձը:

**Իսրայելի Բոնդերի ծրագիր:** Սկսած հիսունական թվականներից, Իսրայելի պետությունը հաստատել է արտասահմանյան տարադրամով՝ բոնդեր DCI-ի (Իսրայելի զարգացման կորպորացիա) միջոցով: Սա Իսրայել պետության թողարկած Բոնդերի ընդհանուր անունն է: Այս Բոնդերը վաճառվել են Կանադայում, ԱՄՆ-ում, Եվրոպայում, Լատինական Ամերիկայում: DCI-ը եզակի ֆեռմեն է Իսրայելի համար, որ կազմակերպվել է աշխարհում սփռված հրեաների ներդրումների միջոցով: Սկզբնական շրջանում DCI-ը շատ ակտիվ էր հրեաներից կապիտալի հայթայթման գործում, որի նպատակը Բոնդերի ձեռքբերումն էր՝ որպես Իսրայելի օգնության ճանապարհ: Բոնդերի վաճառքի դեպքում հաստատողը՝ Իսրայելի պետությունը, ունի առավելություն հրեա գնորդների շուկայում, և դա տալիս է կապիտալի ներմուծման այլընտրանքային ճանապարհների առավելություն: Ներմուծվող կապիտալի չափերը սահմանվել են Ֆինանսների նախարարության կողմից՝ որոշակի քանակությամբ և պայմաններով, շահագրգիռ տոկոսադրույքներով: Ֆինանսների նախարարությունը որոշում է երկրին

անհրաժեշտ ոլորտներում DCI-ի ներմուծած, կապիտալի օգտագործման ոլորտները, ճշտելով առաջարկված Բոնդերի պայմանները, քանակը: DCI-ը Բոնդերի վաճառքի եզակի բրոքերն է և չի մասնակցում այլ արժեթղթերի առաքմանը: Բոնդերի վաճառքը ստեղծում է սերտ կապ DCI-ի անձնակազմի հետ, որի հետևանքով գնորդները երևան են հանում Իսրայելի վիճակը՝ տնտեսական սոցիալական բնագավառների կարիքները: Բոնդերի բաշխվածությունը ձեռքբերման տարբեր ժամանակաշրջաններում հեշտացնում է պարտքերի կառավարումը և մարման պլանավորումը:

Կապիտալի ներմուծման համար, ընդգրկում են երկու կարևոր մասեր՝

**ա.** շահույթի վճարումը գնորդներին,

**բ.** կազմակերպության գործունեության ծախսերը, ինչը հաշվարկվում է Բոնդի վաճառքի գնի համաձայն:

Անվտանգության բացակայության պայմաններում, Իսրայելի բնակչության արտագաղթի բարձրացման, տնտեսական դժվարությունների, քաղաքական ճնշման և այլ պայմաններում անգամ DCI-ը բարձրացրել է ներմուծվող կապիտալի տոկոսները: Այս համակարգը ունի մի քանի եզակի առավելություններ.

1. Հուսալի ցանց. DCI-ն ունի «ամուր միջուկով» ձևավորված գնորդների ցանց, որոնք փոփոխության չեն ենթարկվում շուկայական կամ Իսրայելի քաղաքական և տնտեսական պայմանների տատանումից:

2. DCI-ի կազմակերպությունը ունի եզակի արժեք, որ ստեղծում է կապեր ամբողջ աշխարհով մեկ հրե համայնքների հետ: Այս կապերը ծառայում են Իսրայելին, կապիտալի ներմուծման և հրեական ժողովրդի հնարավոր էմիգրացիայի նպատակով, ինչպես նաև երկրի բիզնես-պոտենցիալի, տնտեսական և սոցիալական կարիքների համար:

3. DCI-ի միջոցով կապիտալի ներմուծումը մրցակցում է այլընտրանքային միջոցներով կապիտալի ներմուծման հետ:

4. DCI-ը ներմուծում է մեծ քանակությամբ կապիտալ, համեմատած նույն միջազգային ռեյտինգ ունեցող այլ երկրների հետ:

5. DCI-ի կապիտալի ներմուծումը նման չէ ազատ ֆինանսական շուկաներում այլ կապիտալի ներմուծումներին. առաջնորդվում է չվաճառվող Բոնդերով, տալով երկրին միջոց պարտքերը հոգալու համար, հնարավորություն է տալիս պահպանել և նույնիսկ բարձրացնել կապիտալի ներմուծման չափը դժվարության ժամանակաշրջաններում [7]:

*Մեր կողմից առաջարկվում է Հայկական Միությունում Պետական երկրաժամկետ պարտատոմսերի վաճառքի միջոցով ներդրումների ներգրավման ծրագիր՝ հաշվի առնելով ազգային առանձնահատկությունները:* Այս ծրագրի իրագործման դեպքում տարբեր երկրների փորձին ականատես մեր հայրենակիցները կարող են նաև իրենց տեղեկացվածությամբ և գիտե-

լիքներով առաջարկել ինովացիոն բնագավառներ, որոնք կարող են հաջողությամբ իրագործվել Հայաստանում:

Ոչ շուկայական պարտատոմսերի ծրագրի իմաստն այն է, որ դրա հիմքում ընկած է պետությանը վստահելու գործոնը: Այսինքն պետության երաշխիքը ծածկույթ չունի, չունի ակտիվներ, դա ուղղակի համակարգ է, որ սփյուռքի մեր հայրենակիցներին հնարավորություն պետք է տա մասնակցելու Հայաստանի տնտեսական քաղաքականությանը:

Այս գաղափարը իրագործելու համար, կարծում ենք, նպատակահարմար կլինի ստեղծել պետական և մասնավոր բաժիններով կորպորացիա, որտեղ պետության մասնաբաժինը պետք է առնվազն լինի 50 տոկոս մի պարզ պատճառով, որ այս ծրագիրը պետք է ունենա պետական հովանավորություն, որպեսզի հիմնադրամի բաժնետերերը հնարավորություն չունենան չեզոքացնելու ծրագիրը:

