

ЗАКЛЮЧЕНИЕ ДИССЕРТАЦИОННОГО СОВЕТА Д 212.298.15,  
СОЗДАННОГО НА БАЗЕ ФЕДЕРАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО  
АВТОНОМНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО  
ОБРАЗОВАНИЯ «ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
(НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ)»  
МИНИСТЕРСТВА НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ  
ФЕДЕРАЦИИ, О РЕЗУЛЬТАТАХ РАССМОТРЕНИЯ ЗАЯВЛЕНИЯ О ЛИШЕНИИ  
ЛЕБЕДЕНКО ОЛЬГИ ВЛАДИМИРОВНЫ УЧЕНОЙ СТЕПЕНИ  
КАНДИДАТА ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

решение диссертационного совета от 11.05.2022 г. № 110

Диссертационный совет Д 212.298.15, созданный на базе федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Южно-Уральский государственный университет (национальный исследовательский университет)» Министерства науки и высшего образования Российской Федерации, рассмотрел итоги работы комиссии диссертационного совета в составе: д.э.н., доцента Довбий И.П. (председатель комиссии), специальность 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» (региональная экономика), д.э.н., профессора Даниловой И.В., специальность 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» (региональная экономика), д.э.н., доцента Кузменко Ю.Г., специальность 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» (региональная экономика). Комиссия создана на заседании диссертационного совета от 30.03.2022 г. (протокол № 106) по вопросу создания комиссии по рассмотрению заявления о лишении Лебеденко О.В. ученой степени кандидата экономических наук на основании письма-поручения Минобрнауки России № МН-3/2740 от 21.03.2022 г. о направлении заявления о лишении ученой степени.

Диссертация Лебеденко Ольги Владимировны на тему «Развитие наукоемкого производственного комплекса региона на основе систем менеджмента качества», представленная на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» (региональная экономика; стандартизация и управление качеством продукции), защищена 20.10.2011 г. на заседании диссертационного совета ДМ 521.015.01 при НОУ ВПО «Университет управления «ТИСБИ» (г. Казань), научный руководитель – д.э.н., профессор Багаутдинова Наиля Гумеровна; официальные оппоненты: д.э.н., профессор Крамин Тимур Владимирович, д.э.н., профессор Салимова Татьяна Анатольевна; ведущая организация – ГОУ ВПО «Саратовский государственный социально-экономический университет».

При рассмотрении заявления диссертационный совет исходил из сравнения текстов, отмеченных в заявлении о лишении ученой степени и направленных из

Департамента аттестации научных и научно-педагогических работников Минобрнауки России, обязательных экземпляров диссертаций, полученных из ФГАНУ «Центр информационных технологий и систем органов исполнительной власти»: Лебеденко О.В. на тему «Развитие наукоемкого производственного комплекса региона на основе систем менеджмента качества», Андросовой С.А. на тему «Экономический потенциал региона: усиление роли бюджетного регулирования», Каленского Ф.Ю. на тему «Развитие системы управления наукоемким производством в регионе (на примере Республики Татарстан)», а также текстов научных статей Безрукова А.В., Безрукова Н.В. на тему «Стимулирование инноваций – объективная необходимость для российской экономики», Овчинникова Ю.В. на тему «Практика внедрения системы управления качеством ISO 9001:2000 на муниципальные услуги». Помимо этого, программная оценка оригинальности диссертации Лебеденко О.В. позволила выявить дополнительные источники значительных заимствований без указания авторов и (или) источников заимствования, а именно: текст обязательного экземпляра диссертации, размещенного в электронном каталоге ФГБУ «Российская государственная библиотека», Гаранина А.В. на тему «Развитие предприятий и комплексов региона на основе внедрения наукоемких технологий: на примере Республики Татарстан», тексты научных статей Смирнова В.В. на тему «Теоретические аспекты процесса обеспечения качества продукции», Гаврилова А.В. на тему «Управление конкурентоспособностью: некоторые методологические аспекты», Альбитера Л.М. на тему «К вопросу об эффективности системы управления производственной инфраструктурой современных промышленных комплексов». Членами комиссии проведено постраничное сравнение диссертации Лебеденко О.В. с источниками, отмеченными в заявлении о лишении ученой степени и дополнительно выявленными источниками (в целом восемь работ), с целью выявления заимствований, выполненных с нарушением порядка использования заимствованного материала (приложение к заключению диссертационного совета, которое является неотъемлемой частью заключения).

1. По результатам постраничного параллельного сравнения текстов (без применения средств автоматизированной проверки текстовых документов) диссертации Лебеденко О.В. на тему «Развитие наукоемкого производственного комплекса региона на основе систем менеджмента качества» с текстами ранее опубликованных работ, полученных из Департамента аттестации научных и научно-педагогических работников Минобрнауки России, установлено наличие заимствований, выполненных с нарушением порядка использования заимствованного материала, определенного п. 14 Положения о присуждении ученых степеней, утвержденного постановлением Правительства РФ от

24.09.2013 г. № 842 «О порядке присуждения ученых степеней», и соответствующим ему п. 11 Положения о порядке присуждения ученых степеней, утвержденного постановлением Правительства РФ от 30.01.2002 г. № 74 «Об утверждении Единого реестра ученых степеней и ученых званий и Положения о порядке присуждения ученых степеней», действовавшим на момент защиты.

1.1. По результатам сравнение текста диссертации Лебеденко О.В. с текстом диссертации Андросовой С.А. на тему «Экономический потенциал региона: усиление роли бюджетного регулирования» (2009 г.) установлено фактически дословное совпадение текста диссертации на 15 страницах (стр. 13–27) с заимствованием авторских разграничений на абзацы, стилистических выражений, перечислений и выводов, применением одних и тех же цитируемых источников, а также идентичность расположения в тексте одинаковых ссылок, включенных в совпадающие предложения. Полностью заимствуются текстовые блоки из диссертации Андросовой С.А. на стр. 12–15, 17–26, 30–35, 37, включая рис. 1.1, 1.2 и табл. 1.1 и 23 идентичных библиографических ссылок, включая описание и структурирование последовательности совпадающее с источником заимствования, отмечено несколько пропущенных абзацев. При сравнении текстов установлено, что рис. 1.1 «Принципы формирование системно-структурного содержания социально-экономического потенциала региона» на стр. 16 из диссертации Лебеденко О.В. был заимствован из диссертации Андросовой С.А., при том, что соискатель ссылается на статью Меньшиковой В.И. на тему «Экономический потенциал региона: терминология, структура, модель», опубликованную в Вестнике Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки в 2010, выпуск 4(84), стр. 53, которая была отозвана 18.09.2019 г. в связи с наличием заимствований из диссертации Андросовой С.А. Присутствует незначительное количество введенных/замененных слов, не изменяющих смысла текста. В тексте диссертации Лебеденко О.В. ссылки на работы Андросова С.А. отсутствуют.

1.2. По результатам сравнения текста диссертации Лебеденко О.В. с текстом диссертации Каленского Ф.Ю. на тему «Развитие системы управления наукоемким производством в регионе (на примере Республики Татарстан)» (2010 г.) установлено дословное совпадение двух текстовых блоков: в объеме 9 страниц (стр. 69–78) и 7 страниц (стр. 81–87), включая рис. 2.1 на стр. 78, а также формулы, следующие далее. Комиссия подтверждает абсолютное совпадение текста Лебеденко О.В. с позиции содержания, последовательности изложения, совпадения ошибок (в написании сложносоставных слов и др.), выводов с текстом диссертации Каленского Ф.Ю. на стр. 25–34, 71–80, при этом соискатель включает заимствованный текст, как собственные научные положения. В тексте диссертации Лебеденко О.В. ссылки на работы Каленского Ф.Ю. отсутствуют.

1.3. По результатам сравнения текста диссертации Лебеденко О.В. с текстом статьи Безрукова А.В., Безрукова Н.В. на тему «Стимулирование инноваций – объективная необходимость для российской экономики» (2009 г.) установлено фактически дословное совпадение текста диссертации на 5 страницах (стр. 95–99), включая: структуру изложения, авторские оценки ситуации относительно рисков инноваций, выводы, цифровые данные с аналогичным как у источника заимствования отсутствием ссылок на официальные источники данных, правописанием, с текстом статьи Безрукова А.В., Безрукова Н.В. на стр. 3–6. В тексте диссертации Лебеденко О.В. ссылки на работы Безрукова А.В., Безрукова Н.В. отсутствуют.

1.4. По результатам сравнения текста диссертации Лебеденко О.В. с текстом статьи Овчинникова Ю.В. (2007 г.) на тему «Практика внедрения системы управления качеством ISO 9001:2000 на муниципальные услуги» (стр. 123–126) установлено дословное совпадение на 5 страницах диссертации Лебеденко О.В. (стр. 110–114), при этом наблюдается идентичность стилистических оборотов, последовательности расположения научных положений и выводов, цифровой информации, за исключением замены слов «муниципальный» на «региональный» (региональный уровень экономики рассматривается в диссертации Лебеденко О.В., а муниципальному – посвящено исследование источника заимствования), в то же время отмечено, что в содержании текста сохранилась муниципальная терминология. В тексте диссертации Лебеденко О.В. ссылки на работы Овчинникова Ю.В. отсутствуют.

2. По результатам постраничного параллельного сравнения текста (без применения средств автоматизированной проверки текстовых документов проводилось методом ручной сверки) диссертации Лебеденко О.В. на тему «Развитие наукоемкого производственного комплекса региона на основе систем менеджмента качества» с текстами, дополнительно идентифицированных комиссией диссертационного совета, ранее опубликованных работ других авторов, ссылки на которые отсутствуют в тексте диссертации, установлено наличие заимствований, выполненных с нарушением порядка использования заимствованного материала, определенного п. 14 Положения о присуждении ученых степеней, утвержденного постановлением Правительства РФ от 24.09.2013 г. № 842 «О порядке присуждения ученых степеней», и соответствующим ему п. 11 Положения о порядке присуждения ученых степеней, утвержденного постановлением Правительства РФ от 30.01.2002 г. № 74 «Об утверждении Единого реестра ученых степеней и ученых званий и Положения о порядке присуждения ученых степеней», действовавшим на момент защиты.

2.1. По результатам сравнения текста диссертации Лебеденко О.В. с текстом диссертации Гаранина А.В. на тему «Развитие предприятий и комплексов региона

на основе внедрения наукоемких технологий: на примере Республики Татарстан» (2010 г.) установлено дословное совпадение текста диссертации на 11 страницах (стр. 95–105) с сохранением цифр, использованием аббревиатуры, включением ссылок и источников литературы, пунктуации с текстом диссертации Гаранина А.В. на стр. 97–107, кроме того представленный текст в работе Лебедеко О.В. включает выводы, которые не являются авторскими и дословно совпадают с выводами из диссертации Гаранина А.В. В тексте диссертации Лебедеко О.В. ссылки на работы Гаранина А.В. отсутствуют.

2.2. По результатам сравнения текста диссертации Лебедеко О.В. с текстом статьи Смирнова В.В. на тему «Теоретические аспекты процесса обеспечения качества продукции» (2009 г.) установлено фактически дословное совпадение текста диссертации на 10 страницах (стр. 44–53) за исключением замены слов «промышленные предприятия», на словосочетание «наукоемкий производственный комплекс», наблюдается заимствование с копированием авторского стиля и научных положений в части систематизации этапов развития экономической мысли по проблеме управления качеством с абсолютно идентичными ссылками на цитируемые источники (одинаковых по расположению и включению в совпадающие предложения), при этом заимствуется полностью текст статьи Смирнова В.В. стр. 511–515 подряд несколько страниц. В тексте диссертации Лебедеко О.В. ссылки на работы Смирнова В.В. отсутствуют.

2.3. По результатам сравнения текста диссертации Лебедеко О.В. с текстом статьи Гаврилова А.В. на тему «Управление конкурентоспособностью: некоторые методологические аспекты» (2009 г.) установлено фактически дословное совпадение текста диссертации на 8 страницах (стр. 32–39) за исключением замены слов «промышленные предприятия», «машиностроительные предприятия» на словосочетание «наукоемкий производственный комплекс», наблюдается заимствование с авторским разграничением на абзацы, расположением стилистических выражений в совпадающих предложениях, перечислением выводов, оценкой цитируемых источников, а также идентичностью ссылок, включенных в совпадающие предложения (выпущены 9 ссылок при сохранении текста в котором они включены у источника заимствования), при этом заимствуется полностью текст статьи Гаврилова А.В. на стр. 62–66, то есть подряд несколько страниц (небольшие исключения на стр. 64 выпущены три предложения, на стр. 65 – четыре предложения). В тексте диссертации Лебедеко О.В. ссылки на работы Гаврилова А.В. отсутствуют.

2.4. По результатам сравнения текста диссертации Лебедеко О.В. с текстом статьи Альбитера Л.М. на тему «К вопросу об эффективности системы управления производственной инфраструктурой современных промышленных комплексов» (2010 г.) установлено фактически дословное совпадение текста диссертации на 5

страницах (стр. 28–32) с текстом статьи Альбитера Л.М. на стр. 57–59 за исключением незначительного количества замененных вводных слов, не изменяющих смысла текста, с авторским перечислением выводов относительно повышения эффективности управления производственной инфраструктурой промышленных комплексов (шесть выводов), а также двумя текстовыми ссылками, которые в сравниваемых источниках идентичны по месту расположения. В тексте диссертации Лебеденко О.В. ссылки на работы Альбитера Л.М. отсутствуют.

Таким образом, сравниваемые тексты диссертации соискателя и дополнительно выявленных источников, расположены в одной последовательности, присутствуют тождественные авторские рассуждения, выводы и рекомендательные предложения расположены в одной последовательности – по совокупности являются аргументами не случайного совпадения сравниваемых текстов.

В таблице 1 приведены сводные данные по совпадающим страницам (в основной части и заключении диссертации), где имеют место заимствования, выполненные с нарушением порядка использования заимствованного материала в диссертационных работах. Всего заимствований, выполненных с нарушением требования об обязательном наличии ссылок на авторов и (или) источники заимствования материалов или отдельных результатов, выявлено на 64 страницах текста из 129 страниц (49,6% страниц) из основной части и заключения диссертации Лебеденко О.В. (общий объем диссертации – 155 страниц), что превышает количество страниц, указанное в заявлении (42 страницы).

Таблица 1

Источники заимствований, выполненных с нарушением порядка использования заимствованного материала в части оформления ссылок на авторов и (или) источники заимствования материалов	Номера страниц в источнике заимствования	Номера страниц в диссертации Лебеденко О.В.	Количество страниц в диссертации Лебеденко О.В.
<b>Источники, отмеченные в заявлении о лишении ученой степени</b>			
Андросова, С.А. Экономический потенциал региона: усиление роли бюджетного регулирования: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05, 08.00.10 / Андросова Светлана Анатольевна. – Тамбов, 2009. – 188 с.	12–15, 17–26, 30–35, 37	13–27	15
Каленский, Ф.Ю. Развитие системы управления наукоемким производством в регионе (на примере Республики Татарстан): дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Каленский Фаиз Юрьевич. – Казань, 2010. – 161 с.	71–80 25–34	69–78 81–87	9 7

Источники заимствований, выполненных с нарушением порядка использования заимствованного материала в части оформления ссылок на авторов и (или) источники заимствования материалов	Номера страниц в источнике заимствования	Номера страниц в диссертации Лебеденко О.В.	Количество страниц в диссертации Лебеденко О.В.
Безруков, А.В., Безруков Н.В. Стимулирование инноваций – объективная необходимость для российской экономики. 2009	3–6	95–99	5
Овчинников, Ю.В. Практика внедрения системы управления качеством ISO 9001:2000 на муниципальные услуги. 2007.	123–126	110–114	5
<b>Источники, выявленные при автоматизированной проверке оригинальности</b>			
Гаранин, А.В. Развитие предприятий и комплексов региона на основе внедрения наукоемких технологий: на примере Республики Татарстан: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Гаранин Алексей Владимирович. – Казань, 2010. – 149 с.	97–107	95–105	11
Смирнов, В.В. Теоретические аспекты процесса обеспечения качества продукции / В.В. Смирнов // Вестник Чувашского университета. – 2009. – № 3. – С. 509–516.	509, 511–515	44–53	10
Гаврилов, А.В. Управление конкурентоспособностью: некоторые методологические аспекты / А.В. Гаврилов // Вестник Южно-Российского государственного технического университета (НПИ). Серия: Социально-экономические науки. – 2009. – № 1. – С. 62–68.	62–66	32–39	8
Альбитер, Л.М. К вопросу об эффективности системы управления производственной инфраструктурой современных промышленных комплексов / Альбитер Л.М. // Экономика строительства. – 2010. – № 3 (3). – С. 57–59.	57–59	28–32	5

3. По результатам экспертной проверки на заимствования, осуществленной посредством сервиса «Антиплагиат» – <http://susu.antiplagiat.ru>, включающей постраничное отключение из отчета общеупотребительных выражений и библиографических записей, обзор и оценку крупнейших источников заимствования, оригинальность составляет 35,13%, самоцитирования – 0%; цитирования – 16,72%, заимствования – 48,15%. По результатам оценки крупнейших источников обнаружены заимствования, выполненные с нарушением порядка использования заимствованного материала в части оформления ссылок на авторов и (или) источники заимствования материалов, объем которых составляет 39,31% от общего объема диссертации. В таблице 2 приведены, наиболее значимые

источники заимствования (с долей в отчете более 1%), источники с меньшим процентом пересечения не анализировались.

Таблица 2

№ п/п	Источники заимствований, <b>выполненных с нарушением порядка использования заимствованного материала</b> в части оформления ссылок на авторов и (или) источники заимствования материалов	Доля в тексте / доля в отчете*	Номера страниц, содержащих совпадающие блоки
1	Каленский, Ф.Ю. Развитие системы управления наукоемким производством в регионе: на примере Республики Татарстан: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Каленский Фаиз Юрьевич. – Казань, 2010. – 161 с.	<u>17,64%</u> 8,96%	6, 7, 9, 11, 12, 18, 69–79, 81–87
2	Теоретические и методологические основы формирования и развития экономического потенциала региона / В.М. Юрьев, С.А. Андросова, Ю.В. Вертакова и др. // Вопросы региональной экономики: монография / под науч. ред. В.М. Юрьева. – Тамбов: Издательский дом ТГУ им. Г.Р. Державина, 2008. – 445 с. – С. 219–293.	<u>12,03%</u> 7,18%	13–27, 82–84
3	Андросова, С.А. Экономический потенциал региона: усиление роли бюджетного регулирования: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05, 08.00.10 / Андросова Светлана Анатольевна. – Тамбов, 2009. – 188 с.	<u>11,81%</u> 1,63%	13–27, 82–84
4	Гаранин, А.В. Развитие предприятий и комплексов региона на основе внедрения наукоемких технологий: на примере Республики Татарстан дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Гаранин Алексей Владимирович. – Казань, 2010. – 149 с.	<u>12,09%</u> 6,97%	6–9, 11–12, 95–105
6	Смирнов, В.В. Теоретические аспекты процесса обеспечения качества продукции / В.В. Смирнов // Вестник Чувашского университета. – 2009. – № 3. – С. 509–516.	<u>6,08%</u> 4,58%	44–53
7	Гаврилов, А.В. Управление конкурентоспособностью: некоторые методологические аспекты / А.В. Гаврилов // Вестник Южно-Российского государственного технического университета (НПИ). Серия: Социально-экономические науки. – 2009. – № 1. – С. 62–68.	<u>5,07%</u> 4,86%	32–39
8	Смирнов, В.В. Особенности внедрения системы менеджмента качества на промышленных предприятиях / В.В. Смирнов // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – № 5. – С. 345–354.	<u>4,46%</u> 0,06%	44–53
9	Альбитер, Л.М. К вопросу об эффективности системы управления производственной инфраструктурой современных промышленных комплексов / Альбитер Л.М. // Экономика строительства. – 2010. – № 3 (3). – С. 57–59.	<u>3,86%</u> 2,86%	28–32
10	Гольшев, Р.В. Внедрение системы управления качеством ISO 9001:2000 как основа эффективного управления муниципальным образованием / Р.В. Гольшев // Вестник Иркутского государственного технического университета. – 2008. – № 4 (36). – С. 149–151.	<u>2,21%</u> 2,21%	110–116

\*Доля в тексте – отношение объема заимствованного текста по данному источнику к общему объему документа. Доли в тексте по источникам не суммируются. Доля в отчете – отношение объема заимствований, которое учитывается в рамках данного источника, к общему объему документа. Если один и тот же текст был найден в нескольких источниках, он учитывается только в одном из них.

На заседании 11.05.2022 г. диссертационный совет принял решение:

1. Аргументы о наличии в тексте диссертации Лебеденко Ольги Владимировны заимствований, выполненных с нарушением порядка использования заимствованного материала, приведенные в заявлении о лишении ученой степени кандидата экономических наук, обоснованы.

2. Диссертация Лебеденко Ольги Владимировны на тему «Развитие наукоемкого производственного комплекса региона на основе систем менеджмента качества», представленная на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.05 – «Экономика и управление народным хозяйством» (региональная экономика; стандартизация и управление качеством продукции) содержит многочисленные заимствования, выполненные с нарушением порядка использования заимствованного материала, определенного п. 14 Положения о присуждении ученых степеней, утвержденного постановлением Правительства РФ от 24 сентября 2013 г. № 842 «О порядке присуждения ученых степеней», и соответствующим ему п. 11 Положения о порядке присуждения ученых степеней, утвержденного постановлением Правительства РФ от 30.01.2002 г. № 74 «Об утверждении Единого реестра ученых степеней и ученых званий и Положения о порядке присуждения ученых степеней», действовавшим на момент защиты.

3. Рекомендовать лишить Лебеденко Ольгу Владимировну ученой степени кандидата экономических наук, присужденной 20.10.2011 г. решением диссертационного совета ДМ 521.015.01 при НОУ ВПО «Университет управления «ТИСБИ» (г. Казань).

На заседании 11.05.2022 г. при проведении открытого голосования по принятому решению диссертационный совет в количестве 15 человек из 21 человека, входящих в состав совета, проголосовали: за – 15, против – нет.

Заявитель, заинтересованные лица по рассматриваемому вопросу оповещены надлежащим образом в срок.

Председатель  
диссертационного совета

Ученый секретарь  
диссертационного совета

11.05.2022 г.



  
Антонюк Валентина Сергеевна

  
Резепин Александр Владимирович

ПРИЛОЖЕНИЕ К ЗАКЛЮЧЕНИЮ ДИССЕРТАЦИОННОГО СОВЕТА Д 212.298.15,  
СОЗДАННОГО НА БАЗЕ ФЕДЕРАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО  
АВТОНОМНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО  
ОБРАЗОВАНИЯ «ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
(НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ)»  
МИНИСТЕРСТВА НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ  
ФЕДЕРАЦИИ, О РЕЗУЛЬТАТАХ РАССМОТРЕНИЯ ЗАЯВЛЕНИЯ О ЛИШЕНИИ  
ЛЕБЕДЕНКО ОЛЬГИ ВЛАДИМИРОВНЫ УЧЕНОЙ СТЕПЕНИ  
КАНДИДАТА ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

решение диссертационного совета от 11.05.2022 г. № 110

Результаты постраничного сравнения (без применения средств автоматизированной проверки текстовых документов) текста кандидатской диссертации Лебедеико Ольги Владимировны на тему «Развитие наукоемкого производственного комплекса региона на основе систем менеджмента качества» со следующими источниками:

1. Андросова, С.А. Экономический потенциал региона: усиление роли бюджетного регулирования: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05, 08.00.10 / Андросова Светлана Анатольевна. – Тамбов, 2009. – 188 с.

2. Каленский, Ф.Ю. Развитие системы управления наукоемким производством в регионе (на примере Республики Татарстан): дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Каленский Фаиз Юрьевич. – Казань, 2010. – 161 с.

3. Безруков, А.В., Безруков Н.В. Стимулирование инноваций – объективная необходимость для российской экономики. 2009

4. Овчинников, Ю.В. Практика внедрения системы управления качеством ISO 9001:2000 на муниципальные услуги. 2007.

5. Гаранин, А.В. Развитие предприятий и комплексов региона на основе внедрения наукоемких технологий: на примере Республики Татарстан: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Гаранин Алексей Владимирович. – Казань, 2010. – 149 с.

6. Смирнов, В.В. Теоретические аспекты процесса обеспечения качества продукции / В.В. Смирнов // Вестник Чувашского университета. – 2009. – № 3. – С. 509–516.

7. Гаврилов, А.В. Управление конкурентоспособностью: некоторые методологические аспекты / А.В. Гаврилов // Вестник Южно-Российского государственного технического университета (НПИ). Серия: Социально-экономические науки. – 2009. – № 1. – С. 62–68.

8. Альбитер, Л.М. К вопросу об эффективности системы управления производственной инфраструктурой современных промышленных комплексов / Альбитер Л.М. // Экономика строительства. – 2010. – № 3 (3). – С. 57–59.

Источники под номерами 5, 6, 7 и 8 выявлены дополнительно при автоматизированной проверке оригинальности, сравнение текстов диссертации и дополнительно найденных научных трудов проводилось методом ручной сверки.

Сравнение текстов диссертаций приведены с учетом использования курсивного полужирного начертания текста для конкретизации слов и сочетаний, которые изменены и являются вводными или связующими словами, единичными

стилистическими заменами, а также для выделения фрагментов в тексте источников заимствования для концентрации внимания на пропущенных словах и заменяемых фрагментах текста. Комментарии экспертов выделены полужирным начертанием текста.

**1. Сравнение текста диссертации Лебеденко О.В. с текстом диссертации Андросовой С.А. на тему «Экономический потенциал региона: усиление роли бюджетного регулирования». В тексте диссертации Лебеденко О.В. ссылки на работы Андросовой С.А. отсутствуют.**

**Фрагмент текста диссертации Лебеденко О.В., стр. 13–27: «(Стр. 13) Экономический потенциал играет особую роль в системе организации национального хозяйства, региональной и производственной организации, выступая как ее материальная основа. Величина экономического потенциала характеризует уровень развития производительных сил, определяет конкурентоспособность страны, степень капитализации предприятий. Между тем в научно-теоретическом аспекте категория экономического потенциала исследована недостаточно, нет системного видения данной проблемы как в отношении экономического потенциала государства, так и в отношении экономических потенциалов субъектов Российской Федерации. Кроме того более остро стоит вопрос о взаимодействии общего потенциала государства и экономических потенциалов субъектов Федерации и крупных регионов.**

Экономический потенциал как экономическая категория отражает сложные, многоаспектные, агрегированные и консолидированные экономические процессы, связи и отношения. В силу этой многогранности и сложности категория экономического потенциала исследована недостаточно и рассматривается в основном не как объект и предмет самостоятельного и целенаправленного исследования, а в ракурсе анализа других экономических проблем и категорий. Само понятие «экономический потенциал» объединяет общую трактовку понятия «потенциал» и понятия «экономический».

Другая сложность в систематическом научном исследовании – выявление особенностей регионального содержания экономического потенциала в структуре многоуровневых отношений, связей, пропорций и регулирующих механизмов национальной экономики, финансовой, бюджетной систем и направлений государственной экономической и **(стр. 14) финансово-бюджетной политики, системных взаимосвязей бюджетного федерализма.**

В методологическом аспекте термин «потенциал» в научной литературе трактуется с разных точек зрения, а именно посредством таких понятий или тождеств, как «сила», «мощь», «мощность», «максимальная возможность», «предельность», «ресурсы».

Потенциал (от лат. *potentia* – сила) — источники, возможности, средства, запасы, которые могут быть использованы для решения какой-либо задачи, достижения определенной цели; возможности отдельного лица, общества, государства в определенной области [1 – Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. М., 1999. С.477]. В целом под экономическим потенциалом региона понимается совокупная способность экономики региона, ее отраслей, предприятий, хозяйств осуществлять производственно-экономическую

деятельность, выпускать продукцию, товары, услуги, удовлетворять запросы населения, общественные потребности, обеспечивать развитие производства и потребления. Экономический потенциал региона является совокупным выражением материальной базы региона, учитывающим объем расположенного в пределах данного территориального образования имущества, выраженного в количественных показателях, а также качественные характеристики, предопределяющие возможности реализации этого имущества в регионе [2 – Любимова М.В., Нестеров В.П., Дмитриева В.С. Проблемы оценки социально-экономического потенциала региона // Региональная экономика: теория и практика 2007. № 4. С. 13-14].

Некоторые исследователи определяют экономический потенциал как способность социально-экономической системы региона за счет использования собственных региональных ресурсов обеспечить достижение в границах обособленной подсистемы государства и национальной экономики, каковой и является регион, долгосрочного, устойчивого экономического роста, позволяющего гарантировать населению региона уровень жизни, соответствующий стандартам развитых стран мира.

**(Стр. 15)** Наряду с этим определением в экономической литературе потенциал региона рассматривается также как способность имеющихся ресурсов данного региона приносить доходы различным экономическим субъектам в определенный период времени.