Այսպիսով, պետության ակտիվ մասնակցության շնորհիվ, կարծում ենք, կձևավորենք արտաքին երկարաժամկետ ներդրումների համակարգ, իսկ ներգրավված միջոցներով կկարողանանք Հայաստանում զարկ տալ գիտելիքահենք արտադրության զարգացմանը:

### **Գրականություն**

- [1] info@publiccouncil.am «ՀՀ կայուն տնտեսական զարգացում ու աշխատատեղերի ստեղծում: ՀՀ կառավարության ինովացիոն քաղաքականության արդյունավետությունը և նրա ազդեցությունը տնտեսական զարգացման վրա», 20.05.2010
- [2] Журнал “Международные Процессы”, том 10, № 2 (29), май-август 2012
- [3] <http://www.panarmenian.net>
- [4] <http://www.mineconomy.am> «Ինովացիոն քաղաքականություն»
- [5] «Ինովացիոն գործունեությանը պետական աջակցության մասին» ՀՀ օրենք, ընդունվել է 23.05.2006
- [6] [ru.wikipedia.org](http://ru.wikipedia.org)
- [7] Իսրայելի Ֆինանսների և Էկոնոմիկայի նախարարության և արիւն-վացված նյութերի հիման վրա:

# ՀԵՏԻՆԴՈՒՍՏՐԻԱԼ ՀԱՍԱՐԱԿՈՒԹՅՈՒՆԸ ՈՐՊԵՍ ՆՈՐԱՄՈՒԾԱԿԱՆ ԶԱՐԳԱՑՄԱՆ ԲԱՐԵՆՊԱՍՏ ՄԻՋԱՎԱՅՐ (ՏԵՍԱԿԱՆ ՔՆՆԱՐԿՈՒՄ)

*Վլասյան Վ.Ս.*

[vvlasyan@yahoo.com](mailto:vvlasyan@yahoo.com)

## Аннотация

Данная статья посвящена обзору особенностей благоприятных условий инновационных процессов в постиндустриальном обществе. Проведенное исследование позволяет утверждать, что произошли коренные изменения в сфере нравственных отношений, в политике, экономике, и т.д. С другой стороны в постиндустриальном обществе существуют все ключевые условия для инновационного развития экономики.

## Summary

The article is devoted to investigation the features of favorable conditions of innovation processes in postindustrial society. The study allows to state that there have been radical changes in moral relations, politics, economics, and so on. On the other hand, in the post-industrial society there are all of the key conditions for innovation development of economy.

## Ամփոփում

Սույն հոդվածը նվիրված է հետինդուստրիալ հասարակության պայմաններում նորամուծական գործընթացների իրականացման առանձնահատկությունների ուսումնասիրությանը: Հետազոտությունները վկայում են այն մասին, որ արմատական փոփոխություններ են տեղի ունեցել հասարակական հարաբերությունների գրեթե բոլոր ոլորտներում: Որպես հետևանք՝ հետինդուստրիալ հասարակության պայմաններում ձևավորվել են նորամուծական զարգացման բարենպաստ պայմանները:

**Բանալի բառեր՝** նորամուծություն, հետինդուստրիալ հասարակություն, տեղեկատվական և հեռահաղորդակցության տեխնոլոգիաներ, գիտելիքահենք սնտեսություն, նորամուծական ներուժ

Ներկայումս զարգացած երկրներն առավել կողմնորոշված են նորամուծությունների միջոցով սնտեսական աճի ապահովման քաղաքականությա-

նը: Հետինդուստրիալ հասարակությունը նորամուծական զարգացման համար նպաստավոր պայմաններ է ապահովում, ինչի ուսումնասիրմանն էլ նվիրված են Դ. Բելլի, Գ. Կաննի, Կ. Թոմինանգինի, Մ. Կաստելլի, Ռ. Կրոուֆորդի, Պ. Դրուկերի, Վ. Մարտինի Բ. Տվիսսի, Բ. Սանտոյի, Վ. Գրովեկոյի, Ի. Լադա-Բեստուժնի, Ն. Մալչանովի, Դ. Կուկուրինի, Ֆ. Նիքսոնի և այլոց հետազոտությունները: Սույն հոդվածի հիմնական նպատակն է հետինդուստրիալ հասարակության պայմաններում նորամուծական զարգացման առանձնահատկությունների տեսամեթոդաբանական հիմքերի հետազոտությունը:

Գլոբալացումը և տեղեկատվական ու հեռահաղորդակցության տեխնոլոգիաների զարգացումները փոփոխություններ առաջ բերեցին առևտրի, կրթության, արտադրության, պետական քաղաքականության, մշակույթի և ընդհանրապես հասարակական կյանքի բոլոր բնագավառներում: 20-րդ դարի վերջին տասնամյակներում արդեն արտադրողական ուժերի զարգացման մակարդակը բնութագրվում էր ոչ միայն տնտեսական աճի, այլ նաև տեղեկատվական և հեռահաղորդակցության տեխնոլոգիաների ոլորտի զարգացման բարձր տեմպերով: Անհատական համակարգիչների գանգվածային արտադրությունը, հզորության ու արագագործության անընդհատ աճը հնարավորություն տվեցին դրանց ներթափանցելու մարդկային գործունեության գրեթե բոլոր ոլորտները՝ հիմք նախապատրաստելով հետինդուստրիալ հասարակության ձևավորման համար:

«Հետինդուստրիալ հասարակություն» հասկացությունն առաջին անգամ օգտագործվել է Դ. Ռիսմենի կողմից 1958թ.[14]: Արդեն 20-րդ դարի 60-70-ական թթ., Դ. Բելլը, Գ. Կաննը, Կ. Թոմինանգինը, Մ. Կաստելլը, Ռ. Կրոուֆորդը, Պ. Դրուկերը, Վ. Մարտինը և մի շարք այլ հեղինակներ պնդեցին, որ տեղեկատվության և գիտելիքների դերի բարձրացման ու աննախադեպ տեխնոլոգիական տեղաշարժերի արդյունքում արմատապես փոխվել են հասարակական հարաբերությունների բնույթն ու սոցիալական կապերի բովանդակությունը. ձևավորվել է հետինդուստրիալ հասարակություն: Ըստ ամերիկացի տնտեսագետ Ռ. Կրոուֆորդի՝ հետինդուստրիալ հասարակության պայմաններում առաջնայինը նոր գիտելիքներն են, որոնք հանգեցնում են տեխնիկական ու տեխնոլոգիական նորամուծություններին[13]:

Դ. Բելլը հետինդուստրիալ է համարել այն հասարակությունը, որտեղ ապրանքների և ծառայությունների արտադրությունն իր գերակա դիրքերը զիջել է հետազոտությունների անցկացմանը, կրթական համակարգի կազմակերպմանը և կյանքի որակի բարձրացմանը, որում տեխնիկական մասնագետների ամբողջությունը դարձել է հիմնական մասնագիտական խումբը, և որ ամենակարևորն է, որտեղ ներդրումներն ավելի մեծ չափով կախված են տեսական գիտելիքների ձեռքբերումից: Հետինդուստրիալ հասարակությունը:

րակությունը ենթադրում է ինտելեկտուալ այնպիսի դասի առաջացում, որի անդամները հանդես են գալիս որպես խորհրդականներ, փորձագետներ կամ տեխնոկրատներ[12]:

Հետինդուստրիալ հասարակության պայմաններում տնտեսության կառուցվածքը սկզբունքային փոփոխությունների է ենթարկվում: Եթե 1970-ական թթ. արտադրության հիմնական ոլորտները սննդի, մեքենասարքավորումների արտադրություններն էին, ապա 1990-ական թթ. գերիշխող դարձան այնպիսի ոլորտներ, ինչպիսիք են համակարգիչների արտադրությունը, ծառայությունները, ֆինանսական միջնորդությունները և այլն:

Ժամանակակից տնտեսական հարաբերությունների հիմնական տարբերություններից մեկն էլ այն է, որ այժմ գիտելիքներն ավելի խորն են ներթափանցել ապրանքների և ծառայությունների արտադրության ոլորտ: Տեղեկատվական կապուղիները, հեռահաղորդակցության ցանցերը և փոխկապակցված տեխնոլոգիաներն արագացրել են տեղեկատվության և տեխնոլոգիաների փոխանցման գործընթացները՝ ձևավորելով նորամուծությունների ինքնագարգացման յուրատեսակ փուլեր: Այսպիսով, ժամանակակից տնտեսության հիմնական «քաշող ուժերը» նոր տեխնոլոգիաներն են, որոնք ծնվում են նորամուծությունների արդյունքում:

Նորամուծությունների հիմքում ընկած գաղափարները բխում են տարբեր աղբյուրներից և ձևավորվում են հետազոտությունների, մշակումների, մարքեթինգի և տեխնոլոգիական դիֆուզիաների տարբեր փուլերում[9]: Տնտեսական զարգացման գործում նորամուծությունների դերին ու նշանակությանն անդրադարձել է դեռևս Ադամ Սմիթը, ով պնդում էր, թե միննույն քանակի աշխատողների արտադրողականությունը կարելի է մեծացնել կիրավող կապիտալի ավելացման կամ կատարելագործման միջոցով, ինչը կկրճատի կենդանի աշխատանքի ծախսումները[10]: Սակայն, նորամուծությունների տնտեսագիտական բովանդակության բացահայտմանն առավել համակարգված անդրադաձել է Ժ. Շումպետերը, ով 20-րդ 30-ական թթ. այդ հասկացությունը սահմանեց որպես արտադրության գործոնների գիտական-կազմակերպական նոր համակարգ՝ մոտիվացված ձեռնարկատիրական ոգով[15]:

Նա առանձնանցնում էր նորամուծությունների հինգ հիմնական տեսակ[15].

1. նոր հումքի օգտագործում,
2. նոր տեխնիկայի և տեխնոլոգիայի օգտագործում,
3. արտադրության կազմակերպման ձևի և նյութատեխնիկական ապահովման մեխանիզմների փոփոխություն,
4. նոր որակական հատկանիշներով ապրանքի մուտք շուկա,
5. նոր սպառողական շուկաների բացահայտում:



Ելնելով վերոնշյալից՝ նա գտնում էր, որ նորամուծությունները փոփոխություններ են նոր ապրանքների ու ծառայությունների, արտադրական և տրանսպորտային միջոցների, տեխնիկայի ու տեխնոլոգիայի ներդրման և օգտագործման նպատակով:

Ժամանակակից տնտեսական զարգացման առանձնահատկությունների համատեքստում նորամուծությունները դիտարկվում են երեք տեսանկյուններով.