Существует несколько методологических подходов к определению сущности экономического потенциала региона:

- рассмотрение экономического потенциала региона как совокупности экономических потенциалов субъектов РФ, входящих в регион (регион выступает как федеральный округ или крупный экономический регион);
- раскрытие экономического потенциала как сложной структурированной экономической категории, включающей природные ресурсы, производственный, трудовой и инновационный потенциалы, инвестиционные и бюджетные ресурсы, налоговый потенциал и др.;
- обоснование системной пропорциональности экономического потенциала;
- исследование системно-функционального взаимодействия экономического потенциала региона с внешней средой (финансовой, бюджетной, налоговой; системами, ресурсными рынками, общероссийской банковской системой);
- учет дифференцированной структуры экономического потенциала региона, особенностей субъектов Федерации в качестве доноров или реципиентов.

Формулируя эти методологические подходы (принципы), мы рассматриваем их как направления исследования. При этом не ставится задача полностью раскрыть содержание каждого направления, акцент сделан на выявлении наиболее существенных аспектов обозначенных направлений исследования проблемы.

Указанные методологические подходы взаимосвязаны и содержательно пересекаются и дополняют друг друга, поскольку отражают содержание одной и той же категории. Данные методологические подходы **(стр. 16)** обуславливают следующие принципы формирования системно-структурного содержания экономического потенциала региона (рис. 1.1).



Рис. 1.1. Принципы формирования системно-структурного содержания экономического потенциала региона<sup>3</sup>

[3 – Меньщикова, В.И. Экономический потенциал региона: терминология, структура, модель. // Вестник ТГУ, выпуск 4 (84), 2010, С.53 (Статья отозвана, дата ретракции: 18.09.2019, причина ретракции: плагиат (некорректные заимствования) в публикации, ретракция вызвана наличием масштабного несанкционированного заимствования из работы: Андросова С.А. Экономический потенциал региона: усиление роли бюджетного регулирования: дис. ... канд. эконом. наук. Орел, 2009)]

На наш взгляд, объективная характеристика экономического потенциала региона и его особенности проявляются в различных пропорциях, формирующихся в регионе, их динамике и в том, насколько они способствуют решению стратегических задач экономического роста региона, социальной ориентации его экономического развития. В регулировании и региональной политике, таким образом, следует применять принцип региональной пропорциональности, на основе которого решать задачу (стр. 17) постепенной оптимизации экономических пропорций региона по критериям экономического роста, инновационности и социального развития.

В политике регулирования экономических пропорций в регионе невозможно не учитывать влияние фактора внешней среды. Следует ориентироваться на оптимизацию внешних воздействий на внутренние процессы, происходящие только в крупном регионе.

Проблема внешнего воздействия на внутренние процессы является предметом теории внешних эффектов (экстерналий). Однако теория внешних эффектов разработана и применяется в микроэкономике, а не в теории экономических процессов и их регулировании. В теории внешних эффектов, применяемой в микроэкономике, рассматриваются отрицательные и положительные экстерналии. Отрицательный внешний эффект формулируется как дополнительные издержки, не

находящие отражения в рыночной цене. Положительные внешние эффекты – это дополнительная полезность, возникающая в результате использования – какого-то блага (товара, услуги) и не находящая отражения в его рыночной цене. Причина внешних эффектов кроется в отсутствии законных прав собственности на ресурсы. Поскольку внешние эффекты отрицательно влияют на распределение ресурсов и эффективность их использования, возникает необходимость в их регулировании, оптимизации. При этом сочетаются как рыночные, так и нерыночные методы регулирования, ограничения или стимулы, вводимые государством.

Эти аспекты теории внешних эффектов в преобразованном виде могут быть, по нашему мнению, применены в регулировании механизма формирования и использования экономического потенциала региона. Так, поступление экономических ресурсов в регион извне, «внешней среды», т.е. от звеньев и субъектов экономической системы, находящихся за пределами территории региона или не входящих в экономическую сферу региона, можно рассматривать как положительный эффект. Наоборот, отток ресурсов (**стр. 18**) из региона дает отрицательный эффект, уменьшает экономический потенциал региона.

Системно-структурное содержание экономического потенциала крупного региона зависит от его положения – «донор» он или «реципиент». Экономическая характеристика крупного региона по критерию (фактору) дотационности взаимосвязана с рассматриваемой в научной литературе проблемой дотационности отдельных субъектов Российской Федерации.

На протяжении всего периода рыночной трансформации субъекты РФ подразделяются на регионы-«доноры» и регионы-«реципиенты». Основным критерием отнесения их к той или другой группе является степень дотационности их бюджетов по поступлениям финансовых трансфертов из федерального бюджета. Фактор дотационности существенно изменяет системно-структурное содержание экономического потенциала крупного региона. Во-первых, имеет значение количество регионов (субъектов), относящихся к регионам-«донорам» и регионам-«реципиентам», входящим в крупный регион (федеральный округ). Это влияет на все другие характеристики крупного региона: его экономическую стратегию и тактику; характер отношений с федеральным центром (большая или меньшая степень административного регулирования и т. д.); внутренние финансовые пропорции и способы их регулирования; внешние связи и зависимость от положительных и отрицательных внешних факторов (экстерналий); общий экономический потенциал и степень обеспечения саморазвития и самостоятельности финансовой системы крупного региона.

Данные принципы отражают сущность содержания экономического потенциала региона и влияют как на сам потенциал, так и на воздействующие условия.

Экономический потенциал региона – совокупность имеющихся в наличии и возможных для мобилизации ресурсов региона, необходимых для его развития при условии максимального использования имеющихся возможностей для производства конкурентоспособной продукции и наиболее (**стр. 19**) полного удовлетворения потребностей нынешнего и будущего поколений, с учетом интересов государства и бизнеса [4 – Растворцева С.Н. Сущность социально-экономической эффективности

развития региона // Регионология. 2008. № 4. С. 22.]. Во многом он определяется уровнем развития межтерриториальных и межотраслевых связей.

В условиях плановой централизованной экономики экономический потенциал трактовался в производственно-отраслевом отношении и с учетом национального богатства. В настоящее время этому понятию незаслуженно не уделяется необходимого внимания: он не является предметом государственного регулирования, учета и контроля. В Экономической энциклопедии под редакцией академика А.М. Румянцева дана развернутая характеристика экономического потенциала: «Экономический потенциал — это совокупная способность отраслей народного хозяйства производить промышленную и сельскохозяйственную продукцию, осуществлять капитальное строительство, перевозки грузов, оказывать услуги населению и определенный исторический момент. Экономический потенциал зависит от количества трудовых ресурсов и количества их профессиональной подготовки, объема производства, мощностей промышленных и строительных организаций, производств, возможностей сельского хозяйства, напряженности транспортных магистралей и наличия транспортных средств, степени развития отраслей непродуцированной сферы, достижений науки и техники, ресурсом разведанных полезных ископаемых, т. е. элементов, составляющих в совокупности производительные силы общества; зависит от размеров национального богатства страны» [5 – Экономическая энциклопедия. Политическая экономия: в 4 т. / гл. ред. А.М. Румянцев. М., 1980. Т. 4. С.532].

Проблеме экономического потенциала уделялось много внимания в СССР, что было связано с общей теорией расширенного воспроизводства, экономического роста, развития производительных сил, единого народнохозяйственного комплекса, с концепцией оптимизации и моделированием народнохозяйственных процессов и пропорций.

**(Стр. 20)** Оригинальная идея применения понятия «потенциал», «экономический потенциал» содержится в работах крупного отечественного ученого В.Г. Лебедева. В его концептуальном подходе экономический потенциал связан с процессом развития производительных сил, научно-технической революцией, преобразованием общественных производственных отношений, реализацией преимуществ планового развития и, используя современную терминологию, можно сказать, с потенциалом повышения конкурентоспособности страны. Он считает, что о результатах НТР дает представление социально-экономический потенциал обозримых революционных достижений науки и техники. «Соответственно, природе этого потенциала, – пишет В.Г. Лебедев, – он должен представляться прежде всего как: возрастание массы и улучшение состава традиционных материальных и духовных благ, объема и структуры новых потребительных стоимостей, скорости и масштабов их обновления; увеличение свободного времени как результат роста производительности труда, снижения издержек производства за счет внедрения достижений науки и техники; качественное улучшение условий труда и жизни; создание материальных предпосылок для творческой деятельности; повышение степени обобществления производства как условие развития социалистического коллективизма; всестороннее совершенствование производственных навыков и

образования работников» [6 – Лебедев В.Г. Производительные силы и социальный прогресс. М., 1997. С. 172].

В.Г. Лебедев пытался раскрыть проблему развития потенциала, исследуя потенциал «горбачевской перестройки». «В наиболее общем виде потенциалом перестройки, ее мерилom, – пишет автор, — выступает такая совокупность осуществляемых и возможных изменений, которая по своей направленности, структуре и конечному результату наиболее соответствует стратегии нашего развития, поднимает производительные силы и общественно-экономические отношения на качественно новый уровень и приводит их в устойчивое соответствие друг другу. Эта результативность (стр. 21) будет характеризовать полную завершенность данной перестройки как процесса обновления, с учетом всех конкретных обстоятельств и современных задач. Достичь высшей эффективности мы можем только на основе экономически компетентного участия всего общества и каждого его члена в организации экономики страны» [7 – Лебедев В.Г. Производительные силы и социальный прогресс. М., 1997. С. 311].

Несмотря на то, что «перестройка» прекратилась в процесс разрушения страны, ее социально-экономического, научно-технического, человеческого потенциала, сама научная постановка проблемы развития потенциала, которая усматривается в идеях В.Г. Лебедева, должна пойти в общую научно-теоретическую методологию и теорию экономического потенциала государствам в теорию экономического потенциала региона.

Концепция развития экономического потенциала государства и региона включает стратегию развития и механизм развития. В процессе перестройки», которую анализировал В.Г. Лебедев, стратегия перестройки не была ясно сформирована, а была эклектичной и даже хаотичной, что способствовало краху советской экономической и финансовой систем.

Экономический механизм перестройки рассматривал радикальную экономическую реформу, которая вводила рыночные принципы хозяйствования без отказа от фундаментальных основ социалистической системы, т.е. от общественной собственности на основные средства производства и землю и планового социально-экономического развития. В действительности радикальная экономическая реформа была заблокирована, и Россия была насильно брошена в рыночную стихию и массовую приватизацию, что привело к разрушению государственной (общественной) собственности и государственной экономической и финансовой систем.

*С одной стороны*, методологической основой исследования категории экономического потенциала являются, во-первых, раскрытие его содержания как особой, самостоятельной формы экономического потенциала государства, региона, субъекта Российской Федерации, во-вторых, (стр. 22) рассмотрение его как категории, выражающей единство экономических отношений и экономических ресурсов в их возобновлении и развитии; в- третьих, выражение экономического потенциала через и посредством экономической системы, ее звеньев и потоков.

Другой методологический подход, к определению категории потенциала заключается в его ресурсной трактовке. Такой подход просматривается в работе В.Ю. Катасонова, посвященной проблеме инвестиционного капитала. «Инвестиционный капитал хозяйствующего субъекта (нации, отрасли компании) –

это максимально возможная совокупность всех собственных ресурсов (финансовых, материальных, научно-технических, кадровых), накопленных в результате предшествующей хозяйственной деятельности указанного субъекта, которые можно использовать для обеспечения инвестиционной деятельности (в форме капитальных вложений) без нарушения текущей хозяйственной деятельности субъекта. Иначе говоря, инвестиционный потенциал – это способность субъекта хозяйственной деятельности покрывать свои потребности в инвестиционных ресурсах без использования заемного капитала и других источников привлеченных, средств (прямые и портфельные иностранные инвестиции, налоговые льготы и бюджетные субсидии, гранты и т. п.) [8 – Катасонов В.Ю. Инвестиционный потенциал экономики: механизмы формирования и использования. М., 2005. С. 9].

Экономический потенциал региона – многогранное; понятие, отражающее реальную действительность. Экономический потенциал «вбирает» в свою структуру и содержание различные виды потенциала: Он более очевидно и причинно-следственно характеризует производственное и воспроизводственное положение региона, потенциал его производственных возможностей и их реализацию на деле. Воспроизводственные возможности потенциалов страны и регионов – главная проблема и свойство экономического потенциала. В основе воспроизводственных возможностей (стр. 23) экономического потенциала – воспроизводство валового национального продукта (ВНП) и валового регионального продукта (ВРП).

В научно-теоретическом отношении экономический потенциал региона может рассматриваться в разных аспектах, которые отражают его реальные характеристики (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Основные характеристики экономического потенциала региона через призму воспроизводственных возможностей

Различные определения (трактовки, подходы) экономического потенциала региона, в принципе, не противоречат, а дополняют друг друга. При этом при всех подходах необходимо иметь в виду ресурсный фактор, который, в свою очередь, зависит от собственных финансовых и экономических возможностей саморазвития, а также от общего экономического потенциала региона с учетом связей с

хозяйственной (стр. 24) системой страны в целом, с федеральным бюджетом, общероссийским финансовым рынком.

В.Ю. Катасонов, обозначая ресурсный подход, рассматривает его в широком: понимании всех экономических, производственных, людских ресурсов. Теоретически это верно, но ставит, по существу, необъятную задачу по его интегрированному пониманию и количественному выражению, поскольку трудно соизмерить и привести к единому знаменателю оценки, например, финансовых и кадровых ресурсов.

Общепринятые определения и содержание отдельных элементов экономического потенциала представлены в *табл. 1.1.*

Таблица 1.1.

Элементы экономического потенциала региона и их содержательная характеристика

Структурный элемент потенциала	Определение
Инвестиционный потенциал	Способность к получению максимально возможного объема инвестиционной составляющей ВРП, реализуемой посредством использования инвестиционных факторов экономического роста. <sup>9</sup> Совокупность инвестиционных ресурсов; составляющих ту часть накопленного капитала, которая представлена на инвестиционном рынке в форме потенциального инвестиционного спроса, способного и имеющего возможность превратиться в реальный инвестиционный спрос, обеспечивающий удовлетворение материальных, финансовых и интеллектуальных потребностей воспроизводства капитала. <sup>10</sup> Определенным образом упорядоченная система инвестиционных ресурсов; позволяющая добиться синергетического эффекта их использования. <sup>11</sup> Суммарная рейтинговая оценка трудового, потребительского, производственного, финансового, инновационного, инфраструктурного, туристического потенциалов <sup>12</sup>
Инновационный потенциал	Способность рассматриваемого объекта реального сектора обеспечить достаточную степень обновления факторов производства, их комбинаций в технологическом процессе выпускаемого продукта; организационно-управленческих структур и корпоративной культуры <sup>13</sup>

[9 – Мироедов А.А. Использование показателя ВРП в оценке экономического развития региона // Вопросы статистики. 2003. № 4; 10 – Полтавченко Г.С. Инвестиционная составляющая регионов ЦФО // Внешняя торговля. 2002. № 4-5. 11 – Булгакова Л.Н. Методы оценки инвестиционной привлекательности предприятий и регионов // Финансы и кредит. 2004. № 15; 12 – Зандер Е.В. Интегральная оценка детерминант конкурентоспособности региона // Эко.2007. №11; 13 – Матвеева М.А. Механизмы управления инновационной деятельностью в экономических системах // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2008: № 2.] (стр. 25)

Природно-ресурсный потенциал	Тела и силы природы, которые на данном уровне развития производственных сил и изученности могут быть использованы для удовлетворения потребностей человеческого общества в форме непосредственного участия в материальной деятельности и которые существенны для жизни и деятельности человеческого общества, но не участвуют непосредственно в материальном производстве и непродуцирующей деятельности людей <sup>14</sup> . Ресурсный потенциал и степень его использования полностью отражается таким показателем, как эффективность ресурсных ограничений, т. е. потенциальной возможностью дополнительного создания на территории региона новых экономических объектов либо расширения функционирующих <sup>15</sup>
Производственный потенциал	Состояние основного капитала и степень его износа по отраслям, технологическая и воспроизводственная структура основного капитала, уровень технологической оснащенности и специализации производства, конкурентоспособность продукции <sup>16</sup>
Социальный потенциал	Социальная структура общества и уровень жизни отдельных слоев; степень дифференциации населения, структура доходов и богатства населения и удельный вес заработной платы в доходах, уровень занятости, физическое, психическое и духовное состояние населения; уровень личной и общественной безопасности, социальная инфраструктура <sup>17</sup>
Финансовый потенциал	Объем налоговой базы и прибыльность предприятий региона, совокупный объем налогооблагаемых ресурсов территории или максимально возможная сумма поступлений налогов и сборов, исчисленных в условиях действующего законодательства <sup>18</sup>
Инфраструктурный потенциал	Транспорт, связь, коммуникации, сфера услуг, банковская система, биржи, фонды и т. п. Потенциал деловой инфраструктуры характеризуется восприимчивостью к организационно-экономическим инновациям <sup>19</sup>
Интеллектуальный потенциал	Источниками и факторами экономического развития становятся знания, обучающие процессы, распространение знаний, потенциал управления. «Обучающийся регион» – в условиях быстрых изменений приобретающий, овладевающий и использующий новые знания, способный генерировать инновации <sup>20</sup>
Внеэкономический потенциал (экспортный)	Совокупность сбалансированных ресурсов, необходимых для организации и осуществления внешнеэкономической деятельности, наличие системы управления, обеспечивающей функционирование внешнеэкономической составляющей отдельного региона и достаточный уровень развития потенциала <sup>21</sup>

[14 – Кувев А.И. Модели наилучшего использования ресурсов в сельском хозяйстве. М., 1994; 15 – Дмитриева О.Г. Региональная экономическая диагностика. СПб., 1992; 16 – Шалатов В.В. Стратегия социально-экономического развития региона в современной модели рыночного хозяйства. М, 2009; 17 – Шалатов В.В. Стратегия социально-экономического развития региона в современной модели рыночного хозяйства. М., 2009; 18 – Кириллова О.С. Экономический потенциал как база оценки налогового потенциала региона // Финансы и кредит. 2005. № 6; 19 – Дмитриева О.Г. Региональная экономическая диагностика. СПб., 1992; 20 – См. Суслов К.В. Повышение конкурентоспособности региона. М., 2008; Калужнова Н.Я. конкурентоспособность региона в условиях глобализации. М., 2003; 21 – Анненкова А.А., Самсонова Е.К., Федорова О.А. Оценка внешнеэкономического потенциала регионального хозяйства: теоретико-методические подходы // Региональная экономика: теория и практика. 2008. №2.]

**(Стр. 26)** Отсутствие единого понимания потенциала региона и неразвитость инструментария его количественного измерения являются, по нашему мнению, причиной смешения в ряде исследований понятий «потенциал» и «достигнутый

уровень развития» [22 – См. Экономический потенциал развитого социализма / под ред. Б.М. Мочалова М., 1982., Тодосейчук А. Научно-технический потенциал социально-трудовой сферы // Экономист. 1997. № 12, Самоукин А.И. Потенциал нематериального производства. М., 1991].

Сегодня для России одной из важнейших является проблема самодостаточности экономического, прежде всего инвестиционного, потенциала территории. Поэтому долгосрочная политика государственного регулирования должна быть направлена в первую очередь на обеспечение последовательного развития инвестиционно-инновационного потенциала регионов. Концепция управления потенциалом региона должна заключаться в его выявлении, оценке, определении эффективности использования и наращивании путем ускорения процессов, снимающих ограничения и увеличивающих возможности роста. Такой подход к сущности и содержанию потенциала содержит ряд принципиальных аспектов, существенно расширяющих и углубляющих его значение в управлении социально-экономическим развитием региона.

Во-первых, потенциал определяет максимальные, при сложившейся (стабильной) ситуации во внешней среде, возможности развития. Во-вторых, возможности определяются системой факторов человеческого развития, уровнем развития экономической системы, инфраструктурным обеспечением и природно-ресурсным потенциалом. В-третьих, потенциал определяется в условиях эффективного использования всех факторов, т.е. в условиях эффективного управления социально-экономическим развитием. В-четвертых, потенциал динамично изменяется в соответствии с изменениями его структурных элементов и их значимости. В-пятых, экономический потенциал, с одной стороны, связан с использованием определенных ресурсов (человеческого потенциала, производственных природно-климатических ресурсов), с другой стороны, он выступает как **(стр. 27)** дополнительный источник ресурсов, образующихся в процессе производства и жизнедеятельности сообщества. В-шестых, потенциал непосредственно связан с различиями в уровнях социально-экономического развития регионов.

Различия определяются потенциалом развития и эффективностью его использования, которая, в свою очередь, зависит от эффективности действующей системы и результативности исторически существовавшей.

Общий потенциал региона включает экономическую и социальную составляющие. Экономический потенциал – это совокупность возможностей по организации экономической деятельности в рамках либо существующих, либо возможных условий и ограничений законодательного, финансового, организационно-технического и территориально-отраслевого характера, а также предельные показатели экономической деятельности территории при данных условиях. Социальный потенциал следует понимать как человеческий капитал, возможности, которыми располагает человек для своего развития [23 – Римашевская Н.М. Человеческий потенциал России и проблемы «сбережения населения» // Российский экономический журнал. 2004. № 9-10. С. 122]. Совокупные социальные активы территории, которые характеризуют движение населения, состояние его здоровья, уровень и образ жизни, являются базовыми показателями социального потенциала [24 – Зубаревич Н.В. Россия регионов: в каком социальном пространстве мы живем?

М., 2005. С. 24]. Ресурсной базой потенциала социальных активов является экономический потенциал.

Таким образом, экономический потенциал региона – это сложная структурированная экономическая категория, включающая совокупность имеющихся в регионе источников, возможностей и средств, которые могут быть использованы в производственно-экономической деятельности субъектов регионального хозяйства для выпуска продукции, товаров, услуг, обеспечения развития производства, а также для удовлетворения запросов населения и общественных потребностей.» – фактически дословно на 15 страницах (стр. 13–27) наблюдается заимствование с авторским разграничением на абзацы, стилистическими выражениями, перечислением выводов, оценкой цитируемых источников, а также идентичностью ссылок одинаковых по расположению и включению в совпадающие предложения, при этом полностью заимствуются текстовые блоки на стр. 12–15, 17–26, 30–35, 37, включая рис. 1.1, 1.2 и табл. 1.1 (за исключением столбца «Авторы»), пропущены 4 абзаца на стр. 15–17, 4 абзаца на стр. 19–20, 1 предложение на стр. 20–21 и 4 абзаца на стр. 36, кроме того присутствует незначительное количество введенных/замененных слов, не изменяющих смысла текста – выделены курсивным полужирным начертанием: «(Стр. 12) Экономический потенциал играет особую роль в системе организации национального хозяйства, региональной и производственной организации, выступая, как ее материальная основа. Величина экономического потенциала характеризует уровень развития производительных сил, определяет конкурентоспособность страны, степень капитализации предприятий. Между тем в научно-теоретическом аспекте категория экономического потенциала исследована недостаточно, нет системного видения данной проблемы как и отношении экономического потенциала государства, так и в отношении экономических потенциалов субъектов Российской Федерации. Кроме того более остро стоит вопрос о взаимодействии общего потенциала государства и экономических потенциалов субъектов Федерации и крупных регионов.

Экономический потенциал как экономическая категория отражает сложные, многоаспектные, агрегированные и консолидированные экономические процессы, связи и отношения. В силу этой многогранности и сложности категория экономического потенциала исследована недостаточно и рассматривается в основном не как объект и предмет самостоятельного и целенаправленного исследования, а в ракурсе анализа других экономических проблем и категорий.

Само понятие «экономический потенциал» объединяет общую трактовку понятия «потенциал» и понятия «экономический». Другая сложность в систематическом научном исследовании — выявление особенностей регионального содержания экономического потенциала в (стр. 13) структуре многоуровневых отношений, связей, пропорций и регулирующих механизмов национальной экономики, финансовой, бюджетной систем и направлений государственной экономической и финансово-бюджетной политики, системных взаимосвязей бюджетного федерализма.

В методологическом аспекте термин «потенциал» в научной литературе трактуется с разных точек зрения, а именно посредством таких понятий или тождеств, как «сила», «мощь», «мощность», «максимальная возможность»,

«предельность», «ресурсы».

Потенциал (от лат. *potentia* – сила) – источники, возможности, средства, запасы, которые могут быть использованы для решения какой-либо задачи, достижения определенной цели; возможности отдельного лица, общества, государства в определенной области [1 – Большой экономический словарь / Под ред. Н. Азрилияна. - 4-е изд. доп. и перераб. - М., 1999. С. 477].

В целом под экономическим потенциалом региона понимается совокупная способность экономики региона, ее отраслей, предприятий, хозяйств осуществлять производственно-экономическую деятельность, выпускать продукцию, товары, услуги, удовлетворять запросы населения, общественные потребности, обеспечивать развитие производства и потребления. Экономический потенциал региона является совокупным выражением материальной базы региона, учитывающим объем расположенного в пределах данного территориального образования имущества, выраженного в количественных показателях, а также качественные характеристики, предопределяющие возможности реализации этого имущества в регионе [2 – Любимова М.В. Проблемы оценки социально-экономического потенциала региона / М.В. Любимова, В.П. Нестеров, В.С. Дмитриева // Региональная экономика: теория и практика. – 2007. - № 4. С. 13-14].

Некоторые исследователи определяют экономический потенциал как способность социально-экономической системы региона за счет использования собственных региональных ресурсов обеспечить достижение (стр. 14) в границах обособленной подсистемы государства и национальной экономики, каковой и является регион, долгосрочного, устойчивого экономического роста, позволяющего гарантировать населению региона уровень жизни, соответствующий стандартам развитых стран мира.

Наряду с этим определением в экономической литературе потенциал региона рассматривается также как способность имеющихся ресурсов данного региона приносить доходы различным экономическим субъектам в определенный период времени

Существует несколько методологических подходов к определению сущности экономического потенциала региона:

– рассмотрение экономического потенциала региона как совокупности экономических потенциалов субъектов РФ, входящих в регион (регион выступает как федеральный округ или крупный экономический регион);

– раскрытие экономического потенциала как сложной структурированной экономической категории, включающей природные ресурсы, производственный, трудовой и инновационный потенциалы, инвестиционные и бюджетные ресурсы, налоговый потенциал и др.;

– обоснование системной пропорциональности экономического потенциала;

– исследование системно-функционального взаимодействия экономического потенциала региона с внешней средой (финансовой, бюджетной, налоговой системами, ресурсными рынками, общероссийской банковской системой);

– учет дифференцированной структуры экономического потенциала региона, особенностей субъектов Федерации в качестве доноров или реципиентов.

Формулируя эти методологические подходы (принципы), мы рассматриваем их как направления исследования. При этом не ставится задача полностью раскрыть

содержание каждого направления, акцент сделан (стр. 15) на выявлении наиболее существенных аспектов обозначенных направлений исследования проблемы.

Указанные методологические подходы взаимосвязаны и содержательно пересекаются и дополняют друг друга, поскольку отражают содержание одной и той же категории. Данные методологические подходы обуславливают следующие принципы формирования системно-структурного содержания экономического потенциала региона (рис.1).



Рис. 1. Принципы формирования системно-структурного содержания экономического потенциала региона

[...]

(Стр. 17) На наш взгляд, объективная характеристика экономического потенциала региона и его особенности проявляются в различных пропорциях, формирующихся в регионе, их динамике и в том, насколько они способствуют решению стратегических задач экономического роста региона, социальной ориентации его экономического развития. В регулировании и региональной политике, таким образом, следует применять принцип (стр. 18) региональной пропорциональности, на основе которого решать задачу постепенной оптимизации экономических пропорций региона по критериям экономического роста, инновационности и социального развития.

В политике регулирования экономических пропорций в регионе невозможно не учитывать влияние фактора внешней среды. Следует ориентироваться на оптимизацию внешних воздействий на внутренние процессы, происходящие только в крупном регионе. Проблема внешнего воздействия на внутренние процессы является предметом теории внешних эффектов (экстерналий). Однако теория внешних эффектов разработана и применяется в микроэкономике, а не в теории экономических процессов и их регулировании. В теории внешних эффектов, применяемой в микроэкономике, рассматриваются отрицательные и положительные экстерналий. Отрицательный внешний эффект формулируется как дополнительные

издержки, не находящие отражения в рыночной цене. Положительные внешние эффекты – это дополнительная полезность, возникающая в результате использования какого-то блага (товара, услуги) и не находящая отражения в его рыночной цене. Причина внешних эффектов кроется в отсутствии законных прав собственности на ресурсы. Поскольку внешние эффекты отрицательно влияют на распределение ресурсов и эффективность их использования, возникает необходимость в их регулировании, оптимизации. При этом сочетаются как рыночные, так и нерыночные методы регулирования, ограничения или стимулы, вводимые государством.