1. գործընթացային՝ որպես համակարգի մի վիճակից մեկ այլ վիճակի անցում[4,8,11],

2. հետևանքային՝ որպես որոշակի գիտագործնական գործունեության արդյունք[2,5,6],

3. համակարգային՝ որպես սոցիալ-տնտեսական փոփոխությունների աղբյուր[3,7]:

Ըստ էության, նշված դիտանկյունները փոխլրացնող են և արտացոլում են միևնույն երևույթի բնութագրման տարբեր տեսանկյունները: Մակայն, ընդհանրական է այն, որ նորամուծություններն ընկալվում են որպես ստեղծարար մտքի արգասիք, որը կոչված է ռեսուրսների օգտագործման արդյունավետության բարձրացմանը:

Ներկայիս տնտեսական զարգացման պայմաններում յուրաքանչյուր պետություն հակված է ընտրելու զարգացման լավագույն ուղին, որը պետք է հիմնված լինի նորամուծությունների վրա: Նորամուծական զարգացմանն ուղղորդված տնտեսության հիմնական բնութագրիչ առավելություններից կարելի է առանձնացնել այն, որ աշխատանքի արտադրողականության բարձրացման հիմնական գործոնը գիտելիքներն են, որոնք տեղեկատվական և հեռահաղորդակցության տեխնոլոգիաների միջոցով գեներացվում, մշակվում և հարմարեցվելով կիրառվում են տնտեսության տարբեր ոլորտներում, գիտությունն ավելի ու ավելի է կողմնորոշվում դեպի տնտեսության պահանջմունքները, կրճատվում է նորամուծական ցիկլի տևողությունը: Որպես հետևանք, տնտեսական աճի դինամիկան ու որակը առավելապես կախված են գիտատեխնիկական առաջընթացից, նորամուծությունները պայմաններ են ապահովում դեպի սպառողը կողմնորոշված արտադրություն ծավալելու համար, իսկ մրցակցությունը և համագործակցությունը զուրաբալ բնույթ են ստանում:

Նորամուծական զարգացման մեկ այլ առանձնահատկություն է այն, որ փոխվում է ծախսերի կառուցվածքն ինչպես ամբողջ տնտեսության, այնպես էլ առանձին ապրանքատեսակների գծով. աճում են գիտահետազոտական աշխատանքների իրականացման ու մարդկային կապիտալի զարգացմանն ուղղված ծախսերը: Այսպիսով, ներկայումս գերիանդիր է տնտեսության, գիտության և հասարակության միջև այնպիսի փոխհարաբերություն-

ների ձևավորումը, որոնք նորամուծությունները պետք է դարձնեն տնտեսության ու հասարակության զարգացման հիմնական գործոնը: Սա հնարավորություն կտա խթանելու նորամուծական գործունեությունը և զարգացումը կփոխարինվի ինքնազարգացմամբ: Այդ նպատակին հասնելու համար անհրաժեշտ է ձևավորել ազգային նորամուծական համակարգ, որտեղ պետք է ներդաշնակվեն գիտահետազոտական ներուժը, բարենպաստ մրցակցային միջավայրը, տնտեսության կազմակերպարավական համակարգի կառուցվածքային փոփոխությունները, և վերջապես պետության տնտեսական, սոցիալական և գիտակրթական, մշակութային և ներդրումային քաղաքականությունները:

Վերոնշյալը հիմք է տալիս պնդելու, որ հետինդուստրիալ հասարակության պայմաններում այլևս անհնար է հին տեխնիկայի անընդհատ կատարելագործման միջոցով նշանակալի բարձրացնել աշխատանքի արդյունավետությունը: Այժմ առավել պահանջված է գիտատեխնիկական առաջընթացի հեղափոխական տիպը, ինչը պահանջում է նոր տեխնիկական և տեխնոլոգիական լուծումներ:

Հետինդուստրիալ հասարակության կայացումը կայուն հիմքեր է ստեղծում տնտեսական զարգացման նորամուծական ձևին աստիճանական անցման համար, որը ենթադրում է կողմնորոշում դեպի գիտելիքն ու գիտատար աշխատանքը: Գիտելիքահենք տնտեսության ձևավորումը դառնում է օրակարգային, քանի որ այն ապահովում է ռեսուրսների արդյունավետ օգտագործման բարձր մակարդակ՝ հիմնվելով նորամուծական գաղափարների առարկայացման և գործնական կիրառության խթանման արդյունավետ մեխանիզմների վրա: Ինչպես նկատել է Վ. Բորդովը, ներկայումս առավելապես նորամուծություններն են պայմանավորում տնտեսության դրական կառուցվածքային փոփոխությունները: Գիտության ու տեխնիկայի նորագույն նվաճումների գործնական կիրառումը խթան է գիտատար ոլորտների զարգացման և տնտեսության ավանդական կառուցվածքի արդիականացման համար, ինչը պայմանավորում է ռեսուրսների հոսքը դեպի նորամուծական ներուժ ունեցող ճյուղեր ու ոլորտներ[1]:

Ռեսուրսների սահմանափակության ու պահանջումների անսահմանափակության հիմնարար հակասությունն առավել սուր դրսևորում է ստանում մարդկության թվաքանակի աճին զուգընթաց, ինչը ևս մեկ անգամ հիմնավորում է ռեսուրսախնայող տեխնոլոգիաների ներդրման անհրաժեշտությունը: Դա հնարավոր է միայն նորամուծական զարգացման միջոցով, ինչն առավել արդյունավետ կարող է իրականացվել միայն հետինդուստրիալ-գիտելիքահենք հասարակության կայացման պայմաններում: Հակված ենք պնդելու, որ նորամուծական տնտեսության կայացմանն ուղղված պետական քաղաքականությունը պետք է ինտեգրվի հետինդուստրիալ

հասարակության կայացման քաղաքականությանը և հիմնական նպատակ հետապնդի ամրապնդելու արտադրություն-գիտություն կապը: Այսպիսի մոտեցումը հնարավորություն կտա ներդրումներ իրականացնել այնպիսի գիտահետազոտական աշխատանքներում, որոնց նկատմամբ իրական պահանջարկ կա:

Հայաստանի Հանրապետության տնտեսությունը ներկայումս գտնվում է զարգացման այնպիսի փուլում, երբ ձևավորվում են դրա կառուցվածքի հիմնական տարրերը, տեղի են ունենում կապիտալի կուտակման, վերաբաշխման և արտահոսքի գործընթացներ: Նման պայմաններում կարևորվում է տնտեսական զարգացման նորամուծական տիպը, որը հնարավորություն կտա լուծել տնտեսական աճի, զբաղվածության և բնակչության կենսամակարդակի բարձրացման խնդիրները: Նորամուծական գործընթացների խթանումն ու դրանց կիրառումը տնտեսական հարաբերությունների տարբեր ոլորտներում ՀՀ ազգային տնտեսական համակարգի տեխնոլոգիական զարգացման հիմքն են: Գիտական հայտնագործությունները, տեղեկատվական, հեռահաղորդակցության տեխնոլոգիաները և այլ առաջադեմ գործոններն ու գործընթացները, կանխորոշելով ազգային տնտեսության զարգացման ուղին, նշանակալի ազդեցություն ունեն տնտեսության, քաղաքականության, մշակույթի, և հասարակական կյանքի այլ ոլորտների վրա:

Այսպիսով, ազգային նորամուծական ներուժի առավել լիարժեք իրացումը պետք է դիտարկել որպես տնտեսական զարգացման հիմնական կողմնորոշիչ, որը կարող է լավագույնս իրացվել հետարդյունաբերական հասարակարգում: Հետևապես, տեղի ունեցող համակարգային փոփոխությունների համատեքստում Հայաստանի Հանրապետությունը պետք է ինտենսիվ ջանքեր գործադրի հետինդուստրիալ հասարակության կայացման համար: Միայն այսպիսի հասարակությունն է առավել կողմնորոշված դեպի գիտելիքը, նորագույն տեխնիկան և տեխնոլոգիան, իսկ նորարարական ոգին հետինդուստրիալ տնտեսության առանցքն է:

## Գրականություն

- [1] Бодров В. Г. Государственное регулирование экономики и экономическая политика: учеб. пособие. / В. Г. Бодров, О. М. Сафронова, Н. И. Балдыч. – К.: Академвидав, 2010.
- [2] Бестужев-Лада И.В. Прогнозное обоснование социальных нововведений. М.: Наука, 1993.
- [3] Головач Л. Г., Краюхин Г. А. и др. Регулирование инновационных процессов в регионе. СПб.: СПбГИЭА, 1997.
- [4] Громеко В.И. США: научно-технический потенциал. М. : Мысль, 1977.
- [5] Кокурин Д. И. Инновационная деятельность. – М.: Экзамен, 2001
- [6] Молчанов Н. Н. Инновационный процесс: Организация и маркетинг. СПб:

- СПбГУ, 1994.
- [7] Никсон Ф. Роль руководства предприятия в обеспечении качества и надежности. М.: Издат. стандартов., 1990.
- [8] Санто Б. Инновация как средство экономического развития. М.: Прогресс. 1990.
- [9] Скаржинский М. И. Рутинные и инновации. Часть II // Проблемы новой политической экономии. - 2005. - № 2.
- [10] Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов: в 2-х кн. Кн. 2. М.: Соцэргиз, 1962.
- [11] Твисс Б. Управление научно-техническими нововедениями. М.: Экономика, 1989
- [12] Bell, D (1967)Notes on the Post-Industrial Society// The Public Interest No 7
- [13] Crawford R. In the Era of Human Capital: The Emergence of Talent, Intelligence, and Knowledge as the Worldwide Economic Force and What It Means to Managers and Investors/ R. Crawford. New York Harper Business, 1991.
- [14] Riesman, D. Leisure and Work in Postindustrial Society [Text] / D. Riesman // Mass Leisure. - 1958. - Vol. 3.
- [15] Shumpter Josef A. Business Cycles. Theoretical, Historical and statistical Analysis of Capitalist Proces. N. Y., Vol. 1.2. 1939.

## ԳԻՏՄԱՆՈՒԹՅԱՆ ԶԱՐԳԱՑՄԱՆ ՄԻՏՈՒՄՆԵՐԸ ՀՀ-ՈՒՄ

*Քոչարյան Մ.Ռ.*

[marianakocharyan@mail.ru](mailto:marianakocharyan@mail.ru)

### Аннотация

Мировой экономический кризис и политические события имели существенное влияние на макроэкономическую среду Армении поскольку стало явным что нашей стране необходима новая модель развития экономики которая сможет противостоять разнохарактерным потрясениям. На данном этапе развития для Армении сверхзадачей является развитие наукоемкой экономики где акцентируется развитие человеческого капитала и научно-технического прогресса.

### Summary

The global economic crisis and political events had a significant impact on macroeconomic environment of Armenia, as it became obvious that our country needed a new model of economic development which would be able to withstand various shocks. At this stage of development the strategic mission of the Republic of Armenia is the

development of knowledge-based economy based on the development of human capital and technological progress.

## Անփութում

Համաշխարհային տնտեսական ճգնաժամն ու քաղաքական իրադարձությունները նշանակալից ազդեցություն ունեցան Հայաստանի մակրոտնտեսական միջավայրի վրա, քանր որ ակնհայտ դարձավ, որ մեր երկրին անհրաժեշտ է տնտեսության զարգացման նոր մոդել, որը կկարողանա դիմակայել տարաբնույթ ցնցումների: Զարգացման ներկա փուլում Հայաստանի ռազմավարական գերխնդիրն է գիտատար տնտեսության զարգացումը, որտեղ շեշտադրումը կատարվում է մարդկային կապիտալի զարգացման և գիտատեխնիկական առաջընթացի վրա:

**Բանալի բառեր՝** գիտատար տնտեսություն, մարդկային կապիտալ, SS, գիտելիքի հասարակություն:

Համաշխարհային գլոբալացման գործընթացներին արագորեն արձագանքելու և Հայաստանի տնտեսական ու քաղաքական վարկանիշը պաշտպանելու նպատակով անհրաժեշտ է ձևավորել ոչ միայն ազատ ու անկախ Հայաստան, այլև ամենակարճ ժամկետներում կարգավորել ու կայունացնել Հայաստանի տնտեսության բնականոն գործունեությունը՝ ստեղծելով տնտեսական որոշակի հաստատուն հիմք, որի վրա աստիճանաբար հնարավոր կլինի կառուցել տնտեսական հզոր համակարգ՝ արդի գիտությանը հենված: Խոսքը գիտատար տնտեսության մասին է:

Զարգացած պետությունների փորձը ցույց է տալիս, որ գիտելիքի վրա հիմնված տնտեսություն ունենալու համար առաջին հերթին պետք է լավ կրթություն: Բացի այդ, պետությունը, որոշակի տնտեսական լծակներ կիրառելով, պետք է խթանի նորարարությունները, վարի հարկային, մաքսային այնպիսի քաղաքականություն, որպեսզի հնարավոր լինի ապահովել նորարարական տեխնոլոգիաների մուտքը, զարգացումը, առևտրայնացումը, իրականացնի մտավոր սեփականության պաշտպանությանն ուղղված քայլեր, ինչպես նաև խթանի նորարարական նախագծերի արդյունքում ստեղծված ապրանքների արտահանումը: Պետությունը պետք է ստեղծի համապատասխան պայմաններ՝ երկրում ինովացիոն քաղաքականության զարգացման համար, ստեղծի այնպիսի մրցակցային միջավայր, որպեսզի գիտնականների ստեղծած նորարարական ծրագրերը կիրառվեն տնտեսության մեջ:

Ըստ «Հայաստանի 2011–2012 թթ. Ազգային մրցունակության զեկույցի» մեր երկիրն արձանագրել է առաջընթաց, որտեղ Հայաստանի կրթական համակարգի ցուցանիշները կրթության հասանելիության տեսակետից գերազանցո-

ւմ են մեր երկրի ընդհանուր վարկանիշը [1]: Ե՛վ բարձրագույն, և՛ միջնակարգ կրթության հասանելիության տեսակետից մենք ամրապնդել ենք դիրքերը: Այս առումով կարող ենք ասել, որ Հայաստանում հիմնական խնդիրը ոչ թե կրթության մատչելիության ապահովումն է, այլ կրթության որակը:

Առաջնային պետք է լինեն ժամանակակից գիտությունների ու հայ ազգի մտավոր, գիտական կարողությունների անհապաղ օգտագործումը արդյունաբերության, գյուղատնտեսության և այլ բնագավառներում:

Գիտատար տնտեսության զարգացումը սերտորեն կապված է նաև գիտելիքի հասարակության ձևավորման գործընթացի հետ: Վերջինիս հաջողությունը պայմանավորված է երկրի բնակչության վճռորոշ զանգվածի մարդկային ներուժի զարգացմամբ, ինչը ենթադրում է բնակչության մեծամասնության կողմից մի շարք այնպիսի բնութագրերի ձեռքբերումը, որոնք բնորոշ են գիտատար տնտեսություններին և գիտելիքի հասարակություններին: Կայացած գիտատար տնտեսություններում մարդիկ հիմնականում բնութագրվում են հետևյալ հատկանիշներով.

- ունեն հարմարվողականության բարձր մակարդակ, հոգեբանորեն պատրաստ են փոփոխություններին, այդ թվում ռիսկի դիմելու,

- տիրապետում են ժամանակակից հեռահաղորդակցական տեխնոլոգիաներին, դրանք օգտագործում են ինչպես անձնական, այնպես էլ մասնագիտական գործունեության մեջ,

- տիրապետում են տեղեկատվության որոնման և ինքնազարգացման հմտություններին,

- պատրաստ են մասնագիտական հմտությունների զարգացմանը, մասնագիտության և գործունեության տեսակի փոփոխությանը,

- օրինապահ են,

- կողմնորոշված են արդյունքի հասնելուն,

- բարձր կենսամակարդակը համարում են կյանքի կարևորագույն նպատակ,

- հանդուրժող են օտար, այլ կարծիքի նկատմամբ,

- հասարակայնորեն ակտիվ են [2]:

Ըստ էության, վերոնշյալն իրենից ներկայացնում է մարդկային ներուժը: Մարդկային ներուժով է պայմանավորված մարդկային կապիտալի արժեքը, դրա օգտակարության աստիճանը: Նոբելյան մրցանակի դափնեկիր Ժ. Ստիգլիցը համարում է, որ գիտատար տնտեսության հաջողության բանալին հենց մարդկային կապիտալն է՝ ուսումնառած և մշտապես ուսումնառող աշխատուժը [3]: Պատահական չէ, որ շատ երկրներ իրենց ուշադրությունը կենտրոնացրել են կրթական համակարգերի բարելավմանը:

Նշենք, որ վերջին տասնամյակում տեղեկատվական տեխնոլոգիաների արդյունաբերության զարգացումն ու տեղեկատվական հասարակության

կայացումը կարևորագույն խթան են հանդիսացել աշխարհի բոլոր զարգացած երկրների տնտեսության մրցունակության և արտադրողականության բարձրացման, կառավարման, ինովացիոն և գիտակրթական համակարգերի, ինչպես նաև համապատասխան ենթակառուցվածքների զարգացման համար և ճանաչվել է գերակա ուղղություն՝ որպես գիտատար տնտեսության կառուցման հիմնաքար: Հայաստանի Հանրապետության Կառավարությունը, կարևորելով SS-ի արդյունաբերության զարգացումը ոչ միայն որպես առանձին ոլորտ, այլ նաև որպես Հայաստանի տնտեսության ընդհանուր առաջընթացի, արտադրողականության բարձրացման և համաշխարհային տնտեսության մեջ մրցունակությունն ապահովելու հիմնական գործոն, հատուկ շեշտադրել է Հայաստանում SS ոլորտի արդյունավետության շարունակական աճի ապահովումը, տնտեսության այլ բնագավառներում ոլորտի արտադրանքի և ծառայությունների կիրառումն ու երկրում տեղեկատվական հասարակության ձևավորումը:

Անցումը գիտատար տնտեսության պահանջում է ավելի զլոբալ մրցունակ կազմակերպություններ, որոնք միջազգայնորեն կապված են և ունեն արտադրողական և նորարարական աշխատատեղեր, ինչին նպաստում են կրթական բարձր ստանդարտները, հմտությունները և հետազոտությունները: Հայկական տնտեսությունների աճին կնպաստեն նաև միջազգային ստանդարտներին համապատասխան ենթակառուցվածքները և Հայաստանի՝ որպես միջազգայնորեն մրցունակ և ինտեգրված երկրի վարկանիշը: Այդ առումով Հայաստանը պետք է մեծ ուշադրություն հատկացնի.