Эти аспекты теории внешних эффектов в преобразованном виде могут быть, по нашему мнению, применены в регулировании механизма формирования и использования экономического потенциала региона. Так, поступление экономических ресурсов в регион извне, «внешней среды», т.е. от звеньев и субъектов экономической системы, находящихся за пределами территории региона или не входящих в экономическую сферу региона, можно рассматривать как положительный эффект. Наоборот, отток ресурсов (**стр. 19**) из региона дает отрицательный эффект, уменьшает экономический потенциал региона. [...]

Системно-структурное содержание экономического потенциала крупного региона зависит от его положения — «донор» он или «реципиент». Экономическая характеристика крупного региона по критерию (фактору) дотационности взаимосвязана с рассматриваемой в научной литературе проблемой дотационности отдельных субъектов Российской Федерации.

На протяжении всего периода рыночной трансформации субъекты РФ подразделяются на регионы-«доноры» и регионы-«реципиенты». Основным критерием отнесения их к той или другой группе является степень дотационности их бюджетов по поступлениям финансовых трансфертов из федерального бюджета. [...]

(**Стр. 20**) Фактор дотационности существенно изменяет системно-структурное содержание экономического потенциала крупного региона. Во-первых, имеет значение количество регионов (субъектов), относящихся к регионам «донорам» и регионам «реципиентам», входящим в крупный регион (федеральный округ). Это влияет на все другие характеристики крупного региона: его экономическую стратегию и тактику; характер отношений с федеральным центром (большая или меньшая степень административного регулирования и т.д.); внутренние финансовые пропорции и способы их регулирования; внешние связи и зависимость от положительных и отрицательных внешних факторов (экстерналий); общий экономический потенциал и степень обеспечения саморазвития и самостоятельности финансовой системы крупного региона.

Данные принципы отражают сущность содержания экономического потенциала региона и влияют как на сам потенциал, так и на воздействующие условия. *Так, федеративность экономического потенциала реализуется в относительной самостоятельности региональной хозяйствующей системы, а взаимодействие с внешней средой – в системе пропорций экономического потенциала и его общем объеме; донорство и (стр. 21) реципиентность отражают весь комплекс причин и факторов, воздействующих на развитие экономического потенциала региона.*

Экономический потенциал региона — совокупность имеющихся в наличии и возможных для мобилизации ресурсов региона, необходимых для его развития

при условии максимального использования имеющихся возможностей для производства конкурентоспособной продукции и наиболее полного удовлетворения потребностей нынешнего и будущего поколений, с учетом интересов государства и бизнеса [1 – Растворцева С.Н. Сущность социально-экономической эффективности развития региона / С.Н. Растворцева // Регионоведение. - 2008. - №4. С. 22]. Во многом он определяется уровнем развития межтерриториальных и межотраслевых связей.

В условиях плановой централизованной экономики экономический потенциал трактовался в производственно-отраслевом отношении и с учетом национального богатства. В настоящее время этому понятию незаслуженно не уделяется необходимого внимания: он не является предметом государственного регулирования, учета и контроля. В Экономической энциклопедии под редакцией академика А.М. Румянцева дана развернутая характеристика экономического потенциала: «Экономический потенциал – это совокупная способность отраслей народного хозяйства производить промышленную и сельскохозяйственную продукцию, осуществлять капитальное строительство, перевозки грузов, оказывать услуги населению и определенный исторический момент. Экономический потенциал зависит от количества трудовых ресурсов и количества их профессиональной подготовки, объема производства, мощностей промышленных и строительных организаций, производств, возможностей сельского хозяйства, напряженности транспортных магистралей и наличия транспортных средств, степени развития отраслей непроизводственной сферы, достижений науки и техники, ресурсом разведанных полезных ископаемых, т.е. элементов (стр. 22) составляющих в совокупности производительные силы общества; зависит от размеров национального богатства страны» [1 – Экономическая энциклопедия. Политическая экономия (в 4 т.) / Гл. ред. А.М. Румянцев. – М.: Советская энциклопедия, 1980. Т.4. С 532].

Проблеме экономического потенциала уделялось много внимания в СССР, что было связано с общей теорией расширенного воспроизводства, экономического роста, развития производительных сил, единого народнохозяйственного комплекса, с концепцией оптимизации и моделированием народнохозяйственных процессов и пропорций.

Оригинальная идея применения понятия «потенциал», «экономический потенциал» содержится в работах крупного отечественного ученого В.Г. Лебедева. В его концептуальном подходе экономический потенциал связан с процессом развития производительных сил, научно-технической революцией, преобразованием общественных производственных отношений, реализацией преимуществ планового развития, и используя современную терминологию, можно сказать — с потенциалом повышения конкурентоспособности страны. Он считает, что о результатах НТР дает представление социально-экономический потенциал обзримых революционных достижений науки и техники. «Соответственно, природе этого потенциала, — пишет В.Г. Лебедев, — он должен представляться прежде всего как: возрастание массы и улучшение состава традиционных материальных и духовных благ, объема и структуры новых потребительных стоимостей, скорости и масштабов их обновления; увеличение свободного времени как результат роста производительности труда, снижения издержек производства за счет внедрения достижений науки и техники;

качественное улучшение условий труда и жизни; создание материальных предпосылок для творческой деятельности; повышение степени обобществления производства как условие развития **(стр. 23)** социалистического коллективизма; всестороннее совершенствование производственных навыков и образования работников» [1 – Лебедев В.Г. Производительные силы и социальный прогресс / В.Г. Лебедев. – М.: Книга и бизнес, 1997. С. 172].

В.Г. Лебедев пытался раскрыть проблему развития потенциала, исследуя потенциал «горбачевской перестройки». «В наиболее общем виде потенциалом перестройки, ее мерилom, — пишет автор, — выступает такая совокупность осуществляемых и возможных изменений, которая по своей направленности, структуре и конечному результату наиболее соответствует стратегии нашего развития, поднимает производительные силы и общественно-экономические отношения на качественно новый уровень и приводит их в устойчивое соответствие друг другу. Эта результативность будет характеризовать полную завершенность данной перестройки как процесса обновления, с учетом всех конкретных обстоятельств и современных задач. Достичь высшей эффективности мы можем только на основе экономически компетентного участия всего общества и каждого его члена в организации экономики страны» [2 – Лебедев В.Г. Производительные силы и социальный прогресс / В.Г. Лебедев. – М.: Книга и бизнес, 1997. С. 311].

Несмотря на то, что «перестройка» прекратилась в процесс разрушения страны, ее социально-экономического, научно-технического, человеческого потенциала, сама научная постановка проблемы развития потенциала, которая усматривается в идеях В.Г. Лебедева, должна пойти в общую научно-теоретическую методологию и теорию экономического потенциала государства и в теорию экономического потенциала региона. Концепция развития экономического потенциала государства и региона включает стратегию развития и механизм развития. В процессе «перестройки», которую анализировал В.Г. Лебедев, стратегия перестройки не была ясно сформирована, а была эклектичной и даже хаотичной, что способствовало краху советской экономической и финансовой систем.

**(Стр. 24)** Экономический механизм перестройки рассматривал радикальную экономическую реформу, которая вводила рыночные принципы хозяйствования без отказа от фундаментальных основ социалистической системы, т.е. от общественной собственности на основные средства производства и землю и планового социально-экономического развития. В действительности радикальная экономическая реформа была заблокирована, и Россия была насильно брошена в рыночную стихию и массовую приватизацию, что привело к разрушению государственной (общественной) собственности и государственной экономической и финансовой систем.

**Наша позиция состоит в том,** что методологической основой исследования категории экономического потенциала являются, во-первых, раскрытие его содержания как особой, самостоятельной формы экономического потенциала государства, региона, субъекта Российской Федерации, во-вторых, рассмотрение его как категории, выражающей единство экономических отношений и экономических ресурсов в их возобновлении и развитии; в-третьих, выражение экономического потенциала через и посредством экономической системы, ее звеньев и потоков.

Другой методологический подход к определению категории потенциала заключается в его ресурсной трактовке. Такой подход просматривается в работе В.Ю. Катасонова, посвященной проблеме инвестиционного капитала. «Инвестиционный капитал хозяйствующего субъекта (нации, отрасли, компании) — это максимально возможная совокупность всех собственных ресурсов (финансовых, материальных, научно-технических, кадровых), накопленных в результате предшествующей хозяйственной деятельности указанного субъекта, которые можно использовать для обеспечения инвестиционной деятельности (в форме капитальных вложений) без нарушения текущей хозяйственной деятельности субъекта. Иначе говоря, инвестиционный потенциал — это способность субъекта хозяйственной деятельности покрывать свои потребности в **(стр. 25)** инвестиционных ресурсах без использования заемного капитала и других источников привлеченных средств (прямые и портфельные иностранные инвестиции, налоговые льготы и бюджетные субсидии, гранты и т.п.)» [1 – Катасонов В.Ю. Инвестиционный потенциал экономики: механизмы формирования и использования / В.Ю. Катасонов. - М.: Анкил, 2005. С.9].

Экономический потенциал региона — многогранное понятие, отражающее реальную действительность. Экономический потенциал «вбирает» в свою структуру и содержание различные виды потенциала. Он более очевидно и причинно-следственно характеризует производственное и воспроизводственное положение региона, потенциал его производственных возможностей и их реализацию на деле. Воспроизводственные возможности потенциалов страны и регионов — главная проблема и свойство экономического потенциала. В основе воспроизводственных возможностей экономического потенциала — воспроизводство валового национального продукта (ВНП) и валового регионального продукта (ВРП).

В научно-теоретическом отношении экономический потенциал региона может рассматриваться в разных аспектах, которые отражают его реальные характеристики (рис. 2).

Различные определения (трактовки, подходы) экономического потенциала региона, в принципе, не противоречат, а дополняют друг друга. При этом при всех подходах необходимо иметь в виду ресурсный фактор, который в свою очередь зависит от собственных финансовых и экономических возможностей саморазвития, а также от общего экономического потенциала региона с учетом связей с хозяйственной системой страны в целом, с федеральным бюджетом, общероссийским финансовым рынком. **(стр. 26)**



Рис. 2. Основные характеристики экономического потенциала региона через призму воспроизводственных возможностей

В.Ю. Катасонов, обозначая ресурсный подход, рассматривает его в широком понимании всех экономических, производственных, людских ресурсов. Теоретически это верно, но ставит, по существу, необъятную задачу по его интегрированному пониманию и количественному выражению, поскольку трудно соизмерить и привести к единому знаменателю оценки, например, финансовых и кадровых ресурсов. [...]

(Стр. 30) Общепринятые определения и содержание отдельных элементов экономического потенциала представлены в *таблице 1*.

Отсутствие единого понимания потенциала региона и неразвитость инструментария его количественного измерения являются, по нашему мнению, причиной смещения в ряде исследований понятий «потенциал» и «достигнутый уровень развития» [1 – Экономический потенциал развитого социализма / Под ред. Мочалова Б.М.- М., 1982; Тодосейчук А. Научно-технический потенциал социально-трудовой сферы / А. Тодосейчук // Экономист. - 1997. - №12; Самоукин А.И. Потенциал нематериального производства / А.И. Самоукин. - М.: Знание, 1991. и др.]. (стр. 31)

**Элементы экономического потенциала региона и их содержательная характеристика**

Структурный элемент потенциала	Определение	Авторы
Инвестиционный потенциал	<p>Способность к получению максимально возможного объема инвестиционной составляющей ВРП, реализуемой посредством использования инвестиционных факторов экономического роста<sup>1</sup></p> <p>Совокупность инвестиционных ресурсов, составляющих ту часть накопленного капитала, которая представлена на инвестиционном рынке в форме потенциального инвестиционного спроса, способного и имеющего возможность превратиться в реальный инвестиционный спрос, обеспечивающий удовлетворение материальных, финансовых и интеллектуальных потребностей воспроизводства капитала.<sup>2</sup></p> <p>Определенным образом упорядоченная система инвестиционных ресурсов, позволяющая добиться синергетического эффекта их использования<sup>3</sup>.</p> <p>Суммарный доход, который может быть получен в течение определенного времени функционирования инвестиционных ресурсов (текущая дисконтированная стоимость дохода, образующегося в результате использования производственных фондов)</p> <p>Суммарная рейтинговая оценка трудового, потребительского, производственного, финансового, инновационного, инфраструктурного, туристического потенциалов<sup>4</sup>.</p>	<p>Мироедов А.А.</p> <p>Полтавченко Г.С. Сивелькин В.А.</p> <p>Булгакова Л.Н.</p> <p>Дорошенко Ю.А.</p> <p>Зандер Е.В.</p>
Инновационный потенциал	<p>Способность рассматриваемого объекта реального сектора обеспечить достаточную степень обновления факторов производства, их комбинаций в технологическом процессе выпускаемого продукта, организационно-управленческих структур и корпоративной культуры<sup>5</sup>.</p> <p>Оценка ресурсной, технологической и кадровой базы НИОКР, результатов научной и изобретательской деятельности, масштабов применения прогрессивных, традиционных и наукоемких технологий, результатов инновационной деятельности.</p>	Матвеева М.А.
Природно-ресурсный	Тела и силы природы, которые на данном уровне развития производственных сил и изученности могут быть	Куев А.И.

[1 – Мироедов А.А. Использование показателя ВРП в оценке экономического развития региона/ А.А. Мироедов // Вопросы статистики. - 2003- № 4. - С. 29-36; 2 – Полтавченко Г.С. Инвестиционная составляющая регионов ЦФО/ Г.С. Полтавченко // Внешняя торговля. - 2002. - №4-5. - С.3-5; 3 – Булгакова Л.Н. Методы оценки инвестиционной привлекательности предприятий и регионов / Л.Н. Булгакова // Финансы и кредит. - 2004. - №15. - С.5-7; 4 – Зандер Е.В. Интегральная оценка детерминант конкурентоспособности региона / Е.В. Зандер // Эко. - 2007. - №11. - С.43-59; 5 – Матвеева М.А. Механизмы управления инновационной деятельностью в экономических системах / М.А. Матвеева // Управление экономическими системами: электрон, научн. журнал. — 2008. - №2] (стр. 32)

потенциал	использованы для удовлетворения потребностей человеческого общества в форме непосредственного участия в материальной деятельности, и которые существенны для жизни и деятельности человеческого общества. Но не участвуют непосредственно в материальном производстве и непродуцирующей деятельности людей <sup>1</sup> Ресурсный потенциал и степень его использования полностью отражается таким показателем как эффективность ресурсных ограничений, т.е. потенциальной возможностью дополнительного создания на территории региона новых экономических объектов либо расширения функционирующих. <sup>2</sup>	Дмитриева О.Г.
Производственный потенциал	Состояние основного капитала и степень его износа по отраслям, технологическая и воспроизводственная структура основного капитала, уровень технологической оснащенности и специализации производства, конкурентоспособность продукции <sup>3</sup> .	Шалатов В.В.
Социальный потенциал	Социальная структура общества и уровень жизни отдельных слоев, степень дифференциации населения, структура доходов и богатства населения, и удельный вес заработной платы в доходах, уровень занятости, физическое, психическое и духовное состояние населения, уровень личной и общественной безопасности, социальная инфраструктура <sup>4</sup> .	Шалатов В.В.
Финансовый потенциал	Объем налоговой базы и прибыльность предприятий региона, совокупный объем налогооблагаемых ресурсов территории или максимально возможная сумма поступлений налогов и сборов, исчисленных в условиях действующего законодательства <sup>5</sup> .	Кириллова О.С.
Инфраструктурный потенциал	Транспорт, связь, коммуникации, сфера услуг, банковская система, биржи, фонды и т.п. Потенциал деловой инфраструктуры характеризуется восприимчивостью к организационно-экономическим инновациям <sup>6</sup>	Дмитриева О.Г.
Трудовой и демографический потенциал	Численность населения и трудовые ресурсы: половозрастная структура, уровень и динамика занятости по отраслям, общеобразовательный уровень.	
Интеллектуальный потенциал	Источниками и факторами экономического развития становятся знания, обучающие процессы, распространение знаний, потенциал управления <sup>1</sup> «Обучающийся регион» - в условиях быстрых изменений приобретающий, овладевающий и использующий новые знания, способный генерировать инновации <sup>2</sup> .	Суслов К.В.  Калюжнова Н.Я.

[1 – Куев А.И. Модели наилучшего использования ресурсов в сельском хозяйстве / А.И. Куев. - М.: Финансы и статистика, 1994; 2 – Дмитриева О.Г. Региональная экономическая диагностика / О.Г. Дмитриева.- СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского Университета экономики и финансов, 1992. С.274; 3 – Шалатов В.В. Стратегия социально-экономического развития региона в современной модели рыночного хозяйства / В.В. Шалатов. - М.: Прогресс, 2009. С. 14; 4 – Там же; 5 – Кириллова О.С. Экономический потенциал как база оценки налогового потенциала региона / О.С. Кириллова // Финансы и кредит. - 2005. - №6; 6 – Дмитриева О.Г. Региональная экономическая диагностика / О.Г. Дмитриева.- СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского Университета экономики и финансов, 1992. - С.274] (стр. 33)

Внешнеэкономический потенциал (экспортный)	Совокупность сбалансированных ресурсов, необходимых для организации и осуществления внешнеэкономической деятельности, наличие системы управления, обеспечивающей функционирование внешнеэкономической составляющей отдельного региона и достаточный уровень развития потенциала	Анненкова А.А. Самсонова Е.К. Федорова О.А.
--	---	---

[...]

(Стр. 34) Сегодня для России одной из важнейших является проблем самодостаточности экономического, прежде всего инвестиционного, потенциала территории. Поэтому долгосрочная политика государственного регулирования должна быть направлена в первую очередь на обеспечение последовательного развития инвестиционно-инновационного потенциала регионов. Концепция управления потенциалом региона должна заключаться в его выявлении, оценке, определении эффективности использования и наращивании путем ускорения процессов, снимающих ограничения и увеличивающих возможности роста.

Такой подход к сущности и содержанию потенциала содержит ряд принципиальных аспектов, существенно расширяющих и углубляющих его значение в управлении социально-экономическим развитием региона. Во-первых, потенциал определяет максимальные при сложившейся (стабильной) ситуации во внешней среде возможности развития. Во-вторых, возможности определяются системой факторов человеческого развития, уровнем развития экономической системы, инфраструктурным обеспечением и природно-ресурсным потенциалом. В-третьих, потенциал определяется в условиях эффективного использования всех факторов, т.е. в условиях эффективного управления социально-экономическим развитием. В-четвертых, потенциал динамично изменяется в соответствии с изменениями его структурных элементов и их значимости. В-пятых, экономический потенциал, с одной стороны, связан с использованием определенных ресурсов (человеческого (стр. 35) потенциала, производственных природно-климатических ресурсов), с другой стороны он выступает как дополнительный источник ресурсов, образующихся в процессе производства и жизнедеятельности сообщества. В-шестых, потенциал непосредственно связан с различиями в уровнях социально-экономического развития регионов. Различия определяются потенциалом развития и эффективностью его использования, которая, в свою очередь зависит от эффективности действующей системы и результативности исторически существовавшей.

Общий потенциал региона включает экономическую и социальную составляющие. Экономический потенциал – это совокупность возможностей по организации экономической деятельности в рамках либо существующих, либо возможных условий и ограничений законодательного, финансового, организационно-технического и территориально-отраслевого характера, а также предельные показатели экономической деятельности территории при данных условиях. Социальный потенциал следует понимать как человеческий капитал, возможности, которыми располагает человек для своего развития [1 – Римашевская Н.М. Человеческий потенциал России и проблемы «сбережения населения» / Н.М. Римашевская // Российский экономический журнал. - 2004. -№ 9-10. С. 122]. Совокупные социальные активы территории, которые характеризуют движение населения, состояние его здоровья, уровень и образ жизни, являются базовыми показателями социального потенциала [2 – Зубаревич Н.В. Россия регионов: в каком

социальном пространстве мы живем? / Н.В. Зубаревич. -М.: Поматур, 2005. С. 24]. Ресурсной базой потенциала социальных активов является экономический потенциал. [...]

(Стр. 37) Таким образом, экономический потенциал региона - это сложная структурированная экономическая категория, включающая совокупность имеющихся в регионе источников, возможностей и средств, которые могут быть использованы в производственно-экономической деятельности субъектов регионального хозяйства для выпуска продукции, товаров, услуг, обеспечения развития производства, а также для удовлетворения запросов населения и общественных потребностей.»

**2. Сравнение текста диссертации Лебеденко О.В. с текстом диссертации Каленского Ф.Ю. на тему «Развитие системы управления наукоемким производством в регионе (на примере Республики Татарстан)». В тексте диссертации Лебеденко О.В. ссылки на работы Каленского Ф.Ю. отсутствуют.**

**2.1. Фрагмент текста диссертации Лебеденко О.В., стр. 69–78: «(Стр. 69)**

**2.2 Программно-целевое планирование регионального управления наукоемким производством»**

«Концепция *программно – целевого* управления – детища системного подхода к изучению процессов и явлений - зародилась в начале **60 – ых** годов в США при исследовании проблем совершенствования национальной системы вооружений. В **70 – ые** годы она превратилась в универсальную методологию решения нестандартных управленческих задач. К таким задачам в первую очередь относятся так называемые слабоструктурированные задачи (проблемы), путь решения которых не формализован. В настоящее время появились более стройные и содержательные концепции и методологии решения таких задач, например, методология SADT и ее приемники, где процедуры решения сложных задач управления строятся с помощью неординарных, дорогостоящих программных продуктов. В то же время концепция *программно – целевого* управления остается основой, понимание которой позволяет непосредственно решать нестандартные задачи управления в организационных системах и создает ступень для применения в этих целях более изощренных средств.

Ключевым звеном *программно – целевого* управления является *программно – целевое* планирование (ПЦП). Концепция ПЦП предполагает наличие некоторой достаточно общей цели (генеральной цели), ее декомпозицию (структуризацию) и построение программы (плана) распределения ресурсов для ее достижения.

Основными причинами, обусловившими выбор программно-целевого планирования для использования в российской экономике, в настоящее время являются:

во-первых, достаточно высокий уровень теоретической и методической разработки этой формы планирования, достигнутый в советский период. Естественно, требовалась адаптация этих разработок к условиям рыночной (стр. 70) экономики, создание новых организационно-экономических и правовых механизмов;

во-вторых, то обстоятельство, что программно-целевой метод планирования широко использовался в странах с рыночной экономикой, и практика показала высокую эффективность его использования.

Начиная с середины 90-х годов программно-целевое планирование получило широкое распространение, стало одним из важнейших прямых методов государственного регулирования.

Сущность программно-целевого метода состоит, во-первых, в выявлении совокупности проблем и системы целей развития того или иного объекта или сферы хозяйства и жизнедеятельности региона. Во-вторых, в разработке и реализации всего комплекса мероприятий, необходимых для достижения» этих целей, т.е. собственно целевых комплексных программ; в- третьих, в объединении и координации ресурсов и возможностей предприятий, территориальных и центральных органов для решения региональных задач.

На территориальном уровне значение программно-целевого метода возрастает. Это обуславливается сложностью структуры управляющего воздействия в регионе, ограниченными возможностями решения крупных задач отдельными хозяйственными звеньями.

Радикальные преобразования, произошедшие в российской экономике в связи с переходом к рынку, обусловили значительные изменения процесса разработки и реализации целевых программ по сравнению с советским периодом. Новая сущность целевых программ состоит в том, что они представляют собой синтез директивного плана и свободного рынка.

К числу важнейших особенностей использования программно-целевого планирования территориального развития в настоящее время относятся:

- необходимость согласования интересов государства, региона, хозяйствующих субъектов и населения, в то время как раньше приоритет отдавался общегосударственным интересам; **(стр. 71)**

- сокращение объема финансовых ресурсов, выделяемых в директивном порядке. К ним относятся лишь средства федерального бюджета, доля которых не превышает обычно 15-20% общего объема финансирования программ. Это означает, что должен быть разработан механизм привлечения финансовых ресурсов из других источников, а также система страхования от инвестиционных рисков;

- изменение способов привлечения исполнителей программ адресность и обязательность выполнения участниками программы запланированных мероприятий обеспечивается не директивностью заданий, как прежде, а хозяйственными договорами (контрактами), заключаемыми на конкурсной основе.

Следует особо подчеркнуть, что не все проблемы, имеющиеся в регионе, должны решаться на основе целевых, программ. Перечень проблем, требующих программного решения; устанавливается в процессе региональных, предплановых исследований и уточняется при подготовке перспективных и текущих планов.

По масштабам и широте проявления вся совокупность проблем развития региона может быть условно разделена на три вида:

- проблемы развития региона, связанные с важнейшими федеральными и зональными проблемами (например, проблемы создания базы для рыночной экономики, создания продовольственной базы, экономии топливно-энергетических ресурсов, развития производства товаров народного потребления и др.);

- крупные комплексные: проблемы, вытекающие из специфики региона его природно-экономических и иных особенностей, своеобразия целевых установок

развития; они охватывают, как правило; практически все отрасли и сферы регионального социально-экономического комплекса;

- проблемы, носящие локальный характер, проявляющиеся в отдельных отраслях, предприятиях, сферах хозяйства региона и также, как и (стр. 72) предыдущие, обусловленные его природно-экономическими и иными особенностями, структурой регионального хозяйственного комплекса.

Федеральные целевые программы развития регионов начали разрабатываться с 1993 года, однако особенно большой масштаб этот процесс приобрел во второй половине 90-х годов.

Одной из основных причин активизации разработки федеральных программ территориального развития послужило принятие ряда нормативных документов. В 1995 г. был принят федеральный закон «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации» (№115-ФЗ от 20.07.95), а 1996 г. - Постановление Правительства РФ (№1450 от 07.12.96) согласно-которому с 1997 г. решения Правительства по государственной поддержке регионов, не связанные с предоставлением единовременной помощи, должны были оформляться постановлениями Правительства об утверждении федеральных целевых программ развития регионов (в марте 1998 г. это постановление было отменено).

Принятые программы отличались друг от друга по размеру охватываемой территории - наибольшее число программ разрабатывалось по одному субъекту федерации, однако имелись межрегиональные программы («Сибирь», «Дальний. Восток и Забайкалье», «Юг России»), а также программы одного города («Сочи») или даже его части («Программа по историческому центру Санкт-Петербурга»).

Кроме того, при значительном числе программ было трудно обеспечить их реальное финансирование из всех источников. Результат известен ни одна из программ в полной мере не реализована, а по многим финансирование составляет менее 20% от предусмотренного объема. Поскольку по определению целевая программа состоит из системы взаимосвязанных мероприятий, срыв финансирования уже на первом этапе ведет либо к свертыванию программы, либо к необходимости ее существенной корректировки. Таким образом, почти все утвержденные региональные (стр. 73) целевые программы сохраняют прогнозно-целеполагающее значение, но не являются в полной мере инструментом управления.

К сожалению, попытка исправить названные недостатки путем сокращения числа программ, предпринятая в 2002 г., не дала ожидаемого эффекта. Формально удалось достичь повышения масштабности региональных программ, что дает возможность решать больше проблем социально-экономического развития. Однако на практике продолжают срывы их финансирования и корректировки в сторону сокращения числа запланированных мероприятий. Так, по программе «Юг России», реализация которой началась в 2002 г., уже в феврале 2003 г. Правительством РФ было принято решение о сокращении финансирования программы на 25 %, в том числе за счет средств- федерального бюджета - на 10 %. Общее число программных мероприятий, намеченных к реализации в 2003-2006 г.г., сокращено с 688 до 351. Основанием для этого решения явилась переоценка возможностей финансирования программных мероприятий за счет средств субъектов Российской Федерации, а также собственных средств предприятий. Было установлено, что такие регионы как Республика Ингушетия, Карачаево-Черкесская Республика и Республика Дагестан

имеют низкую инвестиционную привлекательность, что не дает возможности обеспечить привлечение в запланированных объемах заемных средств. Все названные причины такого быстрого и значительного изменения программы являются свидетельством крайне низкого качества ее разработки.

К числу серьезных недостатков программно-целевого планирования социально-экономического развития регионов относится также отсутствие четких критериев отбора регионов, в отношении которых целесообразна разработка и реализация программ. Так, с 2002 г. в перечне региональных программ появилась федеральная целевая программа «Социально-экономическое развитие Республики Татарстан до 2006 г.», на реализацию которой было предусмотрено 12264,8 млн. руб. или 51,2 % общего объема выделенных на территориальное развитие средств. В 2003-2004 г.г. объем (стр. 74) финансирования этой программы оставалось на том же уровне, а его доля несколько уменьшилась за счет увеличения ресурсов, выделяемых на другие региональные программы: 2003 г. - 37,7 %, 2004 г. - 36,2 %. Включение федеральной программы по Республике Татарстан в состав программ регионального паритета вызывает вопросы в связи с тем, что этот субъект федерации согласно комплексной оценке уровня социально-экономического развития регионов России, осуществленной Правительством РФ в 2001-2003 г.г., стабильно относился к группе регионов с относительно высоким и выше среднего уровнем развития. До настоящего момента тенденция к финансированию региональных программ развития из федерального бюджета не только не прекращается, но, напротив, усиливается.

Важную роль, для развития регионов: призваны сыграть не только федеральные программы социально-экономического развития, которые по характеру решаемых проблем являются комплексными; но и федеральные программы социального, экологического, отраслевого характера. Научно-технические программы в меньшей степени привязаны к конкретным регионам.

В ходе использования программно-целевого планирования территориального развития в переходный период было разработано более 120 федеральных социальных и экологических программ. К числу наиболее масштабных социальных программ, реализуемых в последние годы, относятся федеральные программы «Дети России» на 2003-2006 годы, «Социальное развитие села до 2010 года», «Старшее поколение» на 2002-2004 годы, «Социальная поддержка инвалидов на 2000-2005 годы», «Здоровый ребенок»: (2003-2006 годы), Программа развития образования, и др. Эти программы охватывали все регионы России.

В настоящее время наиболее значимой программой природоохранного направления является программа: «Экология и природные ресурсы России». Программа имеет в своем составе 11 подпрограмм («Леса», «Водные ресурсы и 1 водные объекты», «Регулирование качества окружающей природной (стр. 75) среды», «Охрана озера Байкал и Байкальской природной территории», «Возрождение Волги» и др.) и реализуется практически на всей территории страны.»

Важная роль в решении экологических проблем регионов отведена программам «Повышение плодородия почв России на 2002-2005 годы», «Преодоление последствий радиационных аварий на период до 2010 года», «Предупреждение и борьба с заболеваниями социального характера (2002- 2006 годы)».

Практика разработки и реализации социальных и экологических программ показала; что в данном случае встречаются те же проблемы, которые присущи программам комплексного социально-экономического, регионального развития (недостатки проработки целей и задач программы, механизма ее реализации сложности в организации финансирования и др.).

Несмотря на известные трудности реализации целевых программ регионального развития в условиях перехода к рыночной экономике они прочно вошли в управленческую и хозяйственную практику России.

Для повышения эффективности целевых региональных программ необходимо стремиться к их оптимальному числу на основе грамотного, научно обоснованного отбора объектов программирования. Программа должна разрабатываться только в самых необходимых случаях (т.е. это скорее исключение из практики управления), в нее должны включаться только самые необходимые, контролируемые и обеспеченные ресурсами мероприятия. В ней должны быть скоординированы действия федеральных и региональных органов по совместному решению особо острой проблемы или крайне важной задачи. При таких требованиях число программ в регионе не будет чрезмерно большим. Целевые программы должны разрабатываться как дополнение к долгосрочным и текущим планам стратегического развития регионов.

Региональные программы должны иметь приоритетный финансовый и управленческий режим, строгую целенаправленность и адресность, перечни (стр. 76) конкретных заданий и мероприятий, согласованных с будущими их исполнителями. В ней должен быть заложен механизм финансирования, реализации и контроля, который должен начать действовать, сразу после утверждения программы. То есть, уже на стадии разработки должны быть определены источники; финансирования; механизм работы с ними, известны поставщики и потребители программной продукции и т. д.

Эффект программно-целевого планирования в условиях региона заключается не только в полном решении конкретной проблемы его развития. Он состоит также в повышении степени использования местных резервов и возможностей развития, в укреплении хозяйственных связей между предприятиями региона и развитии практики совместного решения различных производственных и социальных вопросов. Реализация целевых программ содействует повышению уровня комплексности экономики региона, что ведет в конечном итоге к стабильности к устойчивости его развития.

Методология, программно-целевого планирования, в том числе применяемая в, мезоуровневых системах, предполагает реализацию следующих этапов:

1. Процедуру формирования генеральной цели.
2. Декомпозицию генеральной цели – разбиение ее на подцели (построение дерева целей).
3. Назначение коэффициентов значимости каждой подцели в достижении генеральной цели (назначение весовых коэффициентов).
4. Определение состава работ и построение сетевых графиков их выполнения.
5. Определение объемов необходимых человеческих и материальных ресурсов.
6. Составление бюджета.

Большинство процедур программно-целевого планирования достаточно хорошо проработана в рамках микроэкономики и может быть применена для (стр. 77) мезоуровневых социально-экономических систем в рамках концепции «регион как квазикорпорация». В то же время такой значимый для реализации программно-целевого планирования инструмент, как сетевое планирование, в условиях экономики предложения подвергался значительной критике, в первую очередь вследствие отсутствия должного внимания «узким местам», возникающим вследствие недостатка не рассматриваемых технологией ресурсов (то есть отличных от временного).

В рамках представленного исследования в целях совершенствования процедуры сетевого планирования на уровне региона в первую очередь были определены ключевые ресурсы, необходимые для реализации различных этапов инновационного цикла:

- фундаментальные исследования. На данном этапе ключевым ресурсом, помимо временного, является финансовый, так как данный этап инновационного цикла не может рассчитывать на финансирование со стороны реального сектора экономики, а сами исследования являются достаточно дорогостоящими, то есть прекращение финансирования может привести к их прекращению;

- практические исследования. На этом этапе наиболее значимым является трудовой ресурс, недостаток которого может привести к невозможности получения прикладного результата, для чего требуется умение трансформировать фундаментальное знание в прикладной результат;

- разработка наукоемкой технологии. Основным препятствием на пути завершения работ на данном этапе может стать недостаток технико-технологического ресурса, что не позволит провести необходимые испытания полученного опытного образца или разработанной технологии;

- поддержка наукоемкой технологии. На данном этапе наибольшее значение имеет обеспечение информационным ресурсом, необходимым для эффективной поддержки наукоемкой технологии на этапах внедрения, отладки и реализации.

(Стр. 78) Таким образом, технология сетевого планирования PERT, основанная на исследовании оптимистического ( $a_n$ ), пессимистического ( $b_n$ ) и наиболее вероятного прогноза ( $m_n$ ) в отношении определения потребности во временном ресурсе, должна быть дополнена аналогичной поэтапной оценкой потребности во втором ключевом ресурсе в соответствии с этапом развития инновационного производства. Элемент сетевого графика в данном случае будет иметь следующий вид (см. рис. 2.1).»

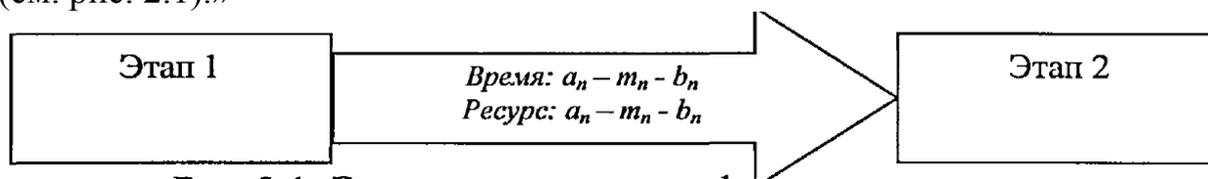


Рис. 2.1. Элемент сетевого графика, составленного по модифицированной технологии PERT

Оценка потребности во временном ресурсе проводится по классической схеме PERT-технологии; оценка потребности во втором ресурсе проводится на основании модифицированной процедуры:

$$r_{en} = \frac{a_n + 2m_n + 3b_n}{6}, \quad (2.1)$$

где  $r_{en}$  – расчетная потребность в ключевом для данного этапа инновационного цикла ресурсе.

Вероятное отклонение от ожидаемой потребности в ресурсе составляет:

$$\sigma = \frac{2a_n - 2b_n}{6} \quad (2.2)$$

Далее проводится последовательное определение критического пути рассматриваемого регионального проекта по временному критерию, а затем – по второму значимому критерию, что позволяет определить критические точки контроля (наиболее загруженные с точки зрения расходования одного из ресурсов этапы), которые необходимо более детально контролировать в процессе реализации региональных программ. При превышении отклонения от ожидаемой потребности от самой величины потребности порога в 5%, с учетом этого фактора должна быть проведена корректировка длительности данного этапа, так как предполагаемы сбой в обеспечении ключевым (стр. 79) ресурсом предполагает удлинение данного этапа на время, необходимое для его привлечения.» – дословно совпадает (в том числе заимствован рисунок 2.1 на стр. 78 (рисунок 2.3 на стр. 80 в диссертации Каленского Ф.Ю.), а также следующие далее формулы, установлены совпадения ошибок написания сложносоставных слов и диапазонов времени – выделены курсивным полужирным начертанием) с текстом диссертации Каленского Ф.Ю., стр. 71–80: «(Стр. 71) 2.2 Программно-целевое планирование регионального управления наукоемким производством.

Концепция *программно – целевого* управления – детища системного подхода к изучению процессов и явлений - зародилась в начале **60 – ых** годов в США при исследовании проблем совершенствования национальной системы вооружений. В **70 – ые** годы она превратилась в универсальную методологию решения нестандартных управленческих задач. К таким задачам в первую очередь относятся так называемые слабоструктуризованные задачи (проблемы), путь решения которых не формализован. В настоящее время появились более стройные и содержательные концепции и методологии решения таких задач, например, методология SADT и ее приемники, где процедуры решения сложных задач управления строятся с помощью неординарных, дорогостоящих программных продуктов. В то же время концепция *программно – целевого* управления остается основой, понимание которой позволяет непосредственно решать нестандартные задачи управления в организационных системах и создает ступень для применения в этих целях более изощренных средств.

Ключевым звеном *программно – целевого* управления является *программно – целевое* планирование (ПЦП). Концепция ПЦП предполагает наличие некоторой достаточно общей цели (генеральной цели), ее декомпозицию (структуризацию) и построение программы (плана) распределения ресурсов для ее достижения.

Основными причинами, обусловившими выбор программно-целевого планирования для использования в российской экономике, в настоящее время являются:

во-первых, достаточно высокий уровень теоретической и методической разработки этой формы планирования, достигнутый в советский период. Естественно, требовалась адаптация этих разработок к условиям рыночной (стр. 72) экономики, создание новых организационно-экономических и правовых

механизмов;

во-вторых, то обстоятельство, что программно-целевой метод планирования широко использовался в странах с рыночной экономикой, и практика показала высокую эффективность его использования.

Начиная с середины 90-х годов программно-целевое планирование получило широкое распространение, стало одним из важнейших прямых методов государственного регулирования.

Сущность программно-целевого метода состоит, во-первых, в выявлении совокупности проблем и системы целей развития того или иного объекта или сферы хозяйства и жизнедеятельности региона. Во-вторых, в разработке и реализации всего комплекса мероприятий, необходимых для достижения этих целей, т.е. собственно целевых комплексных программ; в-третьих, в объединении и координации ресурсов и возможностей предприятий, территориальных и центральных органов для решения региональных задач.

На территориальном уровне значение программно-целевого метода возрастает. Это обусловливается сложностью структуры управляющего воздействия в регионе, ограниченными возможностями решения крупных задач отдельными хозяйственными звеньями.

Радикальные преобразования, произошедшие в российской экономике в связи с переходом к рынку, обусловили значительные изменения процесса разработки и реализации целевых программ по сравнению с советским периодом. Новая сущность целевых программ состоит в том, что они представляют собой синтез директивного плана и свободного рынка.

К числу важнейших особенностей использования программно-целевого планирования территориального развития в настоящее время относятся:

- необходимость согласования интересов государства, региона, хозяйствующих субъектов и населения, в то время как раньше приоритет отдавался общегосударственным интересам; **(стр. 73)**

- сокращение объема финансовых ресурсов, выделяемых в директивном порядке. К ним относятся лишь средства федерального бюджета, доля которых не превышает обычно 15-20% общего объема финансирования программ. Это означает, что должен быть разработан механизм привлечения финансовых ресурсов из других источников, а также система страхования от инвестиционных рисков;

- изменение способов привлечения исполнителей программ адресность и обязательность выполнения участниками программы запланированных мероприятий обеспечивается не директивностью заданий, как прежде, а хозяйственными договорами (контрактами), заключаемыми на конкурсной основе.

Следует особо подчеркнуть, что не все проблемы, имеющиеся в регионе, должны решаться на основе целевых программ. Перечень проблем, требующих программного решения; устанавливается в процессе региональных, предплановых исследований и уточняется при подготовке перспективных и текущих планов.

По масштабам и широте проявления вся совокупность проблем развития региона может быть условно разделена на три вида:

- проблемы развития региона, связанные с важнейшими федеральными и зональными проблемами (например, проблемы создания базы для рыночной

экономики, создания продовольственной базы, экономии топливно-энергетических ресурсов, развития производства товаров народного потребления и др.);

- крупные комплексные: проблемы, вытекающие из специфики региона его природно-экономических и иных особенностей, своеобразия целевых установок развития; они охватывают, как правило; практически все отрасли и сферы регионального социально-экономического комплекса;

- проблемы, носящие локальный характер, проявляющиеся в отдельных отраслях, предприятиях, сферах хозяйства региона и также, как и (стр. 74) предыдущие, обусловленные его природно-экономическими и иными особенностями, структурой регионального хозяйственного комплекса.

Федеральные целевые программы развития регионов начали разрабатываться с 1993 года, однако особенно большой масштаб этот процесс приобрел во второй половине 90-х годов.

Одной из основных причин активизации разработки федеральных программ территориального развития послужило принятие ряда нормативных документов. В 1995 г. был принят федеральный закон «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации» (№115-ФЗ от 20.07.95), а 1996 г. - Постановление Правительства РФ (№1450 от 07.12.96) согласно-которому с 1997 г. решения Правительства по государственной поддержке регионов, не связанные с предоставлением единовременной помощи, должны были оформляться постановлениями Правительства об утверждении федеральных целевых программ развития регионов (в марте 1998 г. это постановление было отменено).

Принятые программы отличались друг от друга по размеру охватываемой территории – наибольшее число программ разрабатывалось по одному субъекту федерации, однако имелись межрегиональные программы («Сибирь», «Дальний. Восток и Забайкалье», «Юг России»), а также программы одного города («Сочи») или даже его части («Программа по историческому центру Санкт-Петербурга»).

Кроме того, при значительном числе программ было трудно обеспечить их реальное финансирование из всех источников. Результат известен ни одна из программ в полной мере не реализована, а по многим финансирование составляет менее 20% от предусмотренного объема. Поскольку по определению целевая программа состоит из системы взаимосвязанных мероприятий, срыв финансирования уже на первом этапе ведет либо к свертыванию программы, либо к необходимости ее существенной корректировки. Таким образом, почти все утвержденные региональные (стр. 74) целевые программы сохраняют прогнозно-целеполагающее значение, но не являются в полной мере инструментом управления.

К сожалению, попытка исправить названные недостатки путем сокращения числа программ, предпринятая в 2002 г., не дала ожидаемого эффекта. Формально удалось достичь повышения масштабности региональных программ, что дает возможность решать больше проблем социально-экономического развития. Однако на практике продолжают срывы их финансирования и корректировки в сторону сокращения числа запланированных мероприятий. Так, по программе «Юг России», реализация которой началась в 2002 г., уже 6 февраля 2003 г. Правительством РФ было принято решение о сокращении финансирования программы на 25 %, в том числе за счет средств- федерального бюджета - на 10 %. Общее число программных мероприятий, намеченных к реализации в 2003-2006 г.г., сокращено с 688 до 351.

Основанием для этого решения) явилась переоценка возможностей финансирования программных мероприятий за счет средств субъектов Российской Федерации, а также собственных средств предприятий. Было установлено, что такие регионы как Республика Ингушетия, Карачаево-Черкесская Республика и Республика Дагестан имеют низкую инвестиционную привлекательность, что не дает возможности обеспечить привлечение в запланированных объемах заемных средств. Все названные причины такого быстрого и значительного изменения программы являются свидетельством крайне низкого качества ее разработки.

К числу серьезных недостатков программно-целевого планирования социально-экономического развития регионов относится также отсутствие четких критериев отбора регионов, в отношении которых целесообразна разработка и реализация программ. Так, с 2002 г. в перечне региональных программ появилась федеральная целевая программа «Социально-экономическое развитие Республики Татарстан до 2006 г.», на реализацию которой было предусмотрено 12264,8 млн. руб. или 51,2 % общего объема выделенных на территориальное развитие средств. В 2003-2004 г.г. объем (стр. 76) финансирования этой программы оставалось на том же уровне, а его доля несколько уменьшилась за счет увеличения ресурсов, выделяемых на другие региональные программы: 2003 г. - 37,7 %, 2004 г. - 36,2 %. Включение федеральной программы по Республике Татарстан в состав программ регионального паритета вызывает вопросы в связи с тем, что этот субъект федерации согласно комплексной оценке уровня социально-экономического развития регионов России, осуществленной Правительством РФ в 2001-2003 г.г., стабильно относился к группе регионов с относительно высоким и выше среднего уровнем развития. До настоящего момента тенденция к финансированию региональных программ развития из федерального бюджета не только не прекращается, но, напротив, усиливается.

Важную роль, для развития регионов: призваны сыграть не только федеральные программы социально-экономического развития, которые по характеру решаемых проблем являются комплексными; но и федеральные программы социального; экологического, отраслевого характера Научно-технические программы в меньшей степени привязаны к конкретным регионам.

В ходе использования программно-целевого планирования территориального развития в переходный период было разработано более 120 федеральных социальных и экологических программ. К числу наиболее масштабных социальных программ, реализуемых в последние годы, относятся федеральные программы «Дети России» на 2003-2006 годы, «Социальное развитие села до 2010 года», «Старшее поколение» на ~~2002~~2004 годы «Социальная поддержка инвалидов на 2000-2005 годы», «Здоровый ребенок» (2003-2006 годы), Программа развития образования, и др. Эти программы охватывали все регионы России.

В настоящее время наиболее значимой программой природоохранного направления является программа: «Экология и природные ресурсы России». Программа имеет в своем составе 11 подпрограмм («Леса», «Водные ресурсы и 1 водные объекты», «Регулирование качества окружающей природной (стр. 77) среды», «Охрана озера Байкал и Байкальской природной территории», «Возрождение Волги» и др.) и реализуется практически на всей территории страны.

Важная роль в решении экологических проблем регионов отведена программам «Повышение плодородия почв России на 2002-2005 годы», «Преодоление

последствий радиационных аварий на период до 2010 года», «Предупреждение и борьба с заболеваниями социального характера (2002- 2006 годы)».

Практика разработки и реализации социальных и экологических программ показала; что в данном случае встречаются те же проблемы, которые присущи программам комплексного социально-экономического, регионального развития (недостатки проработки целей и задач программы, механизма ее реализации сложности в организации финансирования и др.).

Несмотря на известные трудности реализации целевых программ регионального развития в условиях перехода к рыночной экономике они прочно вошли в управленческую и хозяйственную практику России.

Для повышения эффективности целевых региональных программ необходимо стремиться к их оптимальному числу на основе грамотного, научно обоснованного отбора объектов программирования. Программа должна разрабатываться только в самых необходимых случаях (т.е. это скорее исключение из практики управления), в нее должны включаться только самые необходимые, контролируемые и обеспеченные ресурсами мероприятия. В ней должны быть скоординированы действия федеральных и региональных органов по совместному решению особо острой проблемы или крайне важной задачи. При таких требованиях число программ в регионе не будет чрезмерно большим. Целевые программы должны разрабатываться как дополнение к долгосрочным и текущим планам стратегического развития регионов.

Региональные программы должны иметь приоритетный финансовый и управленческий режим, строгую целенаправленность и адресность, перечни (стр. 78) конкретных заданий и мероприятий, согласованных с будущими их исполнителями. В ней должен быть заложен механизм финансирования, реализации и контроля который должен начать действовать, сразу после утверждения программы. То есть, уже на стадии разработки должны быть определены источники; финансирования; механизм работы с ними, известны поставщики и потребители программной продукции и т. д.

Эффект программно-целевого планирования в условиях региона заключается не только в полном решении конкретной проблемы его развития. Он состоит также в повышении степени использования местных резервов и возможностей развития, в укреплении- хозяйственных связей между предприятиями региона и развитии практики совместного решения различных производственных и социальных вопросов. Реализация целевых программ содействует повышению уровня комплексности экономики региона, что ведет в конечном итоге к стабильности к устойчивости его развития.

Методология, программно-целевого планирования, в том числе применяемая в, мезоуровневых системах, предполагает реализацию следующих этапов:

1. Процедуру формирования генеральной цели.
2. Декомпозицию генеральной цели – разбиение ее на подцели (построение дерева целей).
3. Назначение коэффициентов значимости каждой подцели в достижении генеральной цели (назначение весовых коэффициентов).
4. Определение состава работ и построение сетевых графиков их выполнения.
5. Определение объемов необходимых человеческих и материальных ресурсов.

## 6. Составление бюджета.

Большинство процедур программно-целевого планирования достаточно хорошо проработана в рамках микроэкономики и может быть применена для (стр. 79) мезоуровневых социально-экономических систем в рамках концепции «регион как квазикорпорация». В то же время такой значимый для реализации программно-целевого планирования инструмент, как сетевое планирование, в условиях экономики предложения подвергался значительной критике, в первую очередь вследствие отсутствия должного внимания «узким местам», возникающим вследствие недостатка не рассматриваемых технологией ресурсов (то есть отличных от временного).

В рамках представленного исследования в целях совершенствования процедуры сетевого планирования на уровне региона в первую очередь были определены ключевые ресурсы, необходимые для реализации различных этапов инновационного цикла:

- фундаментальные исследования. На данном этапе ключевым ресурсом, помимо временного, является финансовый, так как данный этап инновационного цикла не может рассчитывать на финансирование со стороны реального сектора экономики, а сами исследования являются достаточно дорогостоящими, то есть прекращение финансирования может привести к их прекращению;

- практические исследования. На этом этапе наиболее значимым является трудовой ресурс, недостаток которого может привести к невозможности получения прикладного результата, для чего требуется умение трансформировать фундаментальное знание в прикладной результат;

- разработка наукоемкой технологии. Основным препятствием на пути завершения работ на данном этапе может стать недостаток технико-технологического ресурса, что не позволит провести необходимые испытания полученного опытного образца или разработанной технологии;

- поддержка наукоемкой технологии. На данном этапе наибольшее значение имеет обеспечение информационным ресурсом, необходимым для эффективной поддержки наукоемкой технологии на этапах внедрения, отладки и реализации.»

(Стр. 80) Таким образом, технология сетевого планирования PERT, основанная на исследовании оптимистического ( $a_n$ ), пессимистического ( $b_n$ ) и наиболее вероятного прогноза ( $m_n$ ) в отношении определения потребности во временном ресурсе, должна быть дополнена аналогичной поэтапной оценкой потребности во втором ключевом ресурсе в соответствии с этапом развития инновационного производства. Элемент сетевого графика в данном случае будет иметь следующий вид (см. рис. 2.3).

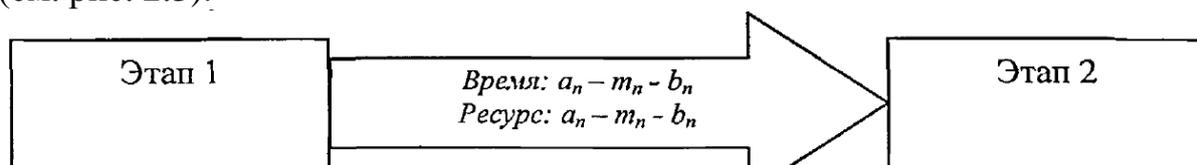


Рис. 2.3. Элемент сетевого графика, составленного по модифицированной технологии PERT

Оценка потребности во временном ресурсе проводится по классической схеме PERT-технологии; оценка потребности во втором ресурсе проводится на основании модифицированной процедуры:

$$r_{en} = \frac{a_n + 2m_n + 3b_n}{6},$$

где  $r_{en}$  – расчетная потребность в ключевом для данного этапа инновационного цикла ресурсе.

Вероятное отклонение от ожидаемой потребности в ресурсе составляет:

$$\sigma = \frac{2a_n - 2b_n}{6}$$

Далее проводится последовательное определение критического пути рассматриваемого регионального проекта по временному критерию, а затем – по второму значимому критерию, что позволяет определить критические точки контроля (наиболее загруженные с точки зрения расходования одного из ресурсов этапы), которые необходимо более детально контролировать в процессе реализации региональных программ. При превышении отклонения от ожидаемой потребности от самой величины потребности порога в 5%, с учетом этого фактора должна быть проведена корректировка длительности данного этапа, так как предполагаемы сбой в обеспечении ключевым (стр. 81) ресурсом предполагает удлинение данного этапа на время, необходимое для его привлечения.»

## 2.2. Фрагмент текста диссертации Лебеденко О.В., стр. 81–87: «(Стр. 81)

Проблема повышения эффективности актуальна на макро-, мезо- и микроуровне, так как она в целом определяется эффективностью деятельности отдельных экономических систем и хозяйствующих субъектов. Задача формирования в России конкурентоспособной экономики требует поиска новых подходов к решению проблем на региональном уровне. Однако вопросам управления эффективностью на региональном уровне иерархии социально-экономических систем уделяется недостаточно внимания. Тем не менее, многие из сегодняшних проблем, экономики региона могут быть решены с помощью целенаправленного управления эффективностью, положенного в основу региональной политики.

(Стр. 82) Эффективность развития региона зависит в первую очередь от его экономического потенциала. Есть мнение, что чем выше экономический потенциал региона, тем шире возможности его развития и наоборот. *Мы не можем согласиться с таким мнением по двум причинам.* Во-первых, экономический потенциал региона является объектом управления. Управление эффективностью развития региона направлено на наиболее рациональное использование экономического потенциала, получение максимального эффекта при ограниченных ресурсах. Во-вторых, экономический потенциал региона является объектом управления. Управление эффективностью развития региона направлено на наиболее рациональное использование экономического потенциала, получение максимального эффекта при ограниченных ресурсах. Во-вторых, экономический потенциал региона не является величиной постоянной. Если он претерпевает изменения в ходе открытия новых видов- минеральных ресурсов, месторождений, и т. д., то, например, такая составляющая экономического потенциала, как инновации, крайне, сложно поддается оценке и не является постоянной.

В системе управления эффективностью развития: региона, важную роль играет рациональное, использование его экономического потенциала в связи с чем, *по нашему мнению*, целесообразным: является, выделение двух, его составляющих ресурсной (совокупность ресурсов, имеющихся для развития) и результативной (способность, региона к эффективному использованию имеющихся ресурсов). Природно-ресурсный фактор играет значительную роль в повышении эффективности развития региона. Наличие промышленных месторождений различных, руд, нефти и газа и т. д. зачастую становится фундаментом развития региона. Однако, *на наш взгляд*, богатство природных ресурсов не является решающим критерием развития. В мировой экономике известны случаи, когда имеющие природные ресурсы страны не достигли высокого уровня развития экономики, и наоборот, такие страны, как Япония, Израиль, Южная Корея, смогли достичь высоких показателей экономического развития благодаря эффективному использованию имеющихся ресурсов.

Природный потенциал представляет собой доступную при данных технологиях и социально-экономических отношениях совокупность (стр. 83) природных ресурсов в виде земли и земельных угодий, водных богатств, воздушного бассейна, полезных ископаемых, лесов, растительного и животного мира. Проблема эффективного использования природного потенциала региона заключается в необходимости согласования этого процесса с концепцией устойчивого развития (sustainable development). Оно предполагает гармоничное развитие производства, социальной сферы, населения и окружающей природной среды, при котором удовлетворяются потребности современного поколения и не ставится под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои способности.

Другой составляющей экономического потенциала региона является финансовый потенциал (финансовые ресурсы региона, населения, организаций и т. д.) как совокупность фондов денежных средств, находящихся в распоряжении государства, предприятий, организаций, создающаяся в процессе распределения и перераспределения совокупного- общественного продукта и национального дохода.

*По нашему мнению*, накопление капитала становится значимым фактором экономического роста. Наращивание фондовооруженности в регионе способствует повышению» производительности труда и соответствующему росту ВРП, а процесс накопления капитала осуществляется путем увеличения объема сбережений населения и инвестиций. Внешние инвестиции в экономику региона поступают из федерального бюджета, от инвесторов из других регионов, а также из стран ближнего и дальнего зарубежья. Накопление капитала в регионе тесно взаимосвязано с техническим прогрессом. Экономически отсталые территории нуждаются в современных технологиях, переходе на инновационный тип развития, адаптированный к местным ресурсным возможностям.

Немаловажную роль в формировании финансового потенциала региона играют инвестиции. При разработке инвестиционной политики регионы должны концентрироваться не столько на процессе привлечения (стр. 84) инвестиций (как отечественных, так и зарубежных) сколько на трансформации взглядов на результаты в деятельности. Основными задачами региональной политики в области инвестиций является, активизация и стимулирование инвестиционной деятельности, привлечение

и эффективное использование финансовых ресурсов для решения проблем социально-экономического развития региона и улучшения качества жизни населения.