- զլոբալ մրցունակ կազմակերպությունների զարգացմանը,
- միջազգային ստանդարտներին համապատասխան ենթակառուցվածքների զարգացմանը,

• առաջատար և արտադրողական աշխատատեղերի ստեղծմանը, որի համար հիմք կհանդիսանան կրթական բարձր ստանդարտները, հմտությունները և հետազոտությունները:

Նշենք, որ Մփյոռքի ակադեմիական և բիզնես ներուժի օգտագործումը ևս կնպաստի Հայաստանում ինովացիոն կարողությունների զարգացման և միջազգային գործընթացներին ներգրավման արագացմանը: Պետության ներդրումը պետք է զգալի լինի ռազմավարության իրականացման նախնական փուլում և այնուհետև կրճատվի՝ փոխելով նախաձեռնությունների կիզակետը:

Գիտատար տնտեսությունների զարգացման ընթացքը ցույց է տալիս, թե ինչպիսի լայն հեռանկարներ են բացվում այդ երկրների առջև: Դրանք արագորեն փոխում են համաշխարհային տնտեսության կառուցվածքը՝ անընդհատ զարգանալով և նոր հնարավորություններ ձեռք բերելով:

Այսպիսով, ինչպես տեսնում ենք ժամանակակից պայմաններում խիստ անհրաժեշտ է, որ մեր հասարակությունը և արտադրությունը գիտելիքների

վրա հիմնված լինեն: Հաշվի առնելով, որ Հայաստանը ամեննին էլ հարուստ չէ բնական ռեսուրսներով՝ մեր տնտեսության զարգացման միակ ճանապարհը տեսնում ենք գիտատար տնտեսության ձևավորման և զարգացման մեջ: Ուսումնասիրելով, մասնավորապես, գիտատար տնտեսության զարգացման միտումները ՀՀ-ում հանգում ենք այն եզրակացության, որ անհրաժեշտ է զարգացնել գիտությունը՝ որպես առաջնային ուղի ընտրելով գիտության ֆինանսավորումը, քանի որ «ուղեղների արտահոսքի» հիմնական պատճառը ոչ բավարար ֆինանսավորումն է: Ֆինանսավորման պակասը հնարավորություն չի տալիս իրականացնելու խոշոր գիտահետազոտական նախագծեր նորագույն թանկարժեք սարքավորումների բացակայության պատճառով, բացասաբար է ազդում երիտասարդների գիտահետազոտական աշխատանքներում ներգրավելու վրա և վերջապես՝ պատճառ է դառնում երիտասարդ գիտնականների արտահոսքին, ինչն էլ հանգեցնում է գիտական ներուժի ծեղացմանը: Ինչպես նաև վերջնականորեն ձևավորել ՀՀ ազգային ինովացիոն համակարգը, զարգացնել և հասցնել այնպիսի մակարդակի, որ գիտական հայտնագործությունները հնարավոր լինի վերածել վաճառքի ենթակա ապրանքի: Մասնագետները հավաստում են, որ գիտատար տնտեսության զարգացման ճանապարհին մեր իրականության ամենաթույլ կողմն այն է, որ անցումը ստեղծված գյուտից դեպի առևտուր և դեպի արտադրություն, դեռ շատ վատ վիճակում է. պակասում է ունակությունը գյուտը արժեք դարձնելու առումով: Իսկ այդ խնդրի լուծման համար պետք է մշակել և գործի դնել գիտական արդյունքների ներդրման արդյունավետ մեխանիզմներ, որը հնարավոր է միայն զարգացած ազգային ինովացիոն համակարգ ունենալու դեպքում:

Հնարավոր հեռանկար է, որ կայացած, գիտատար տնտեսությամբ մեր երկիրը աշխարհում ճանաչվի որպես գիտելիք արտահանող երկիր, սակայն այսօր գիտելիքների կիրառումը պետք է առաջին հերթին ուղղված լինի ներքին, կայուն տնտեսության ձևավորմանը, որը որպես հենք պարտավոր է ունենալ ժամանակակից, զարգացած տնտեսություն: Ե՛վ գիտությունը, և՛ տնտեսությունը դեռ կարիք ունեն իրենց մեջ կարգավորվելու և միմյանց ընդառայ շարժվելու:

### Գրականություն

- [1] Հայաստանի ազգային մրցունակության զեկույց: Բարձրագույն կրթության մարտահրավերը, 2011-2012 թթ.
- [2] Под общ. ред. Гапоненко, Экономика, основанная на знаниях. Уч. пособие. РАГЦ, 2006 – 194 с.
- [3] Stiglitz J. E.. Public Policy for a Knowledge Economy, London, U.K., 1999



# СОДЕРЖАНИЕ

## ПЛЕНАРНЫЕ ДОКЛАДЫ

*Пешина Э.В.*

Зарубежный опыт учета высокотехнологичности и наукоемкости  
продукции (товаров, услуг) ..... 3

*Сандоян Э.М.*

О необходимости коренной модернизации системы государственного регулирования экономики в РА ..... 16

*Суварян А.М.*

Некоторые методологические вопросы развития науки стратегического управления на современном этапе ..... 22