Важный элемент экономического потенциала — информационные ресурсы. Это определенный объем научно-технической информации (книги, журналы, описание изобретений, и др.), которым располагает государство район, отрасль, народного хозяйства, предприятие и т. п. Актуальность исследования информационного потенциала как фактора эффективности развития региона обуславливается переходом от материального общества к информационному. Научоемкие и информоемкие технологии определяют качество развития материального производства, интеллектуальный потенциал становится главным, фактором устойчивого экономического роста. Развитие информационного потенциала на уровне региона способствует повышению социально-экономической эффективности.

Инновационный потенциал, региона представлен ресурсами, мобилизованными на достижение инновационной цели и организационным механизмом. Как структурный элемент экономического потенциала он близок к понятию «научно-технический потенциал». Функциональная направленность инновационного потенциала заключается в создании условий при которых наиболее полно реализуются другие потенциалы: трудовой, природно-ресурсный, финансовый, информационный.

В условиях современной экономики, основанной на использовании, достижений научно-технического прогресса (НТП), формирование достаточного инновационного потенциала является, отправной точкой повышения эффективности развития региона. В теории эффективности, *по нашему мнению*, использование инновационного потенциала можно сопоставить с качественным сдвигом кривой производственных (стр. 85) возможностей, так как именно здесь кроются наиболее существенные резервы улучшения качества продукции, экономии трудовых и материальных затрат, роста производительности труда, совершенствования организации производства и повышения его эффективности.

Важнейшей составляющей экономического потенциала региона является трудовой потенциал. Трудовые ресурсы на современном этапе развития экономики имеют все меньшее значение. Под влиянием НТП часть отраслей народного хозяйства перестает быть трудоемкой, работники переходят из сектора производства и сельского хозяйства в сферу услуг. С другой стороны, НТП требует постоянного повышения качества трудовых ресурсов, высокого образовательного уровня, работников, развития их творческих способностей, способности к обучению, ответственного отношения к труду.

Инфраструктурный потенциал — комплекс производственных и непроизводственных отраслей, которыми, располагает регион для обеспечения условий воспроизводства: дороги, связь, транспорт, здравоохранение и т. д. Задачами, рыночной инфраструктуры являются объединение сферы производства распределения, обращения потребления в единую цепочку, обеспечение ускоренного оборота материальных, финансовых и информационных потоков, повышение эффективности развития региона.

Основным элементом ресурсной составляющей экономического потенциала является конкурентоустойчивость, т. е. способность, экономики региона

обеспечивать устойчиво высокий уровень ее конкурентоспособности за счет эффективного использования экономического потенциала.

До недавнего времени в стране господствовало мнение, что наукоемкая, высокотехнологичная российская промышленность способна развиваться и совершенствоваться, без государственной поддержки, благодаря действию рыночного механизма и потребностям российского бизнеса. В результате экономика России в 90-е гг. XX в. втрое сократила **(стр. 86)** удельный вес наукоемкого производства (пятого технологического уклада), увеличив долю третьего и реликтового укладов, связанных с добычей сырья и энергоресурсов.

Отечественный опыт развития наукоемких производств в регионах показывает, что вопросами его развития на большинстве территорий практически не занимались. Только сейчас, государственные органы управления субъектов федерации и муниципальных образований начинают приходить к пониманию необходимости и важности этого: сегмента экономики. Появляются попытки разработки программ и планов его развития, накапливается опыт взаимодействия. В практике субъектов федерации имеются примеры успешной реализации стратегических целей и задач по развитию наукоемких производственных комплексов.

Выработка основного направления развития наукоемких производств на территории актуализирует ситуационный подход, предполагающий, что в различных ситуациях одинаковые управленческие воздействия могут привести к различным результатам.

В рамках ситуационного подхода к управлению процессом развития наукоемких производственных комплексов на территории можно использовать пирамиду ценностей предприятия [53 – Кнорринг В.И. Искусство управления. М.: Изд-во БЕК, 1997. С. 49.]. Основу этой пирамиды составляют материально-техническое и финансовое обеспечение, но высшими ценностями являются человеческие ресурсы, творческий потенциал, идеи и информация. На современном этапе развития предпринимательства в стране эта пирамида может быть трансформирована в концепцию «БИ» (инвестиции, инструмент, индустрия, индивид, информация, идеи).

Применительно к наукоемкому производству составляющие пирамиды перегруппировываются в «песочные часы», в основании которых находится индивид (предприниматель) как аккумулятор информации и **(стр. 87)** генератор идей, который, управляя предприятием и привлекая инвестиции, организует производство.

На современном этапе механизм управления: процессом развития наукоемких производственных комплексов в регионах находится в стадии формирования. Развитие наукоемких производств на территории предполагает использование приемов планирования и выделение характерных черт этапов разработки стратегического плана.

Основным инициатором управления процессом развития наукоемких производств на территории должны выступать государственные и муниципальные органы. Иногда инициаторами этого процесса могут быть депутаты представительного органа территории, общественные организации и предприниматели.» – **дословно совпадает (за исключением пропущенных текстовых блоков, кроме того в точности совпадают по расположению и содержанию суждения, вставляемые в текст «от лица автора» – выделены курсивным полужирным начертанием) с текстом диссертации**

**Каленского Ф.Ю., стр. 25–34:** «(Стр. 25) Проблема повышения эффективности актуальна на макро-, мезо- и микроуровне, так как она в целом определяется эффективностью деятельности отдельных экономических систем и хозяйствующих субъектов. Задача формирования в России конкурентоспособной экономики требует поиска новых подходов к решению проблем на региональном уровне. Однако вопросам управления эффективностью на региональном уровне иерархии социально-экономических систем уделяется недостаточно внимания. Тем не менее, многие из сегодняшних проблем экономики региона могут быть решены с помощью целенаправленного управления эффективностью, положенного в основу региональной политики. [...]

(Стр. 26) Эффективность развития региона зависит в первую очередь от его экономического потенциала. Есть мнение, что чем выше экономический потенциал региона, тем шире возможности его развития и наоборот. **Мы не можем согласиться с таким мнением по двум причинам.** Во-первых, экономический потенциал региона является объектом управления. Управление эффективностью развития региона направлено на наиболее рациональное использование экономического потенциала, получение максимального эффекта при ограниченных ресурсах. Во-вторых, экономический потенциал региона является объектом управления. Управление эффективностью развития региона направлено на наиболее (стр. 27) рациональное использование экономического потенциала, получение максимального эффекта при ограниченных ресурсах. Во-вторых, экономический потенциал региона не является величиной постоянной. Если он претерпевает изменения в ходе открытия новых видов минеральных ресурсов, месторождений, и т. д., то, например, такая составляющая экономического потенциала, как инновации, крайне, сложно поддается оценке и не является постоянной. [...]

В системе управления эффективностью развития региона важную роль играет рациональное, использование его экономического потенциала в связи, с чем **по нашему мнению**, целесообразным является выделение двух его составляющих: ресурсной (совокупность ресурсов, имеющихся для развития) и результативной (способность региона к эффективному использованию имеющихся ресурсов). Природно-ресурсный фактор играет значительную роль в повышении эффективности развития региона. Наличие промышленных месторождений различных, руд, нефти и газа и т. д. зачастую становится фундаментом развития региона. Однако, **на наш взгляд**, богатство природных ресурсов не является решающим критерием развития. В мировой экономике известны случаи, когда имеющие природные ресурсы страны не достигли высокого уровня развития экономики, и наоборот, такие страны, как Япония, Израиль, Южная Корея, смогли достичь высоких показателей (стр. 28) экономического развития благодаря эффективному использованию имеющихся ресурсов.

Природный потенциал представляет собой доступную при данных технологиях и социально-экономических отношениях совокупность природных ресурсов в виде земли и земельных угодий, водных богатств, воздушного бассейна, полезных ископаемых, лесов, растительного и животного мира. Проблема эффективного использования природного потенциала региона заключается в необходимости согласования этого процесса с концепцией устойчивого развития (sustainable development). Оно предполагает гармоничное развитие производства, социальной

сферы, населения и окружающей природной среды, при котором удовлетворяются потребности современного поколения и не ставится под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои способности.

Другой составляющей экономического потенциала региона является финансовый потенциал (финансовые ресурсы региона, населения, организаций и т. д.) как совокупность фондов денежных средств, находящихся в распоряжении государства, предприятий, организаций, создающаяся в процессе распределения и перераспределения совокупного общественного продукта и национального дохода.

*По нашему мнению*, накопление капитала становится значимым фактором экономического роста. Нарращивание фондовооруженности в регионе способствует повышению производительности труда и соответствующему росту ВРП, а процесс накопления капитала осуществляется путем увеличения объема сбережений населения и инвестиций. Внешние инвестиции в экономику региона поступают из федерального бюджета, от инвесторов из других регионов, а также из стран ближнего и дальнего зарубежья. Накопление капитала в регионе тесно взаимосвязано с техническим прогрессом. Экономически отсталые территории нуждаются в современных технологиях, переходе на **(стр. 29)** инновационный тип развития, адаптированный к местным ресурсным возможностям.

Немаловажную роль в формировании финансового потенциала региона играют инвестиции. При разработке инвестиционной политики регионы должны концентрироваться не столько на процессе привлечения инвестиций (как отечественных, так и зарубежных) сколько на трансформации взглядов на результаты в деятельности. Основными задачами региональной политики в области инвестиций является, активизация и стимулирование инвестиционной деятельности, привлечение и эффективное использование финансовых ресурсов для решения проблем социально-экономического развития региона и улучшения качества жизни населения.

Важный элемент экономического потенциала — информационные ресурсы. Это определенный объем научно-технической информации (книги, журналы, описание изобретений, и др.), которым располагает государство район, отрасль, народного хозяйства, предприятие и т. п. Актуальность исследования информационного потенциала как фактора эффективности развития региона обуславливается переходом от материального общества к информационному. Научоемкие и информоемкие технологии определяют качество развития материального производства, интеллектуальный потенциал становится главным, фактором устойчивого экономического роста. Развитие информационного потенциала на уровне региона способствует повышению социально-экономической эффективности.

Инновационный потенциал, региона представлен ресурсами, мобилизованными на достижение инновационной цели и организационным механизмом. Как структурный элемент экономического потенциала он близок к понятию «научно-технический потенциал». Функциональная направленность инновационного потенциала заключается в создании условий при которых наиболее полно реализуются другие потенциалы: трудовой, природно-ресурсный, финансовый, информационный.

**(Стр. 30)** В условиях современной экономики, основанной на использовании, достижений научно-технического прогресса (НТП), формирование достаточного инновационного потенциала является, отправной точкой повышения эффективности

развития региона. В теории эффективности, *по нашему мнению*, использование инновационного потенциала можно сопоставить с качественным сдвигом кривой производственных возможностей, так как именно здесь кроются наиболее существенные резервы улучшения качества продукции, экономии трудовых и материальных затрат, роста производительности труда, совершенствования организации производства и повышения его эффективности.

Важнейшей составляющей экономического потенциала региона является трудовой потенциал. Трудовые ресурсы на современном этапе развития экономики имеют все меньшее значение. Под влиянием НТП часть отраслей народного хозяйства перестает быть трудоемкой, работники переходят из сектора; производства и сельского хозяйства в сферу услуге другой стороны, НТШ требует постоянного повышения качества трудовых ресурсов, высокого образовательного уровня, работников, развития их творческих способностей, способности к обучению, ответственного отношения к труду.

Инфраструктурный потенциал – комплекс производственных и непроизводственных отраслей, которыми, располагает регион для обеспечения условий воспроизводства дороги, связь, транспорт, здравоохранение и т. д. Задачами, рыночной инфраструктуры, являются объединение сферы производства распределения; обращения потребления в единую цепочку, обеспечение ускоренного оборота материальных, финансовых и информационных потоков, повышение эффективности развития региона.

Основным элементом ресурсной составляющей экономического потенциала является конкурентоустойчивость, т. е. способность экономики (**стр. 31**) региона обеспечивать устойчиво высокий уровень ее конкурентоспособности за счет эффективного использования экономического потенциала.

До недавнего времени в стране господствовало мнение, что наукоемкая, высокотехнологичная российская промышленность способна развиваться и совершенствоваться, без государственной поддержки, благодаря действию рыночного механизма и потребностям российского бизнеса. В результате экономика России в 90-е гг. XX в. втрое сократила удельный вес наукоемкого производства (пятого технологического уклада), увеличив долю третьего и реликтового укладов, связанных с добычей сырья и энергоресурсов.

Отечественный опыт развития наукоемких производств в регионах показывает, что вопросами его развития на большинстве территорий практически не занимались. Только сейчас, государственные органы управления субъектов федерации и муниципальных образований начинают приходить к пониманию необходимости и важности этого сегмента экономики. Появляются попытки разработки программ и планов его развития, накапливается опыт взаимодействия. В практике субъектов федерации имеются примеры успешной реализации стратегических целей и задач по развитию наукоемких производственных комплексов. [...]

(**Стр. 32**) Выработка основного направления развития наукоемких производств на территории актуализирует ситуационный подход, предполагающий что в различных ситуациях одинаковые управленческие воздействия могут привести к различным результатам.

В рамках ситуационного подхода к управлению процессом развития наукоемких производственных комплексов на территории можно использовать пирамиду

ценностей предприятия [32 – Кнорринг В.И: Искусство управления. М.: Изд-во БЕК, 1997. С. 49.]. Основу этой пирамиды составляют материально-техническое и финансовое обеспечение, но высшими ценностями являются человеческие ресурсы, творческий потенциал, идеи и информация. На современном этапе развития предпринимательства в стране эта пирамида может быть трансформирована в концепцию «БИ» (инвестиции, инструмент, индустрия, индивид, информация, идеи).

Применительно к наукоемкому производству составляющие пирамиды перегруппировываются в «песочные часы», в основании которых находится индивид (предприниматель) как аккумулятор информации и генератор идей, который, управляя предприятием и привлекая инвестиции, организует производство. [...]

**(Стр. 33)** На современном этапе механизм управления: процессом развития наукоемких производственных комплексов в регионах находится в стадии формирования. Развитие наукоемких производств на территории предполагает использование приемов планирования и выделение характерных черт этапов разработки стратегического плана. [...]

**(Стр. 34)** Основным инициатором управления процессом развития наукоемких производств на территории должны выступать государственные и муниципальные органы. Иногда инициаторами этого процесса могут быть депутаты представительного органа территории, общественные организации и предприниматели».

**3. Сравнение текста диссертации Лебедеко О.В. с текстом статьи Безрукова А.В., Безрукова Н.В. на тему «Стимулирование инноваций – объективная необходимость для российской экономики». В тексте диссертации Лебедеко О.В. ссылки на работы Безрукова А.В., Безрукова Н.В. отсутствуют.**

**Фрагмент текста диссертации Лебедеко О.В., стр. 95–99 «(Стр. 95)** В настоящее время показатели инновационной активности в РФ значительно уступают аналогичным показателям ведущих западных государств и имеют слабо выраженную тенденцию к росту. За период 2000- 2007 гг. удельный вес инновационной продукции в общем объеме производства составил в среднем 5%. **Считаем**, что обеспечение инновационного развития экономики должно осуществляться по двум основным направлениям:

1. Растущее финансирование и поддержка науки в целях создания условий для научных открытий и крупных изобретений с одновременным обеспечением защиты права интеллектуальной собственности. Это направление непосредственно направленно на базисные инновации или нововведения о которых мы упоминали чуть выше.

2. Формирование предпосылок для широкой экономической активности, поддержка инновационной политики больших и малых хозяйствующих субъектов путем создания условий наибольшего благоприятствования для внедрения новых форм производства.

В рамках второго направления особо хотелось бы остановиться на налоговой политике. Как известно, налоговая политика является одним из самых действенных механизмов регулирования в руках государства. **Но, к сожалению**, в настоящее время общая конструкция налоговой системы такова, что позволяет эффективно реализовывать лишь одну из своих функций фискальную. При этом на втором плане

остаются функции (**стр. 96**) налоговой системы, особенно важные в сфере развития инноваций, такие как стимулирующая и распределительная.

К факторам, оказывающим негативное влияние на налоговую составляющую инновационной деятельности в России, можно отнести следующие:

1. Отсутствие методических разработок в системе правового регулирования налоговых отношений в инвестиционной и инновационной сфере.

2. Недостатки законодательного регулирования, влекущие за собой издание большого количества подзаконных ведомственных актов по отдельным вопросам налогообложения, которые часто противоречат другим нормативным документам, создавая проблемные ситуации, как для налогоплательщиков; так и для субъектов налогового администрирования. Данные обстоятельства вносят неопределенность в инновационный процесс и повышают налоговые риски при осуществлении инвестиций в инновационные проекты.

3. Бессистемность внесения изменений и дополнений в законодательство о налогах и сборах, которое как решало, так и решает сиюминутные тактические задачи как Правительства, так и отдельных групп налогоплательщиков.

В РФ из существующих в мировой практике методов стимулирования инноваций на предприятиях применяется лишь ускоренная амортизация основных средств, используемых только в НИОКР. Однако и это не является эффективным методом стимулирования НИОКР, поскольку ускоренная амортизация с экономической точки зрения, представляет собой лишь способ снижения убытков организации от инфляции – сумма начисленной за несколько лет амортизации основных средств значительно меньше их стоимости в год их приобретения.

**Что касается** инвестиционного налогового кредита (ИНК), то данная мера не эффективна по сравнению с зарубежными странами, где по своей (**стр. 97**) сути налоговый кредит на НИОКР несколько отличен от российского «аналога». Из-за того, что условия предоставления ИНК не удовлетворяют налогоплательщиков, данный важнейший инструмент развития российской экономики практически не работает. За последние десять лет по линии федеральных налогов не выдано ни одного инвестиционного налогового кредита [54 – Пансков В. Г. О налоговом стимулировании инвестиционной деятельности / В. Г. Пансков // Финансы. – 2009. – №2. – С. 37-42]. За последние десять лет по линии федеральных налогов не выдано ни одного инвестиционного налогового кредита.

Необходимо так же добавить, что с 1 января 2008 года освобождена от уплаты НДС передача исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности, а так же их использование на основании лицензионного договора. В основных направлениях налоговой политики на 2009 год и на плановый период 2010 и 2011 годов это декларируется, как мера по налоговому **стимулированию инновационной деятельности. Однако** с этим довольно трудно согласиться, поскольку указанная льгота **ориентированна** лишь на реализацию патента, товарного знака и т. д. то есть на конечный результат инновационной деятельности. Непосредственно же для инноваций она не представляет ценности.

В целях создания действительно выгодных условий для инновационной деятельности предприятий меры стимулирования должны реализовываться, прежде всего, на начальных этапах научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок. К таким мерам можно отнести, широко используемые в мировой

практике, налоговые кредиты на длительный срок, увеличение налоговых вычетов из налогооблагаемой базы по прибыли в текущем налоговом периоде, освобождение от налогообложения прибыли при условии ее реинвестирования в новые проекты и т.д.

По мнению многих отечественных экономистов, основным фактором, препятствующим развитию инновационных процессов в российской экономике, является дефицит финансовых ресурсов предприятий. Основным источником финансирования инновация являются собственные средства (стр. 98) предприятий. За счет них покрывается примерно 80 % затрат. *Что касается* заемных средств, включая банковские кредиты, то покрывают около 15% общего объема затрат на технологические инновации.

Банки являются важнейшими участниками инновационно-инвестиционной деятельности. *Этот факт не подвергается сомнению. Однако* роль банков в инновационном инвестировании хозяйствующих субъектов, остаётся очень скромной. Причиной этому является то что эффективность предполагаемого к рассмотрению и реализации инновационного проекта, как правило под большим вопросом. Заёмщик подобной кредитной историей в большинстве своём не располагает, так же как и приемлемым имуществом под залог либо надежным поручительством. То есть, банки *попросту* опасаются риска. *В условиях сложившегося в настоящее время финансового кризиса эти опасения значительно усиливаются.*

*По нашему мнению,* на первоначальном этапе, когда риски связанные разработкой и внедрением «инновационного продукта» достаточно велики приоритетным следует признать участие венчурных фондов, специально создаваемых для такого рода проектов. В дальнейшем когда риски несколько спадают, вполне возможно уже и привлечение банка. *Что же касается* непосредственно налогового механизма, то здесь для стимулирования коммерческих банков, осуществляющих в достаточно крупных масштабах инновационное кредитование, по мнению заведующего кафедрой. Финансовой академии при правительстве РФ Л. И. Гончаренко, целесообразно снизить ставку налога на прибыль до 18%. *Однако* такое снижение, следует распространить на те банки, которые соблюдают определённые установленные законом условия доля инновационного кредитования не должна, быть ниже 50% общей величины выдаваемых банком кредитов инновационные кредиты должны выдаваться на срок не менее 6 месяцев кредитуемые банком расходы на НИОКР должны давать положительные результаты».

*(Стр. 99) Мы видим,* что в настоящий момент инструменты налогового стимулирования инновационной деятельности используются недостаточно эффективно. *Нет единой, четкой налоговой политики стимулирования, а принимаемые меры носят точечный и бессистемный характер. Полагаем,* что в ближайшее время необходимо разработать четкую специализированную программу, включающую систематизированные мероприятия, в том числе и налоговые, по стимулированию - и поддержке инновационной деятельности в России. *Это является объективной необходимостью, поскольку,* если не поймать новую волну экономического роста в период её возникновения, то все нарастающее технологическое отставание российской экономики может привести лишь к инерционному, догоняющему сценарию развития и в дальнейшем наша страна так и

останется только сырьевым придатком мира, а не ключевым игроком глобальной экономики.» – **фактически дословно с разграничением на абзацы и авторскими правописанием (слово «ориентированна» с двумя буквами «н»), структурированием текста в части перечисления выводов, цифровыми данными без ссылки на официальный или частный источник заимствования, авторской оценкой ситуации относительно рисков, а также текстовой ссылки (цитируемая в тексте статья в сравниваемых текстах идентичны, но в общем списке источников диссертации Лебеденко О.В. отсутствует) совпадают с текстом статьи Безрукова А.В., Безрукова Н.В., стр. 3–6: «(Стр. 3) В настоящее время показатели инновационной активности в РФ значительно уступают аналогичным показателям ведущих западных государств и имеют слабо выраженную тенденцию к росту. За период 2000-2007 гг. удельный вес инновационной продукции в общем объеме производства составил в среднем 5%.**

**Считаем,** что обеспечение инновационного развития экономики должно осуществляться по двум основным направлениям:

1. Растущее финансирование и поддержка науки в целях создания условий для научных открытий и крупных изобретений с одновременным обеспечением защиты права интеллектуальной собственности. Это направление непосредственно направлено на базисные инновации или нововведения о которых мы упоминали чуть выше. **(стр. 4)**

2. Формирование предпосылок для широкой экономической активности, поддержка инновационной политики больших и малых хозяйствующих субъектов путем создания условий наибольшего благоприятствования для внедрения новых форм производства.

В рамках второго направления особо хотелось бы остановиться на налоговой политике. Как известно, налоговая политика является одним из самых действенных механизмов регулирования в руках государства. **Но, к сожалению,** в настоящее время общая конструкция налоговой системы такова, что позволяет эффективно реализовывать лишь одну из своих функций – фискальную. При этом на втором плане остаются функции налоговой системы, особенно важные в сфере развития инноваций, такие как стимулирующая и распределительная».

К факторам, оказывающим негативное влияние на налоговую составляющую инновационной деятельности в России, можно отнести следующие:

1. Отсутствие методических разработок в системе правового регулирования налоговых отношений в инвестиционной и инновационной сфере.

2. Недостатки законодательного регулирования, влекущие за собой издание большого количества подзаконных ведомственных актов по отдельным вопросам налогообложения, которые часто противоречат другим нормативным документам, создавая проблемные ситуации, как для налогоплательщиков, так и для субъектов налогового администрирования. Данные обстоятельства вносят неопределенность в инновационный процесс и повышают налоговые риски при осуществлении инвестиций в инновационные проекты.

3. Бессистемность внесения изменений и дополнений в законодательство о налогах и сборах, которое как решало, так и решает сиюминутные тактические задачи как Правительства, так и отдельных групп налогоплательщиков.

В РФ из существующих в мировой практике методов стимулирования инноваций на предприятиях применяется лишь ускоренная амортизация основных средств, используемых только в НИОКР. Однако и это не является эффективным методом стимулирования НИОКР, поскольку ускоренная амортизация с экономической точки зрения, представляет собой лишь способ снижения убытков организации от инфляции – сумма начисленной за несколько лет амортизации основных средств значительно меньше их стоимости в год их приобретения.

*Что касается* инвестиционного налогового кредита (ИНК), то данная мера не эффективна по сравнению с зарубежными странами, где по своей сути налоговый кредит на НИОКР несколько отличен от российского «аналога». Из-за того, что условия предоставления ИНК не удовлетворяют налогоплательщиков, данный важнейший инструмент развития российской экономики практически не работает. За последние десять лет по линии (стр. 5) федеральных налогов не выдано ни одного инвестиционного налогового кредита [2 – Пансков В. Г. О налоговом стимулировании инвестиционной деятельности / В. Г. Пансков// Финансы. – 2009. – №2. – С. 37-42].

Необходимо так же добавить, что с 1 января 2008 года освобождена от уплаты НДС передача исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности, а так же их использование на основании лицензионного договора. В основных направлениях налоговой политики на 2009 год и на плановый период 2010 и 2011 годов это декларируется, как мера по налоговому стимулированию инновационной деятельности. *Однако с этим довольно трудно согласиться*, поскольку указанная льгота *ориентированна* лишь на реализацию патента, товарного знака и т. д. то есть на конечный результат инновационной деятельности. Непосредственно же для инноваций она не представляет ценности.

В целях создания действительно выгодных условий для инновационной деятельности предприятий меры стимулирования должны реализовываться, прежде всего, на начальных этапах научно-исследовательских и опытно- конструкторских разработок. К таким мерам можно отнести, широко используемые в мировой практике, налоговые кредиты на длительный срок, увеличение налоговых вычетов из налогооблагаемой базы по прибыли в текущем налоговом периоде, освобождение от налогообложения прибыли при условии ее реинвестирования в новые проекты и т.д.

По мнению многих отечественных экономистов, основным фактором, препятствующим развитию инновационных процессов в российской экономике, является дефицит финансовых ресурсов предприятий. Основным источником финансирования инновация являются собственные средства предприятий. За счет них покрывается примерно 80 % затрат. *Что касается* заемных средств, включая банковские кредиты, покрывают около 15% общего объема затрат на технологические инновации. По мнению многих отечественных экономистов, основным фактором, препятствующим развитию инновационных процессов в российской экономике, является дефицит финансовых ресурсов предприятий. Основным источником финансирования инновация являются собственные средства предприятий.

Банки являются важнейшими участниками инновационно-инвестиционной деятельности. Этот факт не подвергается сомнению. *Однако*, роль банков в инновационном инвестировании хозяйствующих субъектов остаётся очень скромной.

**Причиной этому является то,** что эффективность предполагаемого к рассмотрению и реализации инновационного проекта, как правило, под большим вопросом. Заёмщик подобной кредитной историей в большинстве своём не располагает, так же как и приемлемым имуществом под залог либо надёжным поручительством. **То есть, банки попросту опасаются риска. В условиях сложившегося в настоящее время финансового кризиса эти опасения значительно усиливаются.**

**По нашему мнению,** на первоначальном этапе, когда риски связанные разработкой и внедрением «инновационного продукта» достаточно велики, приоритетным следует признать участие венчурных фондов, специально создаваемых для такого рода проектов. В дальнейшем, когда риски несколько спадают, вполне возможно уже и привлечение банка. **Что же касается непосредственно налогового механизма,** то здесь для стимулирования коммерческих банков, осуществляющих в достаточно крупных масштабах (стр. 6) инновационное кредитование, по мнению заведующего кафедрой Финансовой академии при правительстве РФ Л. И. Гончаренко, целесообразно снизить ставку налога на прибыль до 18%. Однако такое снижение, следует распространить на те банки, которые соблюдают определённые установленные законом условия: доля инновационного кредитования не должна быть ниже 50% общей величины выдаваемых банком кредитов; инновационные кредиты должны выдаваться на срок, не менее 6 месяцев; кредитуемые банком расходы на НИОКР должны давать положительные результаты.

**Мы видим,** что в настоящий момент инструменты налогового стимулирования инновационной деятельности используются не так эффективно, как хотелось бы. **Нет единой, четкой налоговой политики стимулирования, а принимаемые меры носят точечный и бессистемный характер. Полагаем,** что в ближайшее время необходимо разработать четкую специализированную программу, включающую систематизированные мероприятия, в том числе и налоговые, по стимулированию и поддержке инновационной деятельности в России. **Это является объективной необходимостью,** поскольку, если не поймать новую волну экономического роста в период её возникновения, то все нарастающее технологическое отставание российской экономики может привести, лишь к инерционному, догоняющему сценарию развития и в дальнейшем наша страна так и останется только сырьевым придатком мира, а не ключевым игроком глобальной экономики.»

**4. Сравнение текста диссертации Лебеденко О.В. с текстом статьи Овчинникова Ю.В. на тему «Практика внедрения системы управления качеством ISO 9001:2000 на муниципальные услуги». В тексте диссертации Лебеденко О.В. ссылки на работы Овчинникова Ю.В. отсутствуют.**

**Фрагмент текста диссертации Лебеденко О.В., стр. 110–114:** «(Стр. 110) **Современная практика регионального управления,** как профессиональная деятельность квалифицированных управленцев, *все отчетливее* приобретает черты корпоративного менеджмента, основываясь на использовании процессного, операционного, стратегического менеджмента, на управлении изменениями, привлечении совокупных, прежде всего социальных, ресурсов территориальной общины на благо ее развития. Принципиально новым в организации деятельности и управления локальных органов власти становится внедрение прокачественных методов управления, в основе которых находится переход на международные

стандарты системы управления качеством ISO 9001:2000 в обслуживании органами региональной власти граждан и туристов.

Подобная практика сертификации предоставляемых услуг органами государственной власти получила достаточно широкое распространение в 80- 90-х годах прошлого века в Америке и Европе, в частности в немецких, голландских, швейцарских, австрийских, чешских городах, а затем в польском городском самоуправлении она усиливает основы гражданского общества и повышает качество функционирования власти как таковой.

Подобная практика сертификации предоставляемых услуг органами государственной власти получила достаточно широкое распространение в 80-90-х годах прошлого века в Америке и Европе, в частности в немецких, голландских, швейцарских, австрийских, чешских городах, а затем в польском городском самоуправлении; она усиливает основы гражданского общества и повышает качество функционирования власти как таковой.

***В России предпосылками внедрения международных стандартов управления качеством на услуги явились:*** первая — необходимость инновационного обновления формы и содержания управления в исполнительных органах местного и государственного управления, детерминированного трансформацией местного управления от отраслевого подхода к территориальному на основе сочетания функционального и пространственного развития; **(стр. 111)**

вторая – потребность повышения эффективности работы органов местного самоуправления. Установлено, что при получении стандартной справки при обычном документообороте граждан на ее получение затрачивает 14-16 часов, а чиновник - 1,5 часа, а при электронном документообороте временные затраты сокращаются в 10-15 раз. Технология обслуживания предпринимателей по принципу «единого окна» и внедрение в органах исполнительной власти внутреннего электронного документооборота – интранета являются подсистемой прокачественного управления администрацией;

третья предпосылка – прямое влияние на качество жизни жителей путем формирования: а) более этичной и более прозрачной власти; б) принятия обоснованных управленческих решений по интегрированному территориальному развитию; в) установления партнерских отношений власти и граждан;

четвертая предпосылка – потребность «выруливания» муниципального менеджмента на дорогу мирового; опыта и естественной адаптации международного опыта самоуправления и международных стандартов управления применительно к молодой демократии постсоветских стран.

***Приведенные в табл.3.1 данные только; подтверждают необходимость инновационного подхода муниципального менеджмента к решению задач развития городской среды жизнедеятельности граждан в постсоветских странах.***

Оценочные показатели интегрированного муниципального развития стран с переходной экономикой, рассчитанные специалистами. Мирового Банка в трех областях политики – общественные институты, система социальной защиты населения и развитие частного сектора свидетельствуют, что постсоветские страны меньше других регионов преуспели в создании благоприятной среды жизнедеятельности. Примерно в два и выше раза, уступая европейским странам в

прозрачности и экономической эффективности принимаемых решений. Вполне очевидно, **(стр. 112)** что России, в первую очередь, необходим значительный прогресс как в сфере социальной защиты населения, так и в развитии частного сектора.

Определяющей целью указанного управленческого метода выступает достижение нового качества предоставления услуг гражданам, обращающихся в органы местной власти. Поставленная цель реализуется на основе разрешения следующих задач. Первая — построение современной системы управления качеством в процессе предоставления муниципальных услуг на основе гибкой организационной системы (организационная структура и культура) управления исполнительным органом государственной власти. Вторая — повышение уровня квалификации и компетентности управленческих кадров. Третья — исполнительном органе государственной власти в регионе (управление информацией). Четвертая — применение **(стр. 113)** стандартов ISO 9000 как реализация стратегии повышения конкурентоспособности региона в целом.

Нормы серии ISO 9000 касаются систем качества и управления качеством, очерчивая требования, которые может выполнить система управления качеством в той или иной организации. Однако норма ISO 9001 непосредственно не касается качества изделия или услуги — таковыми они становятся как результат и как следствие системы эффективного управления организацией.

В зависимости от формы предоставления можно выделить государственные услуги прямого (выдача справок, разрешительных документов на ведение предпринимательской деятельности (создание системы «одного окна») и косвенного характера (услуги общественного потребления: благоустройство, общественная безопасность и т.п.). В более широком плане это деятельность исполнительного органа государственной власти по обеспечению развития региона, характер и формы которого определены национальным законодательством о местном самоуправлении.

По функциональному характеру услуги можно классифицировать на административные и управленческие. К первой группе относятся те услуги, предоставление которых строго регламентируется действующим национальным законодательством либо внутренними нормативно-правовыми актами. К примеру, предоставление ответа по запросу гражданина регламентируется по времени в течении семи рабочих дней. А выдача разрешительных документов на отвод земли под строительство частных строений - в течение 30 дней и т.п.

Управленческие услуги имеет собственную сложную структуру. По функциям можно выделять услуги информационно-аналитического характера (сбор, анализ, предоставление информации для граждан и для принятия решений), планирования и прогнозирования (генеральный план, стратегический план, ориентация предпринимателей на новые территории застройки, стоимость земли, разработка промышленной политики и т.п.), **(стр. 114)** организационные (формирование и реорганизации структуры уполномоченного органа, разработка регламента по проведению фестивалей, праздников и т.п.).

Административные услуги по функциональному назначению подразделяются на услуги регулирующего характера и операционные услуги, реализация которых направлена на формирование заданного качества, институциональной среды. Операционные услуги связаны с внутренним документооборотом в уполномоченном

органе, выполнении работ, связанных с отчетностью в вышестоящие инстанции, перепиской с региональными и центральными властями, с мотивацией персонала уполномоченном органе. Такого рода деятельность, хотя и является функцией власти, однако «услугой гражданам живущих в пределах соответствующей юрисдикции», не выступает. Очевидно, не всякая деятельность исполнительных органов власти является процедурой предоставления индивидуальных либо коллективных услуг гражданам, живущим в пределах соответствующей юрисдикции.

Таким образом, построение системы управления качеством государственных услуг основывается на выделении трех групп макропроцессов: процессы управления развитием территории; процессы предоставления административных услуг, урегулированных национальным и местным законодательством личным и коллективным потребителям; вспомогательные (обеспечивающие) процессы деятельности уполномоченном органе, а также процедуры контроля и коррекций действующих процессов.» – **фактически дословно (за исключением замены слов «муниципальное хозяйство» на «региональный», в одном месте и сохранение в содержании заимствованного текста полностью муниципальной терминологии – выделены курсивным начертанием), наблюдается включение стилистических оборотов, перечислений выводов, цифровая информация (исключено лишь три предложения, и слово «Украина» – выделено курсивным начертанием) с текстом Овчинникова Ю.В., стр. 123–126: «(Стр. 123) Практика управления *современным муниципальным хозяйством*, как профессиональная деятельность квалифицированных управленцев, *все отчетливее* приобретает черты корпоративного менеджмента, основываясь на использовании процессного, операционного, стратегического менеджмента, на управлении изменениями, привлечении совокупных, прежде всего социальных, ресурсов территориальной общины на благо ее развития. Принципиально новым в организации деятельности и управления локальных органов власти становится внедрение прокачественных методов управления, в основе которых находится переход на международные стандарты системы управления качеством ISO 9001:2000 в обслуживании органами местной власти граждан и туристов.**

Подобная практика сертификации предоставляемых услуг органами государственной и местной властей получила достаточно широкое (**стр. 124**) распространение в 80–90-х годах прошлого века в Америке и Европе, в частности в немецких, голландских, швейцарских, австрийских, чешских городах, а затем в польском городском самоуправлении; она усиливает основы гражданского общества и повышает качество функционирования власти как таковой.

Подобная практика сертификации предоставляемых услуг органами государственной и местной властей получила достаточно широкое распространение в 80–90-х годах прошлого века в Америке и Европе, в частности в немецких, голландских, швейцарских, австрийских, чешских городах, а затем в польском городском самоуправлении; она усиливает основы гражданского общества и повышает качество функционирования власти как таковой.

***В 2006 г. впервые в Украине (г. Бердянск), а затем частично в г. Гусеве (Калининградская область РФ) был адаптирован польский опыт внедрения международных стандартов системы управления качеством на муниципальные***

**услуги ISO 9001:2000. Существует четыре вида предпосылок внедрения международных стандартов управления качеством на услуги.**

Первая предпосылка – необходимость инновационного обновления формы и содержания управления в исполнительных органах местного и государственного управления, детерминированного трансформацией местного управления от отраслевого подхода к территориальному на основе сочетания функционального и пространственного развития.

Вторая предпосылка – потребность повышения эффективности работы органов местного самоуправления. Установлено, что при получении стандартной справки при обычном документообороте гражданин на ее получение затрачивает 14–16 часов, а чиновник – 1,5 часа, а при электронном документообороте временные затраты сокращаются в 10–15 раз. Технология обслуживания предпринимателей по принципу «единого окна» и внедрение в органах исполнительной власти внутреннего электронного документооборота – интранета являются подсистемой прокачественного управления администрацией.

Третья предпосылка – прямое влияние на качество жизни жителей путем: а) формирования более этичной и более прозрачной власти; б) принятия обоснованных управленческих решений по интегрированному территориальному развитию; в) установления партнерских отношений власти и граждан. **Муниципалитет (мэрия, горисполком, администрация) – можно образно представить как своеобразный магазин, в котором жители определенной территории выбирают главного менеджера-продавца, который и отвечает за организацию предоставления/продажи искомого ассортимента и необходимого качества услуг согласно наличия определенных предписаний, главными из которых являются Конституция страны, соответствующие Законы (Кодексы) в области муниципального развития и решения местных органов власти.**

Четвертая предпосылка – потребность «выруливания» муниципального менеджмента на дорожку мирового опыта и естественной адаптации международного опыта самоуправления и международных стандартов управления применительно к молодой демократии постсоветских стран.

Оценочные показатели интегрированного муниципального развития стран с переходной экономикой, рассчитанные специалистами Мирового Банка в трех областях политики – общественные институты, система социальной защиты населения и развитие частного сектора – свидетельствуют, что постсоветские страны меньше других регионов преуспели в создании благоприятной среды жизнедеятельности. Примерно в два и выше раза, уступая европейским странам в прозрачности и экономической эффективности принимаемых решений. Вполне очевидно, что **Украине** и **(стр. 125)** России, в первую очередь, необходим значительный прогресс как в сфере социальной защиты населения, так и в развитии частного сектора.

Определяющей целью указанного управленческого метода выступает достижение нового качества предоставления услуг гражданам, обращающимся в органы местной власти. Поставленная цель реализуется на основе разрешения следующих задач. Первая – построение современной системы управления качеством в процессе предоставления муниципальных услуг на основе гибкой организационной системы (организационная структура и культура) управления муниципалитетом.

Вторая – повышение уровня квалификации и компетентности управленческих кадров. Третья – разработка информационной системы предоставления услуг в мэрии (управление информацией). Четвертая – применение стандартов ISO 9000 как реализация стратегии повышения конкурентоспособности муниципалитета и города в целом.

Третья – разработка информационной системы предоставления услуг в мэрии (управление информацией). Четвертая – применение стандартов ISO 9000 как реализация стратегии повышения конкурентоспособности муниципалитета и города в целом. Нормы серии ISO 9000 касаются систем качества и управления качеством, очерчивая требования, которые может выполнить система управления качеством в той или иной организации. Однако норма ISO 9001 непосредственно не касается качества изделия или услуги – таковыми они становятся как результат и как следствие системы эффективного управления организацией.

В зависимости от формы предоставления можно выделить услуги прямого (выдача справок, разрешительных документов на ведение предпринимательской деятельности (создание системы «одного окна»)) и косвенного характера (услуги общественного потребления: благоустройство, общественная безопасность и т.п.). В более широком плане это деятельность муниципалитета по обеспечению городского развития, характер и формы которого определены национальным законодательством о местном самоуправлении.

По функциональному характеру услуги можно классифицировать на административные и управленческие. К первой группе относятся те услуги, предоставление которых строго регламентируется действующим национальным законодательством либо внутренними нормативно-правовыми актами. К примеру, предоставление ответа по запросу гражданина регламентируется по времени в течение семи рабочих дней. А выдача разрешительных документов на отвод земли под строительство частных строений – в течении 30 дней и т.п.

**(Стр. 126)** Управленческие услуги имеют собственную сложную структуру. По функциям можно выделять услуги информационно-аналитического характера (сбор, анализ, предоставление информации для граждан и для принятия решений), планирования и прогнозирования (генеральный план, стратегический план, ориентация предпринимателей на новые территории застройки, стоимость земли, разработка промышленной политики и т.п.), организационные (формирование и реорганизации структуры муниципалитета, разработка регламента по проведению фестивалей, праздников и т.п.). Административные услуги по функциональному назначению подразделяются на услуги регулирующего характера и операционные услуги, реализация которых направлена на формирование заданного качества городской среды. Операционные услуги связаны с внутренним документооборотом в муниципалитете, выполнением работ, связанных с отчетностью в вышестоящие инстанции, перепиской с региональными и центральными властями, с мотивацией персонала муниципалитета. Такого рода деятельность, хотя и является функцией власти, однако «услугой гражданам, живущих в пределах соответствующей юрисдикции», не выступает. Очевидно, не всякая деятельность исполнительных органов власти является процедурой предоставления индивидуальных либо коллективных услуг гражданам, живущим в пределах соответствующей юрисдикции.

Таким образом, построение системы управления качеством муниципальных услуг основывается на выделении трех групп макропроцессов: процессы управления развитием территории; процессы предоставления административных услуг, урегулированных национальным и местным законодательством личным и коллективным потребителям; вспомогательные (обеспечивающие) процессы деятельности муниципалитета, а также процедуры контроля и коррекции действующих процессов.».

**5. Сравнение текста диссертации Лебеденко О.В. с текстом диссертации Гаранина А.В. на тему «Развитие предприятий и комплексов региона на основе внедрения наукоемких технологий: на примере Республики Татарстан». В тексте диссертации Лебеденко О.В. ссылки на работы Гаранина А.В. отсутствуют.**

**Фрагмент текста диссертации Лебеденко О.В. стр. 99–105: «(Стр. 95)** В настоящее время показатели инновационной активности в РФ значительно уступают аналогичным показателям ведущих западных государств и имеют слабо выраженную тенденцию к росту. За период 2000-2007 гг. удельный вес инновационной продукции в общем объеме производства составил в среднем 5%. Считаем, что обеспечение инновационного развития экономики должно осуществляться по двум основным направлениям:

1. Растущее финансирование и поддержка науки в целях создания условий для научных открытий и крупных изобретений с одновременным обеспечением защиты права интеллектуальной собственности. Это направление непосредственно направленно на базисные инновации или нововведения о которых мы упоминали чуть выше.

2. Формирование предпосылок для широкой экономической активности, поддержка инновационной политики больших и малых хозяйствующих субъектов путем создания условий наибольшего благоприятствования для внедрения новых форм производства.

В рамках второго направления особо хотелось бы остановиться на налоговой политике. Как известно, налоговая политика является одним из самых действенных механизмов регулирования в руках государства. Но, к сожалению, в настоящее время общая конструкция налоговой системы такова, что позволяет эффективно реализовывать лишь одну из своих функций - фискальную. При этом на втором плане остаются функции **(стр. 96)** налоговой системы, особенно важные в сфере развития инноваций, такие как стимулирующая и распределительная.

К факторам, оказывающим негативное влияние на налоговую составляющую инновационной деятельности в России, можно отнести следующие:

1. Отсутствие методических разработок в системе правового регулирования налоговых отношений в инвестиционной и инновационной сфере.

2. Недостатки законодательного регулирования, влекущие за собой издание большого количества подзаконных ведомственных актов по отдельным вопросам налогообложения, которые часто противоречат другим нормативным документам, создавая проблемные ситуации, как для налогоплательщиков; так и для субъектов налогового администрирования. Данные обстоятельства вносят неопределенность в

инновационный процесс и повышают налоговые риски при осуществлении инвестиций в инновационные проекты.

3. Бессистемность внесения изменений и дополнений в законодательство о налогах и сборах, которое как решало, так и решает сиюминутные тактические задачи как Правительства, так и отдельных групп налогоплательщиков.

В РФ из существующих в мировой практике методов стимулирования инноваций на предприятиях применяется лишь ускоренная амортизация основных средств, используемых только в НИОКР. Однако и это не является эффективным методом стимулирования НИОКР, поскольку ускоренная амортизация с экономической точки зрения, представляет собой лишь способ снижения убытков организации от инфляции - сумма начисленной за несколько лет амортизации основных средств значительно меньше их стоимости в год их приобретения.

Что касается инвестиционного налогового кредита (ИНК), то данная мера не эффективна по сравнению с зарубежными странами, где по своей (стр. 97) сути налоговый кредит на НИОКР несколько отличен от российского «аналога». Из-за того, что условия предоставления ИНК не удовлетворяют налогоплательщиков, данный важнейший инструмент развития российской экономики практически не работает. За последние десять лет по линии федеральных налогов не выдано ни одного инвестиционного налогового кредита [54 – Пансков В.Г. О налоговом стимулировании инвестиционной деятельности / В.Г. Пансков // Финансы. - 2009. - №2. - С. 37-42].

Необходимо так же добавить, что с 1 января 2008 года освобождена от уплаты НДС передача исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности, а так же их использование на основании лицензионного договора. В основных направлениях налоговой политики на 2009 год и на плановый период 2010 и 2011 годов это декларируется, как мера по налоговому стимулированию инновационной деятельности. Однако с этим довольно трудно согласиться, поскольку указанная льгота ориентированна лишь на реализацию патента; товарного знака и т. д. то есть на конечный результат инновационной деятельности. Непосредственно же для инноваций она не представляет ценности.

В целях создания действительно выгодных условий для инновационной деятельности предприятий меры стимулирования должны реализовываться, прежде всего, на начальных этапах научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок. К таким мерам можно отнести, широко используемые в мировой практике, налоговые кредиты на длительный срок, увеличение налоговых вычетов из налогооблагаемой базы по прибыли в текущем налоговом периоде, освобождение от налогообложения прибыли при условии ее реинвестирования в новые проекты и т.д.

По мнению многих отечественных экономистов, основным фактором, препятствующим развитию инновационных процессов в российской экономике, является дефицит финансовых ресурсов предприятий. Основным источником финансирования инноваций являются собственные средства (стр. 98) предприятий. За счет них покрывается примерно 80 % затрат. Что касается заемных средств, включая банковские кредиты, то покрывают около 15% общего объема затрат на технологические инновации.

Банки являются; важнейшими участниками инновационно-инвестиционной деятельности. Этот факт не подвергается сомнению. Однако роль банков в

инновационном инвестировании хозяйствующих субъектов, остаётся очень скромной. Причиной этому является то, что эффективность предполагаемого к рассмотрению и реализации инновационного проекта, как правило; под большим вопросом. Заёмщик-подобной кредитной историей в большинстве своём не располагает, так же как и приемлемым имуществом под залог либо надёжным поручительством. То есть, банки попросту опасаются риска. В условиях сложившегося в настоящее время финансового кризиса эти опасения значительно усиливаются.

По нашему мнению, на первоначальном этапе, когда риски связанные разработкой и внедрением; «инновационного продукта» достаточно велики приоритетным следует признать участие венчурных фондов, специально создаваемых для такого рода проектов. В дальнейшем, когда риски несколько спадают, вполне возможно уже и привлечение банка. Что же касается непосредственно налогового механизма, то здесь для стимулирования коммерческих банков, осуществляющих в достаточно крупных масштабах инновационное кредитование, по мнению заведующего кафедрой Финансовой академии при правительстве РФ Л. И. Гончаренко, целесообразно снизить ставку налога на прибыль до 18%. Однако такое снижение следует распространить на те банки, которые соблюдают определённые установленные законом условия: доля инновационного кредитования не должна, быть ниже 50% общей величины выдаваемых банком кредитов; инновационные кредиты должны выдаваться на срок не менее 6 месяцев; кредитуемые банком расходы на НИОКР должны давать положительные результаты.

**(Стр. 99)** Мы видим, что в настоящий момент инструменты налогового стимулирования инновационной деятельности используются; недостаточно эффективно. Нет единой, четкой налоговой политики стимулирования, а принимаемые меры носят точечный и бессистемный характер. Полагаем, что в ближайшее время необходимо разработать четкую специализированную программу, включающую систематизированные мероприятия, в том числе и налоговые, по стимулированию и поддержке инновационной деятельности в России. Это является объективной необходимостью, поскольку, если не поймать новую волну экономического роста в период её возникновения, то все нарастающее технологическое отставание российской экономики может привести, лишь к инерционному, догоняющему сценарию развития и в дальнейшем наша страна так и останется только сырьевым придатком мира, а не ключевым игроком глобальной экономики.

Имеющийся в России интеллектуально-кадровый потенциал превратился из актора собственной инновационной деятельности в актив, выводимый из страны и обеспечивающий инновационное развитие мировых технологических лидеров. Сегодня он практически не работает на экономику страны и её продвижение к обществу знаний. Для поиска ответа вопрос о причинах, недостаточной эффективности инновационной инфраструктуры требуется откровенный взгляд на достоинства и недостатки российского интеллектуального потенциала. XXI век — это век синтеза инженерных и социальных технологий. В конкуренции выигрывает сегодня тот, кто не только умеет производить инновации, но и может организовать их практическое применение. Интеллектуальный потенциал России имеет свои особенности, которые затрудняют его эффективное включение в

глобальную экономику знаний. Создание «тела новшества» всегда было сильной стороной российской науки, а коммерческая реализация инноваций либо отсутствовала вовсе, либо была крайне несовершенной. Основным же фактором инновационной экономики является не столько способность инженеров и предпринимателей выступать с новыми идеями, сколько их **(стр. 100)** возможность быть в курсе последних достижений в областях применения инноваций, лежащих за пределами их узкой специализации, а также умение воспользоваться полученными знаниями.

Россия имеет хороший интеллектуальный потенциал, но не научилась создавать на его основе капитализируемые активы [55 – По мнению экс-министра Б. Салтыкова, Россия - страна Кулибиных, а США - страна Эдисонов. Оба они - гениальные изобретатели, но между ними есть социальные различия: «У одного все отобрало государство, а другой оформил свои права на изобретения и процветал. У нас до сих пор знания не превращаются в инновации», - такова констатация Б. Салтыкова]. Поэтому простое увеличение финансирования науки и НИОКР не решает проблемы перехода к инновационной стратегии и стимулирования активности научно-промышленной сферы. Причина нынешней инновационной анемии России носит не столько научно-технический, сколько организационно-экономический характер. Основная проблема инновационной сферы России - неумение превращать интеллектуальный потенциал в активы, способные к эффективному обращению на мировых рынках высоких технологий. Поэтому важнейшей задачей инфраструктуры экономики знаний является обеспечение функционирования интеллектуального производства по всей цепочке: от получения заказов на новые разработки до продвижения результатов интеллектуальной деятельности на внутренний и мировой рынок.

Научно-техническому сообществу России необходимо научиться превращать свое несомненное умение правильно мыслить и изобретать в практически навыки эффективного извлечения интеллектуальной ренты из производимой знанием стоимости. Для рыночной капитализации интеллекта необходимо научиться эффективному превращению квалификации кадров — в лицензии и сертификаты, знаний — в права интеллектуальной собственности, а репутации — в брэнды и финансовые гарантии. С учетом данного обстоятельства государственные усилия должны быть направлены на создание механизма эффективной капитализации интеллектуального потенциала и формирование институтов инновационной экономики.

**(Стр. 101)** Существенное место в системе институтов современной экономики занимает корпорация, важнейший принцип организации которой — максимальная эффективность производства, а определяющий показатель успеха - стремление к лидерству. В СССР в период расцвета массового индустриального производства сформировался особый тип этатистских корпораций, являющихся частью государства, как мегакорпорации. Прямое или косвенное внеэкономическое принуждение к труду, лежащее в основе их деятельности, не совместимо с ценностями современного общества. По мере усиления роли технологий и знаний в структуре экономики безвозвратно уходит время этатистских компаний и основанных на них хозяйственных систем. Однако высокая, инерция этих структур требует специальных мер институционального

обеспечения инновационной стратегии.

Современные креативные корпорации воплощают собой тип организации наиболее адекватный потребностям развития интеллектуального капитала. Именно эти социально-производственные образования станут наиболее конкурентоспособными структурами на мировых рынках в первые десятилетия XXI века. Опыт их создания и функционирования требует изучения и распространения в наукоемких секторах экономики России.

В условиях постиндустриальной трансформации ядром эффективного экономического развития и повышения национальной конкурентоспособности выступают кластеры предприятий. Развитие кластеров компаний меняет облик экономической политики, а селективные методы государственной помощи и поддержки отдельных структурообразующих предприятий уступают место общим мерам по развитию условий функционирования кластеров.

В нынешних условиях ограниченного внутреннего спроса на ценные знания политика государства должна нацеливаться на постиндустриальный прорыв России на мировых рынках и эффективное встраивание интеллектуально-кадрового потенциала в систему удовлетворения **(стр. 102)** платежеспособного спроса, формируемого глобальными игроками мирового рынка наукоемкой продукции. Решению этих задач могут и должны способствовать меры по созданию и развитию технопарков в Российской Федерации.

Государственная поддержка экспорта высоких технологий – один из инструментов создания и функционирования инфраструктуры инновационной экономики. В нынешних условиях ограниченного внутреннего, спроса на ценные знания и технологические достижения этот инструмент представляется весьма значительным и эффективным. Меры поддержки экспорта высоких технологий должны нацеливаться сегодня на постиндустриальный прорыв России на мировых рынках и эффективное встраивание интеллектуально-кадрового потенциала страны в систему удовлетворения спроса глобальных производителей и потребителей наукоемкой продукции.

Основная задача государственных структур поддержки экспорта высоких технологий – оказание необходимого содействия выстраиванию каналов связи отечественных производителей знаний с мировым рынком. Ведь содержание представительств за рубежом, оплата расходов на командировки, затраты на маркетинг и т.д. непосильны для малых инновационных фирм со специалистами естественнонаучного профиля.

Организация систематической работы по формированию спроса на интеллектуальные услуги и разработки российских специалистов, а также по продвижению производимых знаний на мировой рынок и вообще в сферу экономики – это, как представляется, одна из главных проблем, на решении которой должны быть сосредоточены государственные усилия по поддержке экспорта высоких технологий.

Усилия государства должны быть сконцентрированы на создании совместно с бизнес-структурами и влиятельными консалтинговыми компаниями инновационной сферы крупного центра с функциями технологического брокера и генерального подрядчика на исполнение **(стр. 103)** внешних заказов. Задача такого центра – выстроить необходимые связи с потенциальными заказчиками на продукты и услуги,

подобрать соответствующих исполнителей из числа российских компаний и специалистов организовать получение ими соответствующих лицензий и сертификатов, предоставить необходимые финансовые, гарантии, обеспечить юридическое обеспечение и контроль качества исполнения работ.

В целях повышения эффективности стимулирования внедрения инновационных наукоемких технологий на предприятиях региона необходимо обеспечить сбалансированное воздействие на процессы разработки и реализации наукоемких технологий. Достижение этой цели представляется возможным, в том, случае, если управление внедрением наукоемких технологий будет включать управленческие подсистемы по менеджменту финансовой составляющей, операционных процессов, взаимоотношений, с потребителями наукоемких технологий (как внешними, так и внутренними), а также меры по развитию человеческого организационного и информационного потенциала региона, что соответствует сбалансированной структуре, предложенной в рамках системы сбалансированных показателей.

В рамках финансового менеджмента внедрения наукоемких технологий на мезоуровне одним из ключевых инструментов являются инвестиционный налоговый кредит, представляющий собой форму прямого финансирования наукоемкой активности хозяйствующих субъектов, эффективность которого может быть повышена за счет реализации серии мер по упрощению процедуры получения данного кредита. Вторым действенным инструментом является участие региональных органов власти в инвестиционно-венчурном финансировании, эффективность которого, в свою очередь, может быть повышена посредством изменения критериев отбора проектов. В настоящее время для этих целей используется институт специальной государственной экспертизы, тогда как более рациональным управленческим механизмом отбора является независимая экспертиза, проводимая предпринимательским (стр. 104) сообществом, результаты которой могут быть определены на основе предлагаемой доли финансирования проекта бизнес-структурами.