## I СЕКЦИЯ.

### ПРОБЛЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

*Бабаян К.Б.*

Адаптация персонала как одна из актуальных проблем корпоративного управления человеческими ресурсами ..... 31

*Balasyan A.S.*

The growth of human capital through human resource management ..... 39

*Галстян А. В.*

Особенности и тенденции развития рынка электронной коммерции ..... 46

*Галстян В.С.*

Вуз, как многомерная интеллектуальная организация: проблемы и перспективы внедрения новых форм организации в сфере высшего образования в РА ..... 54

*Давтян В.Г., Мартиросян Г.К.*

Проблемы функционального взаимоотношения органов государственного управления и местного самоуправления в сфере управления дошкольным и школьным образованием в Республике Армения ..... 61

*Давтян В.Г., Товмасян Л.Г.*

Анализ проблем государственного управления сферой здравоохранения в Республике Армения ..... 70

*Мирошниченко М.А., Мирошниченко А.А.*

Внедрение инструментария в систему менеджмента для реализации стратегического плана ..... 77

*Мишина М.Ю., Митюченко Л.С.*

Статистический анализ инновационной активности предприятий и организаций региона ..... 92

*Мкртчян Н.Г.*

Малый и средний бизнес в Италии эффективность применения Итальянского опыта по развитию малого и среднего предпринимательства в РА ..... 99

<i>Савченко А.П.</i>	
Управление интеллектуальным потенциалом региона на базе открытого информационного пространства .....	107
<b>Մթնոլորտային Վ.Գ.</b>	
Ինովացիոն արտադրանքի ներդրման գործընթացների տնտեսական հիմնավորումը մեքենաշինական արտադրությունում ...	113
<b>Սվանեցյան Ռ.Մ.</b>	
Նպատակամետ գնագոյացման քաղաքականությունը որպես ապրանքի մրցունակության և օգտակարության բարձրացման միջոց .....	121
<b>Բաղայան Մ.Վ.</b>	
Տեղեկատվական և հեռահաղորդակցության տեխնոլոգիաների ու գիտակրթական համակարգի փոխազդեցության արդի միտումները .....	129
<b>Թավադյան Մ.Ն.</b>	
Նորամուծական նախագծերի կառավարման տեսական հիմնախնդիրները .....	135
<b>Վիրապետյան Գ., Մուսջյան Մ.Բ.</b>	
Էլեկտրոնային գործարարությունը որպես ցանցային տնտեսության բաղադրիչ .....	142
<b>II СЕКЦИЯ.</b>	
<b>МИГРАЦИЯ И ЕЕ РОЛЬ В РАЗВИТИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ЭКОНОМИКЕ.</b>	
<i>Alexanyan A.</i>	
The social dimension of trade unions: social partnership and dialogue in Armenia .....	153
<i>Avetisyan A.G., Muradyan Y.S.</i>	
Demographic crisis in Armenia: problems and tendencies .....	154
<i>Hovhannisyan T.H.</i>	
Lessons for armenia in israel's experience with migration .....	161
<i>Petrosyan I.B.</i>	
Migration and remittances: theoretical evidence .....	166
<i>Аветисян Л.А.</i>	
Экономические последствия международной миграции рабочей силы в Армении .....	169
<i>Տապալյան Մ.Ա.</i>	
Современные проблемы управления миграцией в армении и ее влияние на процесс формирования инновационной экономики .....	178
<i>Тавадян А.А., Тевикян А.Р., Тавадян Аг.А.</i>	
Оценка миграционных потоков и трансфертных поступлений на примере РА .....	186

### III СЕКЦИЯ.

#### ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ

*Hovhannisyan T.H.*

The morality of the profit of an entrepreneur ..... 194

*Machavariani Sh.*

The need for systematic approach in georgian rural sector for using innovation effectively ..... 197

*Аветисян А.Г., Маргарян Л.А.*

Особенности распределения национального дохода: опыт развитых стран ..... 204

*Анафияева Ж.А., Умирзаков Б.А.*

Ключевые достижения развития нефтегазовой промышленности республики казахстан ..... 211

*Арутюнян А.Г.*

Современные тенденции глобальной финансовой системы ..... 215

*Арутюнян Г.А.*

Влияние налогов на экономический рост в странах СНГ ..... 220

*Барсегян А.А., Хачатрян А.А.*

Современная политика привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику Армении ..... 228

*Восканян М.А., Аванесян А.В.*

О пенсионной реформе в армении: быть или не быть? ..... 240

*Дубина И.Н.*

Моделирование стратегий инновационной активности организации в конкурентной среде, регулируемой государством ..... 244

*Закарян М.Р., Закарян Р.М., Родионова М.Я.*

Экономическая инновация и механизм инновационного развития экономики ..... 254

*Кузнецова О.Н.*

Инновационный механизм налогообложения субъектов малого бизнеса в контуре современной финансовой архитектуры ..... 268

*Кулбатыров Н.Н., Тулепбекова А.А.*

Роль кластеров нового поколения в инновационном развитии Казахстана ..... 270

*Манипов А.Р.*

Особенности инновационной экономики и проблемы её становления в России ..... 280

*Медведева М.Г.*

Особая экономическая зона как эффективный инструмент привлечения иностранных инвестиций в регион ..... 288

*Тевикян А.Р.*

Сравнение новой классической и кейнсианского течения теорий с точки зрения проводимой монетарной политик, и как возможность исследования с единых позиций - микро основ макроэкономики ..... 297

***Մահակյան Տ.***

Ինովացիոն տնտեսության զարգացման խնդիրների հաղթահարումը. միջազգային փորձը ..... 305

***Վլասյան Վ.Ս.***

Հետինդուստրիալ հասարակությունը որպես նորամուծական զարգացման բարենպաստ միջավայր (տեսական քննարկում) .. 312

***Քոչարյան Մ.Ռ.***

Գիտատար տնտեսության զարգացման միտումները ՀՀ-ում ..... 318