Управляющие воздействия на процессы внедрения наукоемких технологий на предприятиях региона в рамках совершенствования операционных процессов включают в себя создание консалтингового подразделения, базовой функцией которого должно стать оказание услуг по оформлению прав собственности на инновации, сертификации продукции (например, фармакологической). Указанные процедуры являются достаточно затратными в пересчете на финансовый и временной ресурс инновационных наукоемких предприятий, то есть снижение соответствующих расходов явилось бы важнейшим стимулом для развития наукоемких технологий в регионе.

Совершенствование менеджмента отношений с потребителями наукоемких технологий на мезоуровне представляет собой реализацию серии мер по облегчению взаимодействия внутренних и внешних потребителей в формате создания информационной платформы, на которой располагались бы действующие предложения в сфере разработки, внедрения и поддержки наукоемких технологий. Данная платформа должна существовать как в виртуальном пространстве (в виде подраздела электронного правительства региона), так и в физическом воплощении в виде, например, постоянно действующей демонстрационной лаборатории, что позволит потенциальным пользователям не только ознакомиться с характеристиками

научных продуктов региональных производителей, но и провести их тестирование. Размещение такой демонстрационной площадки в депрессивном районе региона будет также способствовать решению проблемы пространственной поляризации.

Развитие человеческого, информационного и организационного потенциала региона реализуется посредством предоставления грантов на обучение представителям предпринимательских и образовательных структур, по итогам которого представители региона обязуются в течение (стр. 105) определенного срока вести консалтинговую деятельность по разработке организации и управлению внедрением наукоемких технологий либо в рамках образовательного процесса (для представителей образовательных структур), либо на базе регионального консультационного центра. Одновременно в рамках развития организационного: потенциала целесообразно осуществлять комплекс мер по упрощению взаимодействия предпринимательского сообщества и населения с государственными органами по вопросам, относящимся к внедрению и поддержке наукоемких технологий.

Реализация предложенного комплекса мер позволит сформировать систему регионального; управления сбалансированным внедрением наукоемких технологий. В то же время необходимо обеспечить рациональное управление инновационным развитием на уровне хозяйствующих субъектов. Для достижения этой цели представляется целесообразным рассмотреть механизмы инжиниринга промышленных предприятий региона» – дословно на 11 страницах (стр. 95–105) с сохранением пунктуации, цифр, использованием аббревиатур с указанием ссылок и источников литературы совпадает с текстом диссертации Гаранина А.В. стр. 97–107, кроме того представленный текст в работе Лебеденко О.В. включает выводы, которые не являются авторскими и дословно совпадают с выводами из диссертации Гаранина А.В.: «(Стр. 97) В настоящее время показатели инновационной активности в РФ значительно уступают аналогичным показателям ведущих западных государств и имеют слабо выраженную тенденцию к росту. За период 2000-2007 гг. удельный вес инновационной продукции в общем объеме производства составил в среднем 5%. Считаем, что обеспечение инновационного развития экономики должно осуществляться по двум основным направлениям:

1. Растущее финансирование и поддержка науки в целях создания условий для научных открытий и крупных изобретений с одновременным (стр. 98) обеспечением защиты права интеллектуальной собственности. Это направление непосредственно направлено на базисные инновации или нововведения о которых мы упоминали чуть выше.

2. Формирование предпосылок для широкой экономической активности, поддержка инновационной политики больших и малых хозяйствующих субъектов путем создания условий наибольшего благоприятствования для внедрения новых форм производства.

В рамках второго направления особо хотелось бы остановиться на налоговой политике. Как известно, налоговая политика является одним из самых действенных механизмов регулирования в руках государства. Но, к сожалению, в настоящее время общая конструкция налоговой системы такова, что позволяет эффективно

реализовывать лишь одну из своих функций - фискальную. При этом на втором плане остаются функции налоговой системы, особенно важные в сфере развития инноваций, такие как стимулирующая и распределительная.

К факторам, оказывающим негативное влияние на налоговую составляющую инновационной деятельности в России, можно отнести следующие:

1. Отсутствие методических разработок в системе правового регулирования налоговых отношений в инвестиционной и инновационной сфере.

2. Недостатки законодательного регулирования, влекущие за собой издание большого количества подзаконных ведомственных актов по отдельным вопросам налогообложения, которые часто противоречат другим нормативным документам, создавая проблемные ситуации, как для налогоплательщиков; так и для субъектов налогового администрирования. Данные обстоятельства вносят неопределенность в инновационный процесс и повышают налоговые риски при осуществлении инвестиций в инновационные проекты. (Стр. 99)

3. Бессистемность внесения изменений и дополнений в законодательство о налогах и сборах, которое как решало, так и решает сиюминутные тактические задачи как Правительства, так и отдельных групп налогоплательщиков.

В РФ из существующих в мировой практике методов стимулирования инноваций на предприятиях применяется лишь ускоренная амортизация основных средств, используемых только в НИОКР. Однако и это не является эффективным методом стимулирования НИОКР, поскольку ускоренная амортизация с экономической точки зрения, представляет собой лишь способ снижения убытков организации от инфляции - сумма начисленной за несколько лет амортизации основных средств значительно меньше их стоимости в год их приобретения.

Что касается инвестиционного налогового кредита (ИНК), то данная мера не эффективна по сравнению с зарубежными странами, где по своей сути налоговый кредит на НИОКР несколько отличен от российского «аналога». Из-за того, что условия предоставления ИНК не удовлетворяют налогоплательщиков, данный важнейший инструмент развития российской экономики практически не работает. За последние десять лет по линии федеральных налогов не выдано ни одного инвестиционного налогового кредита [41 – Пансков В.Г. О налоговом стимулировании инвестиционной деятельности / В.Г. Пансков // Финансы. - 2009. - №2. - С. 37-42].

Необходимо так же добавить, что с 1 января 2008 года освобождена от уплаты НДС передача исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности, а так же их использование на основании лицензионного договора. В основных направлениях налоговой политики на 2009 год и на плановый период 2010 и 2011 годов это декларируется, как мера по налоговому стимулированию инновационной деятельности. Однако с этим довольно трудно согласиться, поскольку указанная льгота ориентированна лишь на реализацию патента; товарного знака и т. д. то есть на конечный (стр. 100) результат инновационной деятельности. Непосредственно же для инноваций она не представляет ценности.

В целях создания действительно выгодных условий для инновационной деятельности предприятий меры стимулирования должны реализовываться, прежде всего, на начальных этапах научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок. К таким мерам можно отнести, широко используемые в мировой

практике, налоговые кредиты на длительный срок, увеличение налоговых вычетов из налогооблагаемой базы по прибыли в текущем налоговом периоде, освобождение от налогообложения прибыли при условии ее реинвестирования в новые проекты и т.д.

По мнению многих отечественных экономистов, основным фактором, препятствующим развитию инновационных процессов в российской экономике, является дефицит финансовых ресурсов предприятий. Основным источником финансирования инноваций являются собственные средства предприятий. За счет них покрывается примерно 80 % затрат. Что касается заемных средств, включая банковские кредиты, то покрывают около 15% общего объема затрат на технологические инновации.

Банки являются; важнейшими участниками инновационно-инвестиционной деятельности. Этот факт не подвергается сомнению. Однако роль банков в инновационном инвестировании хозяйствующих субъектов, остаётся очень скромной. Причиной этому является то, что эффективность предполагаемого к рассмотрению и реализации инновационного проекта, как правило; под большим вопросом. Заёмщик-подобной кредитной историей в большинстве своём не располагает, так же как и приемлемым имуществом под залог либо надежным поручительством. То есть, банки попросту опасаются риска. В условиях сложившегося в настоящее время финансового кризиса эти опасения значительно усиливаются.

По нашему мнению, на первоначальном этапе, когда риски связанные разработкой и внедрением; «инновационного продукта» достаточно велики приоритетным следует признать участие венчурных фондов, специально (стр. 101) создаваемых для такого рода проектов. В дальнейшем, когда риски несколько спадают, вполне возможно уже и привлечение банка. Что же касается непосредственно налогового механизма, то здесь для стимулирования коммерческих банков, осуществляющих в достаточно крупных масштабах инновационное кредитование, по мнению заведующего кафедрой Финансовой академии при правительстве РФ Л. И. Гончаренко, целесообразно снизить ставку налога на прибыль до 18%. Однако такое снижение следует распространить на те банки, которые соблюдают определённые установленные законом условия: доля инновационного кредитования не должна, быть ниже 50% общей величины выдаваемых банком кредитов; инновационные кредиты должны выдаваться на срок не менее 6 месяцев; кредитуемые банком расходы на НИОКР должны давать положительные результаты.

Мы видим, что в настоящий момент инструменты налогового стимулирования инновационной деятельности используются; недостаточно эффективно. Нет единой, четкой налоговой политики стимулирования, а принимаемые меры носят точечный и бессистемный характер. Полагаем, что в ближайшее время необходимо разработать четкую специализированную программу, включающую систематизированные мероприятия, в том числе и налоговые, по стимулированию и поддержке инновационной деятельности в России. Это является объективной необходимостью, поскольку, если не поймать новую волну экономического роста в период её возникновения, то все нарастающее технологическое отставание российской экономики может привести, лишь к инерционному, догоняющему сценарию развития и в дальнейшем наша страна так и останется только сырьевым придатком мира, а не ключевым игроком глобальной экономики.

Имеющийся в России интеллектуально-кадровый потенциал превратился из актора собственной инновационной деятельности в актив, выводимый из страны и обеспечивающий инновационное развитие мировых технологических лидеров. Сегодня он практически не работает на экономику (стр. 102) страны и её продвижение к обществу знаний. Для поиска ответа вопрос о причинах, недостаточной эффективности инновационной инфраструктуры требуется откровенный взгляд на достоинства и недостатки российского интеллектуального потенциала. XXI век — это век синтеза инженерных и социальных технологий. В конкуренции выигрывает сегодня тот, кто не только умеет производить инновации, но и может организовать их практическое применение. Интеллектуальный потенциал России имеет свои особенности, которые затрудняют его эффективное включение в глобальную экономику знаний. Создание «тела новшества» всегда было сильной стороной российской науки, а коммерческая реализация инноваций либо отсутствовала вовсе, либо была крайне несовершенной. Основным же фактором инновационной экономики является не столько способность инженеров и предпринимателей выступать с новыми идеями, сколько их возможность быть в курсе последних достижений в областях применения инноваций, лежащих за пределами их узкой специализации, а также умение воспользоваться полученными знаниями.

Россия имеет хороший интеллектуальный потенциал, но не научилась создавать на его основе капитализируемые активы [42 – По мнению экс-министра Б. Салтыкова, Россия - страна Кулнбиных, а США - страна Эдисонов. Оба они - гениальные изобретатели, но между ними есть социальные различия: «У одного все отобрало государство, а другой оформил свои права на изобретения и процветал. У нас до сих пор знания не превращаются в инновации», - такова констатация Б. Салтыкова]. Поэтому простое увеличение финансирования науки и НИОКР не решает проблемы перехода к инновационной стратегии и стимулирования активности научно-промышленной сферы. Причина нынешней инновационной анемии России носит не столько научно-технический, сколько организационно-экономический характер. Основная проблема инновационной сферы России - неумение превращать интеллектуальный потенциал в активы, способные к эффективному обращению на мировых рынках высоких технологий. Поэтому важнейшей задачей инфраструктуры экономики знаний является обеспечение функционирования интеллектуального производства по всей (стр. 103) цепочке: от получения заказов на новые разработки до продвижения результатов интеллектуальной деятельности на внутренний и мировой рынок.

Научно-техническому сообществу России необходимо научиться превращать свое несомненное умение правильно мыслить и изобретать в практические навыки эффективного извлечения интеллектуальной ренты из производимой знанием стоимости. Для рыночной капитализации интеллекта необходимо научиться эффективному превращению квалификации кадров — в лицензии и сертификаты, знаний — в права интеллектуальной собственности, а репутации — в брэнды и финансовые гарантии. С учетом данного обстоятельства государственные усилия должны быть направлены на создание механизма эффективной капитализации интеллектуального потенциала и формирование институтов инновационной экономики.

Существенное место в системе институтов современной экономики занимает

корпорация, важнейший принцип организации которой – максимальная эффективность производства, а определяющий показатель успеха – стремление к лидерству. В СССР в период расцвета массового индустриального производства сформировался особый тип этатистских корпораций, являющихся частью государства, как мегакорпорации. Прямое или косвенное внеэкономическое принуждение к труду, лежащее в основе их деятельности, не совместимо с ценностями современного общества. По мере усиления роли технологий и знаний в структуре экономики безвозвратно уходит время этатистских компаний и основанных на них хозяйственных систем. Однако высокая, инерция этих структур требует специальных мер институционального обеспечения инновационной стратегии.

Современные креативные корпорации воплощают собой тип организации наиболее адекватный потребностям развития интеллектуального капитала. Именно эти социально-производственные образования станут наиболее конкурентоспособными структурами на мировых рынках в первые десятилетия XXI века. Опыт их создания и **(стр. 104)** функционирования требует изучения и распространения в наукоемких секторах экономики России.

В условиях постиндустриальной трансформации ядром эффективного экономического развития и повышения национальной конкурентоспособности выступают кластеры предприятий. Развитие кластеров компаний меняет облик экономической политики, а селективные методы государственной помощи и поддержки отдельных структурообразующих предприятий уступают место общим мерам по развитию условий функционирования кластеров.

В нынешних условиях ограниченного внутреннего спроса на ценные знания политика государства должна нацеливаться на постиндустриальный прорыв России на мировых рынках и эффективное встраивание интеллектуально-кадрового потенциала в систему удовлетворения платежеспособного спроса, формируемого глобальными игроками мирового рынка наукоемкой продукции. Решению этих задач могут и должны способствовать меры по созданию и развитию технопарков в Российской Федерации.

Государственная поддержка экспорта высоких технологий – один из инструментов создания и функционирования инфраструктуры инновационной экономики. В нынешних условиях ограниченного внутреннего, спроса на ценные знания и технологические достижения этот инструмент представляется весьма значительным и эффективным. Меры поддержки экспорта высоких технологий должны нацеливаться сегодня на постиндустриальный прорыв России на мировых рынках и эффективное встраивание интеллектуально-кадрового потенциала страны в систему удовлетворения спроса глобальных производителей и потребителей наукоемкой продукции.

Основная задача государственных структур поддержки экспорта высоких технологий – оказание необходимого содействия выстраиванию каналов связи отечественных производителей знаний с мировым рынком. Ведь **(стр. 105)** содержание представительств за рубежом, оплата расходов на командировки, затраты на маркетинг и т.д. непосильны для малых инновационных фирм со специалистами естественнонаучного профиля.

Организация систематической работы по формированию спроса на

интеллектуальные услуги и разработки российских специалистов, а также по продвижению производимых знаний на мировой рынок и вообще в сферу экономики – это, как представляется, одна из главных проблем, на решении которой должны быть сосредоточены государственные усилия по поддержке экспорта высоких технологий.

Усилия государства должны быть сконцентрированы на создании совместно с бизнес-структурами и влиятельными консалтинговыми компаниями инновационной сферы крупного центра с функциями технологического брокера и генерального подрядчика на исполнение внешних заказов. Задача такого центра – выстроить необходимые связи с потенциальными заказчиками на продукты и услуги, подобрать соответствующих исполнителей из числа российских компаний и специалистов организовать получение ими соответствующих лицензий и сертификатов, предоставить необходимые финансовые гарантии, обеспечить юридическое обеспечение и контроль качества исполнения работ.

В целях повышения эффективности стимулирования внедрения инновационных наукоемких технологий на предприятиях региона необходимо обеспечить сбалансированное воздействие на процессы разработки и реализации наукоемких технологий. Достижение этой цели представляется возможным, в том, случае, если управление внедрением наукоемких технологий будет включать управленческие подсистемы по менеджменту финансовой составляющей, операционных процессов, взаимоотношений, с потребителями наукоемких технологий (как внешними, так и внутренними), а также меры по развитию человеческого организационного и информационного потенциала региона, что **(стр. 106)** соответствует сбалансированной структуре, предложенной в рамках системы сбалансированных показателей.

В рамках финансового менеджмента внедрения наукоемких технологий на мезоуровне одним из ключевых инструментов являются инвестиционный налоговый кредит, представляющий собой форму прямого финансирования наукоемкой активности хозяйствующих субъектов, эффективность которого может быть повышена за счет реализации серии мер по упрощению процедуры получения данного кредита. Вторым действенным инструментом является участие региональных органов власти в инвестиционно-венчурном финансировании, эффективность которого, в свою очередь, может быть повышена посредством изменения критериев отбора проектов. В настоящее время для этих целей используется институт специальной государственной экспертизы, тогда как более рациональным управленческим механизмом отбора является независимая экспертиза, проводимая предпринимательским сообществом, результаты которой могут быть определены на основе предлагаемой доли финансирования проекта бизнес-структурами.

Управляющие воздействия на процессы внедрения наукоемких технологий на предприятиях региона в рамках совершенствования операционных процессов включают в себя создание консалтингового подразделения, базовой функцией которого должно стать оказание услуг по оформлению прав собственности на инновации, сертификации продукции (например, фармакологической). Указанные процедуры являются достаточно затратными в пересчете на финансовый и временной ресурс инновационных наукоемких предприятий, то есть снижение соответствующих

расходов явилось бы важнейшим стимулом для развития наукоемких технологий в регионе.

Совершенствование менеджмента отношений с потребителями наукоемких технологий на мезоуровне представляет собой реализацию серии мер по облегчению взаимодействия внутренних и внешних потребителей в формате создания информационной платформы, на которой располагались (стр. 107) бы действующие предложения в сфере разработки, внедрения и поддержки наукоемких технологий. Данная платформа должна существовать как в виртуальном пространстве (в виде подраздела электронного правительства региона), так и в физическом воплощении в виде, например, постоянно действующей демонстрационной лаборатории, что позволит потенциальным пользователям не только ознакомиться с характеристиками наукоемких продуктов региональных производителей, но и провести их тестирование. Размещение такой демонстрационной площадки в депрессивном районе региона будет также способствовать решению проблемы пространственной поляризации.

Развитие человеческого, информационного и организационного потенциала региона реализуется посредством предоставления грантов на обучение представителям предпринимательских и образовательных структур, по итогам которого представители региона обязуются в течение определенного срока вести консалтинговую деятельность по разработке организации и управлению внедрением наукоемких технологий либо в рамках образовательного процесса (для представителей образовательных структур), либо на базе регионального консультационного центра. Одновременно в рамках развития организационного потенциала целесообразно осуществлять комплекс мер по упрощению взаимодействия предпринимательского сообщества и населения с государственными органами по вопросам, относящимся к внедрению и поддержке наукоемких технологий.

Реализация предложенного комплекса мер позволит сформировать систему регионального управления сбалансированным внедрением наукоемких технологий. В то же время необходимо обеспечить рациональное управление инновационным развитием на уровне хозяйствующих субъектов. Для достижения этой цели представляется целесообразным рассмотреть механизмы инжиниринга промышленных предприятий региона.»

**6. Сравнение текста диссертации Лебеденко О.В. с текстом статьи Смирнова В.В. на тему «Теоретические аспекты процесса обеспечения качества продукции». В тексте диссертации Лебеденко О.В. ссылки на работы Смирнова В.В. отсутствуют.**

**Фрагмент текста диссертации Лебеденко О.В., стр. 44–53:** «(Стр. 44) В условиях неустойчивой экономики все большее значение приобретает необходимость внедрения эффективной системы управления на *наукоемких производственных* предприятиях *региона*, которая обеспечивала бы постоянное улучшение производственного процесса и реализацию мероприятий по повышению конкурентоспособности продукции, товара и организации в целом. [...]

**(Стр. 45)** Внедрение системы менеджмента качества, ориентированной на достижение результатов, основанных на целях качества, а именно удовлетворении

нужд и ожиданий потребителей, развитие предприятия и охраны окружающей среды создает уверенность в возможностях и надежности ее процессов, так же, как и основу для постоянного улучшения *деятельности организации*.

Обострение конкуренции и действие, факторов, связанных с ускорением темпов научно-технического прогресса, уже в конце 40-х годов, подтолкнули руководителей промышленных фирм к «комплексному управлению качеством».

**(Стр. 46)** В методическом плане переход от традиционного контроля качества к управлению качеством представлял нечто принципиально новое: вместо обнаружения дефектов продукции ставилась задача их предупреждения. Механизм комплексного управления качеством ориентировал всю систему предпринимаемых мер на достижение заданного уровня качества продукции. При этом комплексное управление дополняло ранее использовавшиеся статистические инструменты контроля качества методами метрологии, сбора информации о качестве, мотивации качества, стандартизации, сертификации и многими другими [35 – Ухов Н.Н. Управление качеством / Н.Н. Ухов, Ю.И. Ефимов. Горький: Волго-Вят. кн. изд-во, 1997. С.49].

Комплексное управление качеством, аккумулировавшее элементы организационного и технического руководства, позволило многим фирмам добиться значительных результатов в улучшении качества продукции и снижении расходов на него.

Конец 1980-х годов ознаменовался появлением новой методологии обеспечения качества продукции на основе международных стандартов ISO 9000. Согласно данной методологии создание на предприятии высокоэффективных и результативных СМК, отвечающих положениям стандартов ISO, является гарантией того, что требования потребителей будут действительно удовлетворены. По мнению А. Фейгебаума, стандарты ISO служат основой «элементарного предконкурентного уровня», достижение которого предопределяет успех предприятия в экономической деятельности. Можно утверждать, что разработка и реализация концепции стандартов ISO 9000 стали очередным этапом работ по обеспечению качества на предприятиях [36 – Гиссин В.И. Управление качеством продукции / В.И. Гиссин. Ростов н/Д.: Феникс, 2000. С. 152].

Решающее влияние на современную теорию и практику обеспечения качества, начиная с четвертого этапа, оказали работы таких всемирно известных специалистов, как У. Шухарт, Э. Деминг, Дж. Джуран, Ф. Кросби, **(стр. 47)** А. Фейгенбаум, К. Исикава, Г. Тагути. Эти работы легли в основу профессиональной концепции качества [37. Бенделл Т. Наставники качества. Сборник кратких очерков о самых знаменитых зарубежных деятелях в области качества / Т. Бенделл; пер. с англ. А. Константинова при участии М. Розно. М.: РИА «Стандарты и качество», 2000. С.9].

На сегодняшний день в теории и практике менеджмента качества существует достаточно хорошо разработанный методологический аппарат, который часто связывают со стандартами ISO, различными теориями основоположников качества и концепцией всеобщего управления на основе качества (TQM). *Рассмотрим некоторые из них.*

1. Концепция Э. Деминга. В работах, посвященных решению проблем и непрерывным улучшениям, он призывал применять системный подход. Методика

PlanDo-Check-Action (планируй – делай – проверяй – действуй), названная циклом Деминга, – пример такого системного подхода для непрерывных улучшений. Из концептуальных высказываний Э. Деминга не следует, что ориентация на потребителя является неотъемлемой частью стратегии улучшения качества [38 – Деминг Э.У. Выход из кризиса / Э.У. Деминг. Тверь: Альба, 1994. С.38-52].

2. Концепция Дж. Джурана. В своих работах Дж. Джуран заходит дальше концептуальных рассуждений и предлагает конкретные методики и техники сбора и развертывания требований потребителя. Наиболее значительные элементы его работ – концепция систематического сбора требований потребителя, определение параметров качества на ранней стадии для последующего контроля достижения целей, функционально-стоимостный анализ как инструмент учета требований потребителя [39 – Карначева Т.Г. Оценка затрат на качество продукции / Т.Г. Карначева // Автоматизация и современные технологии, 2001. № 6. С.15-17].

3. Концепция А. Фейгенбаума. Главным положением его концепции является мысль о всеохватности управления качеством. Исходная точка для работ по улучшению качества, говорит он, – это ожидания потребителя. При этом он учитывает сформулированные в работах Э. Деминга и Дж. Джурана влияние стоимостного фактора улучшения качества. А. Фейгенбаум особо отмечал важность межфункциональной работы, мотивации и квалификации (**стр. 48**) сотрудников. Он заложил важные основы в области TQM. Его положения носили общий теоретический характер и мало затрагивали решение конкретных задач [40 – Всеобщее управление качеством: учебник для вузов / О.П. Глудкин, Н.М. Горбунов, А.И. Гуров, Ю.В. Зорин; под ред. О.П. Глудкина. М.: Радио и связь, 1999. С.116-132].

4. Концепция Ф. Кросби. Филип Кросби – еще один представитель приверженцев подхода всеобщего управления на основе качества. Он уделяет особое внимание принципам предотвращения дефектов, созданию атмосферы, стимулирующей работников к повышению качества, оценке затрат на качество. В этом смысле Ф. Кросби придерживается классического подхода к качеству, который берет начало с эпохи тейлоризма [41 – Окрепилов В.В. Управление качеством: учебник для вузов. 2-е изд. доп. и перераб. / В.В. Окрепилов. М.: Экономика, 1998. С.49-53].

5. Концепция К. Исикавы. Основываясь на концепциях Э. Деминга и Дж. Джурана, Каору Исикава развил концепцию всеобщего контроля качества. (CWQC). За счет более глубокого учета особенностей внутренней организации предприятия в методике улучшения концепция Исикавы представляет собой значительный прогресс в сравнении с концепциями Деминга и Джурана. Помимо CWQC этому существенно способствуют разработанные им инструменты, такие как «Семь инструментов качества», методика развертывания функций качества (QFD) и развитые им методики в области обучения кадров и статистических методов [42 – Исикава К. Японские методы управления качеством / К. Исикава; сокр. пер. с англ.; науч. ред. и авт. предисл. А.В. Гличев. М.: Экономика, 1988. С.56].

6. Концепция достижения качества через требования стандартов. Многие идеи, высказанные основоположниками теории качества, были воплощены в виде требований стандартов ISO 9001, QS - 9000 и норм VDA. В ГОСТ Р ИСО 9000-2001 «Система менеджмента, качества. Требования» описываются минимальные требования, которым должна соответствовать СМК предприятия. Требования носят

универсальный характер, они могут быть применены к СМК предприятия любой отрасли. Соответствие СМК (**стр. 49**) данным требованиям позволяет предприятию не проходить аудит у каждого из заказчиков [43 – Капырин В.В. Системы управления качеством / В.В. Капырин, Т.Д. Корнев. М.: «Европейский центр по качеству», 2002. 3].

7. Концепция всеобщего управления на основе качества (TQM). Теоретические основы концепции TQM были заложены Э. Демингом и Дж. Джураном. Значительный вклад в сегодняшнее понимание концепции всеобщего управления на основе качества сделали А. Фейгенбаум и японские ученые, среди которых особое место занимает К. Исикава. TQM базируется на внутренней философии обеспечения качества предприятия посредством соответствующих методов и технологий. Рассмотрим основные принципы TQM [44 – Окрепилов В.В. Управление качеством: учебник для вузов. 2-е изд. доп. и перераб. / В.В. Окрепилов. М.: Экономика, 1998. **С. 136-158**].

1. Качество – стратегическая цель предприятия. Качество должно быть целью номера один в первую очередь для руководства, задача которого распространить функцию качества на менеджмент и сотрудников.

2. Вовлеченность всех сотрудников. TQM можно успешно реализовать только там, где все сотрудники активно вовлечены в этот процесс.

3. Понимание качества в широком смысле. Помимо традиционного понимания качества по отношению к товару, должно рассматриваться качество услуги, процесса, работы, окружающей среды.

4. Предупреждение несоответствий. Сбор требований от потребителя на ранней стадии разработки продукции – наиболее действенное средство для снижения затрат на устранение несоответствий.

5. Ориентация на потребителя. Потребитель определяет, что понимать под качеством. Те свойства продукции, которые с точки зрения клиента полезны для использования, необходимо обязательно учитывать.

6. Ориентация на процессы означает, что ключевое значение имеет не только результат, но и процесс, так как только безошибочный процесс ведет к бездефектной продукции. (**стр. 50**)

7. Ориентация на персонал. Особое внимание необходимо уделять аспектам, связанным с мотивацией, коммуникацией, развитием, благодарностью и межфункциональным взаимодействием сотрудников.

8. Непрерывное улучшение продукции возможно лишь при постоянном непрерывном улучшении процессов. Улучшение необходимо производить с использованием цикла Деминга (PDCA).

9. Контроль затрат на качество.

В зависимости от этапа жизненного цикла (планирование, разработка, производство, эксплуатация) расходы на устранение дефектов повышаются в среднем в 10 раз, т.е. расходы на этапе эксплуатации превышают расходы на этапе планирования в 1000 раз [45. Экономика предприятия (фирмы): учебник / под ред. О.И. Волкова и О.В. Девяткина. 3-е изд. перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2006. **С. 469**].

В то же время основными проблемами отечественных производителей являются низкое качество и недопустимо длительные сроки между разработкой новой продукции и запуском ее в производство.

Данные проблемы являются следствием комплекса причин, среди которых стоит выделить следующее [46. Волков О.И. Экономика предприятия (фирмы): учебник. 3-е изд, перераб. и доп. / О.И. Волков, О.В. Девяткин. М: ИНФРА-М, 2006. С. 512]: 1) отсутствие отлаженного процесса сбора, оценки потребителя; 2) отсутствие отлаженных процессов постановки по всей продукции в серийное производство; 3) невозможность обеспечения заложенных требований по качеству в ходе освоения новой продукции как собственными производителями, так и поставщиками; 4) отсутствие отлаженного процесса по непрерывному улучшению качества продукции на основе данных, полученных от потребителя.

**Однако разработка, внедрение и сертификация СМК в соответствии с ISO 9000-2000 на промышленном предприятии не дает гарантии полного успеха.** Существует ряд проблем, возможных при разработке и внедрении (стр. 51) СМК, а при сертификации «закрепленных» ввиду незамеченных, неучтенных несоответствий, формализма или некомпетентности аудиторов [47 – Ларин В.М. Проблемы управления качеством продукции / В.М. Ларин; под ред. Бенумана Б.Л. Саратов: Изд-во Сарат. ун-та, 1981. С. 113-128].

Рассмотрим возможные причины неблагоприятного внедрения СМК [48. Егорова Л. Причины неэффективности систем менеджмента качества / Л. Егорова // Стандарты и качество. 2006. № 12. С. 54-59].

Причина 1 – Отстраненность высшего руководства. Непонимание высшим руководством многих организаций своей ведущей роли и обязанностей при создании, функционировании и постоянном улучшении результативности СМК.

Причина 2 – Не полностью реализуются требования ISO 9001:2000. Стандарт содержит «фундаментальные» (структурообразующие) и «элементарные» требования к СМК. К структурообразующим требованиям относятся: удовлетворенность потребителей, постоянное улучшение продукции (услуги) и самой СМК и процессный подход [49 – МакЛинн Джеймс. Превращение качества в надежность / Джеймс МакЛинн // Деловое совершенство. 2007. №2. С.13-17]. «Элементарные» требования получаются путем дифференцирования норм стандарта.

Причина 3 – Некомпетентность в интерпретации требований ISO 9001:2000 (без учета отраслевой специфики). Любая организация, прежде чем разработать СМК, должна интерпретировать ISO 9001:2000 применительно к своей, специфике. При разработке интерпретаций недопустимы исключения, каких либо требований ISO 9001:2000 [50 – Инструменты качества: гистограмма, диаграмма Парето. Сер. Все о качестве. Зарубежный опыт. Вып. 13, 2000. М.: НТК «Трек», 2000 С. 168].

Причина 4 – Непонимание подавляющим большинством персонала организации сути СМК. Согласно ISO 9001:2000, персонал, выполняющий работу, влияющую на качество продукции, должен быть компетентным на основе соответствующего образования, подготовки, навыков и опыта. Некомпетентность персонала приводит к непониманию самой сути СМК.

Причина 5 – Фиктивное «внедрение» СМК. Формальный подход к разработке и внедрению СМК приводит к ее практической (стр. 52) неработоспособности и отсутствию какого-либо положительного эффекта от внедрения.

Причина 6 – Нарушение процессов сертификации. Недостатки разработки и внедрения СМК в организации могут усугубляться также недостатками процессов сертификации, связанными с различными причинами [51 – Кампанелла Дж.

Экономика качества. Основные принципы и их применение / Дж. Кампанелла; пер. с англ. А. Раскина; науч. ред. Ю.П. Адлер, С.Е. Щепетова. М.: РИА «Стандарты и качество», 2005. С. 115]: нарушение правил функционирования органов по сертификации; недостаточная компетентность аудиторов; недостаточная суммарная компетентность комиссии по сертификации, что может быть связано с отсутствием в ней аудитора (эксперта) или технического эксперта со специализацией в области экономической деятельности сертифицируемой организации; умышленные или пристрастные действия аудиторов; неэффективная технология проведения аудита «на месте»; слабый контроль органов по сертификации аккредитующими организациями; отсутствие национальной системы аккредитации и др.

Причина 7 – Невыполнение организацией в полном объеме требования ISO 9001:2000 по обеспечению удовлетворенности потребителей и отсутствие ориентации органов по сертификации на проверку этого требования. Основным преимуществом СМК на базе стандартов ISO является всеобщий охват всей структуры предприятия. В системе задействованы все участники циклов производства и коммерческой деятельности предприятия. Тем самым обеспечивается всеобщая направленность руководства и персонала на поддержание и обеспечение установленного уровня качества.

Стандарты ISO широко распространены во всем мире, сертификаты выдаются как в высокоразвитых, так и в развивающихся странах. Наличие СМК на базе стандартов ISO является гарантом надежности предприятия и создает ему определенный положительный имидж у партнеров и потребителей.

**(Стр. 53)** Поскольку экономика Российской Федерации проходит процесс интеграции в мировой рынок, для работы с зарубежными партнерами и продвижения готовой продукции за пределами России важным условием заключения сделок и успешной внешнеэкономической деятельности предприятий- страны является наличие сертификата соответствия СМК требованиям ISO» – **фактически дословно на 10 страницах (стр. 44–53) за исключением замены слов «промышленные предприятия», на словосочетание «наукоемкий производственный комплекс», присутствием перефразирования одного предложения (выделено курсивом), наблюдается заимствование с копированием авторского стиля разграничения на абзацы, перечисления, систематизацией периодов исторических школ развития управления качеством, абсолютно идентичными ссылками цитируемых источников, одинаковых по расположению и включению в совпадающие предложения, при этом заимствуется полностью текст статьи Смирнова В.В. стр. 511–515 подряд несколько страниц (5 страниц из 8 страниц статьи, за исключением 10 предложений, фрагментарно исключенных из диссертации – выделено курсивным полужирным начертанием): «(Стр. 509) В условиях неустойчивой экономики все большее значение приобретает необходимость внедрения эффективной системы управления на *промышленных* предприятиях, которая обеспечивала бы постоянное улучшение производственного процесса и реализацию мероприятий по повышению конкурентоспособности продукции, товара и организации в целом. [...]**

**(Стр. 511)** Обострение конкуренции и действие факторов, связанных с ускорением темпов научно-технического прогресса, уже в конце 40-х годов

подтолкнули руководителей промышленных фирм к «комплексному управлению качеством».

В методическом плане переход от традиционного контроля качества к управлению качеством представлял нечто принципиально новое: вместо обнаружения дефектов продукции ставилась задача их предупреждения. Механизм комплексного управления качеством ориентировал всю систему предпринимаемых мер на достижение заданного уровня качества продукции. *При этом* комплексное управление дополняло ранее использовавшиеся статистические инструменты контроля качества методами метрологии, сбора информации о качестве, мотивации качества, стандартизации, сертификации и многими другими [20 – Ухов Н.Н. Управление качеством / Н.Н. Ухов, Ю.И. Ефимов. Горький: Волго-Вят. кн. изд-во, 1997. 167 с.].

Комплексное управление качеством, аккумулировавшее элементы организационного и технического руководства, позволило многим фирмам добиться значительных результатов в улучшении качества продукции и снижении расходов на него.

*На базе общей методологии комплексного управления качеством 1960-х – 1970-х годов в разных странах с учетом их национальных и экономических условий были сформулированы специфические организационные подходы к управлению качеством на уровне фирмы [1].*

Конец 1980-х годов ознаменовался появлением новой методологии обеспечения качества продукции на основе международных стандартов ISO 9000. Согласно данной методологии создание на предприятии высокоэффективных и результативных СМК, отвечающих положениям стандартов ISO, является гарантией того, что требования потребителей будут действительно удовлетворены.

По мнению А. Фейгебаума, стандарты ISO служат основой «элементарного предконкурентного уровня», достижение которого предопределяет успех предприятия в экономической деятельности. Можно утверждать, что разработка и реализация концепции стандартов ISO 9000 стали очередным этапом работ по обеспечению качества на предприятиях [5 – Гиссин В.И. Управление качеством продукции / В.И. Гиссин. Ростов н/Д.: Феникс, 2000. 231 с.].

Решающее влияние на современную теорию и практику обеспечения качества, начиная с четвертого этапа, оказали работы таких всемирно известных специалистов, как У. Шухарт, Э. Деминг, Дж. Джуран, Ф. Кросби, А. Фейгенбаум, К. Исикава, Г. Тагути. Эти работы легли в основу профессиональной концепции качества [2 – Бенделл Т. Наставники качества. Сборник кратких очерков о самых знаменитых зарубежных деятелях в области качества / Т. Бенделл; пер. с англ. А. Константинова при участии М. Розно. М.: РИА «Стандарты и качество», 2000. 48 с.].

На сегодняшний день в теории и практике менеджмента качества существует достаточно хорошо разработанный методологический аппарат, который часто связывают со стандартами ISO, различными теориями основоположников качества и концепцией всеобщего управления на основе качества (TQM).

Концепция Э. Деминга. В работах, посвященных решению проблем и непрерывным улучшениям, он призывал применять системный подход. Методика Plan-Do-Check-Action (планируй – делай – проверяй – действуй), названная циклом Деминга, – пример такого системного подхода для непрерывных улучшений.

Из концептуальных высказываний Э. Деминга не следует, что ориентация на потребителя является неотъемлемой частью стратегии улучшения качества [7 – Деминг Э.У. Выход из кризиса / Э.У. Деминг. Тверь: Альба, 1994. 498 с.].

**(Стр. 512)** Концепция Дж. Джурана. В своих работах Дж. Джуран заходит дальше концептуальных рассуждений и предлагает конкретные методики и техники сбора и развертывания требований потребителя. Наиболее значительные элементы его работ – концепция систематического сбора требований потребителя, определение параметров качества на ранней стадии для последующего контроля достижения целей, функционально-стоимостный анализ как инструмент учета требований потребителя [13 – Карначева Т.Г. Оценка затрат на качество продукции / Т.Г. Карначева // Автоматизация и современные технологии, 2001. № 6].

Концепция А. Фейгенбаума. Главным положением его концепции является мысль о всеохватности управления качеством. Исходная точка для работ по улучшению качества, говорит он, – это ожидания потребителя. При этом он учитывает сформулированные в работах Э. Деминга и Дж. Джурана влияние стоимостного фактора улучшения качества. А. Фейгенбаум особо отмечал важность межфункциональной работы, мотивации и квалификации сотрудников. Он заложил важные основы в области TQM. Его положения носили общий теоретический характер и мало затрагивали решение конкретных задач [4 – Всеобщее управление качеством: учебник для вузов / О.П. Глудкин, Н.М. Горбунов, А.И. Гуров, Ю.В. Зорин; под ред. О.П. Глудкина. М.: Радио и связь, 1999. 638 с.].

Концепция Ф. Кросби. Филип Кросби – еще один представитель приверженцев подхода всеобщего управления на основе качества. Он уделяет особое внимание принципам предотвращения дефектов, создание атмосферы, стимулирующей работников к повышению качества, оценке затрат на качество. В этом смысле Ф. Кросби придерживается классического подхода к качеству, который берет начало с эпохи тейлоризма [19 – Окрепилов В.В. Управление качеством: учебник для вузов. 2-е изд. доп. и перераб. / В.В. Окрепилов. М.: Экономика, 1998. 639 с.].

Концепция К. Исикавы. Основываясь на концепциях Э. Деминга и Дж. Джурана, Каору Исикава развил концепцию всеобщего контроля качества (CWQC). За счет более глубокого учета особенностей внутренней организации предприятия в методике улучшения концепция Исикавы представляет собой значительный прогресс в сравнении с концепциями Деминга и Джурана. Помимо CWQC этому существенно способствуют разработанные им инструменты, такие как «Семь инструментов качества», методика развертывания функций качества (QFD) и развитые им методики в области обучения кадров и статистических методов [10 – Исикава К. Японские методы управления качеством / К. Исикава; сокр. пер. с англ.; науч. ред. и авт. предисл. А.В. Гличев. М.: Экономика, 1988. 216 с.].

Концепция достижения качества через требования стандартов. Многие идеи, высказанные основоположниками теории качества, были воплощены в виде требований стандартов ISO 9001, QS - 9000 и норм VDA. В ГОСТ Р ИСО 9000 - 2001 «Система менеджмента качества. Требования» описываются минимальные требования, которым должна соответствовать СМК предприятия. Требования носят универсальный характер, они могут быть применены к СМК предприятия любой отрасли. Соответствие СМК данным требованиям позволяет предприятию не проходить аудит у каждого из заказчиков. [...]

Концепция всеобщего управления на основе качества (TQM). Теоретические основы концепции TQM были заложены Э. Демингом и Дж. Джураном. Значительный вклад в сегодняшнее понимание концепции всеобщего управления на основе качества сделали А. Фейгенбаум и японские ученые, среди которых особое место занимает К. Исикава.

**(Стр. 513)** TQM базируется на внутренней философии обеспечения качества предприятия посредством соответствующих методов и технологий. Рассмотрим основные принципы TQM [19. Окрепилов В.В. Управление качеством: учебник для вузов. 2-е изд. доп. и перераб. / В.В. Окрепилов. М.: Экономика, 1998. **639 с.**].

1. Качество – стратегическая цель предприятия. Качество должно быть целью номер один в первую очередь для руководства, задача которого распространить функцию качества на менеджмент и сотрудников.

2. Вовлеченность всех сотрудников. TQM можно успешно реализовать только там, где все сотрудники активно вовлечены в этот процесс.

3. Понимание качества в широком смысле. Помимо традиционного понимания качества по отношению к товару, должно рассматриваться качество услуги, процесса, работы, окружающей среды.

4. Предупреждение несоответствий. Сбор требований от потребителя на ранней стадии разработки продукции – наиболее действенное средство для снижения затрат на устранение несоответствий.

5. Ориентация на потребителя. Потребитель определяет, что понимать под качеством. Те свойства продукции, которые с точки зрения клиента полезны для использования, необходимо обязательно учитывать.

6. Ориентация на процессы означает, что ключевое значение имеет не только результат, но и процесс, так как только безошибочный процесс ведет к бездефектной продукции.

7. Ориентация на персонал. Особое внимание необходимо уделять аспектам, связанным с мотивацией, коммуникацией, развитием, благодарностью и межфункциональным взаимодействием сотрудников.

8. Непрерывное улучшение продукции возможно лишь при постоянном непрерывном улучшении процессов. Улучшение необходимо производить с использованием цикла Деминга (PDCA).

9. Контроль затрат на качество.

В зависимости от этапа жизненного цикла (планирование, разработка, производство, эксплуатация) расходы на устранение дефектов повышаются в среднем в 10 раз, т.е. расходы на этапе эксплуатации превышают расходы на этапе планирования в 1000 раз [21 – Экономика предприятия (фирмы): учебник / под ред. О.И. Волкова и О.В. Девяткина. 3-е изд. перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2006. **604 с.**].

В то же время основными проблемами отечественных производителей являются низкое качество и недопустимо длительные сроки между разработкой новой продукции и запуском ее в производство.

Данные проблемы являются следствием комплекса причин, среди которых стоит выделить следующее [3 – Волков О.И. Экономика предприятия (фирмы): учебник. 3-е изд., перераб. и доп. / О.И. Волков, О.В. Девяткин. М.: ИНФРА-М, 2006. **601 с.**]: 1) отсутствие отлаженного процесса сбора, оценки потребителя; 2) отсутствие отлаженных процессов постановки по всей продукции в серийное производство;

3) невозможность обеспечения заложенных требований по качеству в ходе освоения новой продукции как собственными производителями, так и поставщиками; 4) отсутствие отлаженного процесса по непрерывному улучшению качества продукции на основе данных, полученных от потребителя.

***Разработав, внедрив и сертифицировав*** СМК в соответствии с ISO 9000-2000 на промышленном предприятии ***руководство думает, что успех обеспечен, однако существует ряд проблем.*** Неуспех может быть заложен при разработке и внедрении СМК, а при сертификации «закреплен» ввиду незамеченных, неучтенных несоответствий, формализма или некомпетентности аудиторов [14 – Ларин В.М. Проблемы управления качеством продукции / В.М. Ларин; под ред. Бенумана Б.Л. Саратов: Изд-во Сарат. ун-та, 1981. 267 с.].

Рассмотрим возможные причины неуспеха внедрения СМК [8. Егорова Л. Причины неэффективности систем менеджмента качества / Л. Егорова // Стандарты и качество. 2006. № 12. С. 54-59.].

Причина 1 – Отстраненность высшего руководства. Непонимание высшим руководством многих организаций своей ведущей роли и обязанностей при создании, функционировании и постоянном улучшении результативности СМК.

***На практике высшее руководство редко глубоко вникает в проблему.***

**(Стр. 514)** Причина 2 – Не все и не полностью реализуются требования ISO 9001:2000. Стандарт содержит «фундаментальные» (структурообразующие) и «элементарные» требования к СМК.

К структурообразующим требованиям относятся: удовлетворенность потребителей, постоянное улучшение продукции (услуги) и самой СМК и процессный подход [16. МакЛинн Джеймс. Превращение качества в надежность / Джеймс МакЛинн // Деловое совершенство. 2007. № 2].

«Элементарные» требования получаются путем дифференцирования норм стандарта.

Причина 3 – Некомпетентность в интерпретации требований ISO 9001:2000 (без учета отраслевой специфики).

***Прежде всего, следует понять, что представляет собой ISO 9001:2000. Создан он как унифицированный документ, применимый к организациям любого вида, размера, поставляемой продукции или услуги, а также формы собственности. Стандарт представляет собой «скелет», который устанавливает требования на уровне, что должно быть реализовано в организации. А материализуется этот «скелет» самой организацией путем интерпретации, как реализовать заданные стандартом требования. Поэтому любая организация, прежде чем разработать СМК, должна интерпретировать ISO 9001:2000 применительно к своей специфике. При разработке интерпретаций недопустимы исключения, каких либо требований ISO 9001:2000 [9. Инструменты качества: гистограмма, диаграмма Парето. Сер. Все о качестве. Зарубежный опыт. Вып. 13, 2000. М.: НТК «Трек», 2000. 367 с.].***

***Чтобы интерпретировать требования ISO 9001:2000 в деятельности конкретной организации, необходимо проанализировать и учесть весь объем отраслевых нормативов, а также соответствующие законодательные и правовые акты, распространяющиеся на организацию, а где необходимо – требования международных документов.***

Причина 4 – Непонимание подавляющим большинством персонала организации сути СМК. Согласно ISO 9001:2000, персонал, выполняющий работу, влияющую на качество продукции, должен быть компетентным на основе соответствующего образования, подготовки, навыков и опыта (*это, в первую очередь, касается высшего руководства – ведь оно должно возглавлять СМК*). Некомпетентность персонала приводит к непониманию самой сути СМК.

Причина 5 – Фиктивное «внедрение» СМК.

***Желание руководства организаций в кратчайшие сроки и любым способом получить сертификат приводит к использованию весьма разнообразного набора средств.***

***Разработка СМК полностью поручается консультантам («под ключ»). При таком подходе персонал организации, как правило, имеет весьма приблизительное представление о СМК, а на некоторых уровнях – вообще его не имеет.***

Формальный подход к разработке и внедрению СМК приводит к ее практической неработоспособности и отсутствию какого-либо положительного эффекта от внедрения.

Причина 6 – Нарушение процессов сертификации.

Недостатки разработки и внедрения СМК в организации могут усугубляться также недостатками процессов сертификации, связанными с различными причинами [11]:

- нарушение правил функционирования органов по сертификации;
- недостаточная компетентность аудиторов;
- недостаточная суммарная компетентность комиссии по сертификации, что может быть связано с отсутствием в ней аудитора (эксперта) или технического эксперта со специализацией в области экономической деятельности сертифицируемой организации;
- умышленные или пристрастные действия аудиторов; **(стр. 515)**
- неэффективная технология проведения аудита «на месте»;
- слабый контроль органов по сертификации аккредитующими организациями;
- отсутствие национальной системы аккредитации и др.

Причина 7 – Невыполнение организацией в полном объеме требования

ISO 9001:2000 по обеспечению удовлетворенности потребителей и отсутствие ориентации органов по сертификации на проверку этого требования.

***Одним из фундаментальных требований ISO 9001:2000 является обеспечение удовлетворенности потребителей. Производители продукции или услуг должны понимать, что качество одной и той же продукции (услуги) не всегда означает одно и то же для производителя и потребителя.***

***Инструмент для анализа удовлетворенности потребителей при аудите обозначен в ISO 9001:2000. Этот анализ должен проводиться до принятия организацией обязательства поставлять продукцию потребителю и обеспечивать [13]: а) определение требований к продукции; б) согласование требований контракта или заказа, отличающихся от ранее сформулированных; в) способность организации выполнять определенные требования; г) способность организации реагировать на требования контрактов (заказов),***

*отличающихся от ранее сформулированных (когда потребитель меняет условия).*

Основным преимуществом СМК на базе стандартов ISO является всеобщий охват всей структуры предприятия. В системе задействованы все участники циклов производства и коммерческой деятельности предприятия. Тем самым обеспечивается всеобщая направленность руководства и персонала на поддержание и обеспечение установленного уровня качества.

Стандарты ISO широко распространены во всем мире, сертификаты выдаются как в высокоразвитых, так и в развивающихся странах. Наличие СМК на базе стандартов ISO является гарантом надежности предприятия и создает ему определенный положительный имидж у партнеров и потребителей.

***Наличие СМК соответствующей ISO указывается в рекламных проспектах, на фирменных бланках предприятия, на упаковке и ярлыках, сопровождающих производимую продукцию предприятия, – это является рекламой и гарантией качества продукции. При наличии такого логотипа потребитель из массы товара, не имеющей сертификации, всегда выберет сертифицированный, особенно это актуально для товаров технического назначения.***

Поскольку экономика Российской Федерации проходит процесс интеграции в мировой рынок, для работы с зарубежными партнерами и продвижения готовой продукции за пределами России важным условием заключения сделок и успешной внешнеэкономической деятельности предприятий страны является наличие сертификата соответствия СМК требованиям ISO2.».

**7. Сравнение текста диссертации Лебедева О.В. с текстом статьи Гаврилова А.В. на тему «Управление конкурентоспособностью: некоторые методологические аспекты». В тексте диссертации Лебедева О.В. ссылки на работы Гаврилова А.В. отсутствуют.**

**Фрагмент текста диссертации Лебедева О.В., стр. 32–39: «(Стр. 32) Ситуация двух последних десятилетий в российской экономике характеризуется ослаблением научно-технического, технологического, кадрового потенциала страны, сокращением исследований на стратегически важных направлениях инновационного развития. Это привело к деградации многих наукоёмких производств, усилению внешней технологической зависимости, снижению конкурентоспособности российских промышленных предприятий. В качестве основных проблем, усиливающихся предполагаемым вступлением России в ВТО исследователи выделяют: низкую конкурентоспособность промышленных предприятий по дизайну и качеству продукции, по квалификации кадров, по инновационности производственного процесса, по ценам [27 – Напр. Бурдина А. А. Влияние рисков на конкурентоспособность предприятия // Экономический анализ. - М.: «Финансы и кредит», 2006. - № 2(59). Бурдина А. А. Методология управления конкурентоспособностью промышленных предприятий. –М.: Изд-во «Доброе слово», 2007.]».**

Двадцатилетние реформы экономики России показали, что рынок не в состоянии вывести промышленные предприятия из кризиса, стимулировать и регулировать их конкурентоспособность, следовательно, управление конкурентоспособностью – это задача менеджмента и собственников предприятий. Таким образом, имеется

объективная потребность в разработке методологии, организационно-экономического механизма управления конкурентоспособностью **научно-производственного комплекса**.

*Анализ практической ситуации* показывает, что процесс управления конкурентоспособностью на наукоемких промышленных предприятиях (стр. 33) носит спонтанный характер и, недопустимо часто, представляет собой не подкрепленную экономико-математическим обоснованием реализацию волевых решений руководства. Часто управленческие решения в этой области не имеют системного характера и являются результатом случайного поиска, приводящим к неудачам с экономическими и социальными последствиями для экономики. Поэтому отечественная управленческая практика не может являться фундаментальной основой для формирования методологии и организационно-экономического механизма управления конкурентоспособностью **научно-производственного комплекса** [28 – Бурдина А. А. Влияние рисков на конкурентоспособность предприятия // Экономический анализ. -М.: «Финансы и кредит», 2006. - №2(59)]. Вместе с тем, исчерпывающего теоретического решения проблемы управления конкурентоспособностью научно-производственного комплекса даже в зарубежной практике получено не было. Теоретические вопросы управления конкурентоспособностью рассматривают в основном маркетинговую составляющую, элементы теории стоимости однако с учетом комплексности потенциального развития предприятий в рамках стратегии не решены в методологической области. Конкурентоспособность представляет собой сложное многоуровневое понятие, анализ и оценку которого следует увязывать с видом и «географическим масштабом» конкурентного поля. Поэтому формирование и анализ системы факторов и показателей, характеризующих конкурентоспособность предприятия, целесообразно начинать с исследования конкурентных процессов на макро- и мезоуровнях.

Существует мнение о том, что главный уровень обеспечения конкурентоспособности - макроэкономический, на котором определяются все условия функционирования хозяйственной системы. *На наш взгляд это справедливо лишь в той части*, что рациональная бюджетная, налоговая, денежно-кредитная, таможенная, промышленная политика являются необходимыми условиями нормального экономического развития страны.

(Стр. 34) *На наш взгляд такой подход излишне категоричен*. Основываясь на том, что определение категории «конкурентоспособность продукции» должно удовлетворять требованиям идентичности, системности и аналитичности, Ю.Я.Еленева дает следующее определение конкурентоспособности продукции (**для научно-производства**): конкурентоспособность продукции – это ее способность удовлетворить требования конкретного потребителя в, определенный, период времени по показателям, качества информации, технического уровня и затратам потребителя на приобретение и эксплуатацию. Иными, словами, конкурентоспособность продукции отражает ее полезность для потребителя [29. Ёленева Ю. Я. Стоимостной подход как основа современного управления бизнесом // Проблемы теории и практики управления, 2002, - №3.], такой подход используется нами в дальнейшем.

По мнению ряда авторов [30 – Напр, Бурдина А. А. Методология управления конкурентоспособностью промышленных предприятий. – М.: Изд-во «Доброе

слово», 2007. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации. – М.: ЭКСМО, 2004.] управление конкурентоспособностью наукоемкого производственного комплекса нельзя строить на зарубежных моделях оценки, бизнеса, т.к. в них не учитывается стратегия развития региона и предприятие не рассматривается как важнейший элемент региональной экономической системы, а в России многие промышленные предприятия являются градообразующими с определенными социальными функциями. Эту специфику российских промышленных предприятий необходимо учесть при построении методологии управления *наукоемким производственным комплексом*.

Появление в отечественной экономической науке ряда исследований, посвящённых методологии управления конкурентоспособностью создало методологическую основу для разработки систем управления конкурентоспособностью, адаптируемых к условиям конкретных предприятий.

*Весьма значимыми представляются* результаты исследования А. А. Бурдиной, в которых проведено *декомпозирование* методологии управления (стр. 35) конкурентоспособностью промышленных предприятий, сформулированы теоретические и методологические положения, управления на основе исследования теоретических подходов к конкурентоспособности [31. Бурдина А. А. Методология управления конкурентоспособностью промышленных предприятий. –М: Изд-во «Доброе слово», 2007]. В этой же работе был определен комплекс требований к специализированной методологии управления конкурентоспособностью и введены методологические гипотезы: конкурентоспособность членима, измерима и соотносима с конкретным потенциалом предприятия.

Этим же автором была осуществлена методологическая декомпозиция конкурентоспособности и потенциала промышленного предприятия по иерархическим, уровням в соответствующих пространствах, предложена интерпретация и идентификация их структурных элементов. Проведено соотнесение каждого элемента конкурентоспособности с элементом потенциала промышленного предприятия. Кроме того определена методологическая сущность конкурентоспособности промышленного предприятия как экономического эффекта, полученного за счет синергии производственных, организационно-кадровых, инновационных, ресурсосберегающих, экологических, финансово-экономических, брендовых и прочих возможностей промышленного предприятия, характеризующихся уровнем проявления и развития соответствующих потенциалов в рамках стратегии развития предприятия. В соответствии с этим выявлено новое управленческое содержание конкурентоспособности промышленного предприятия в рамках потенциального подхода и разработана структурная схема конкурентоспособности промышленного предприятия.

*Такой подход представляется наиболее рациональным*, так как базируется на методологически безупречной логике, согласно которой предприятие с низким уровнем экономического потенциала не может быть конкурентоспособным, особенно в долгосрочном периоде.

(Стр. 36) Факторы, определяющие конкурентоспособность на макро- и мезоуровнях, являются внешними по отношению к предприятию. Следует отметить, что существующая взаимосвязь между факторами носит двусторонний характер. С одной стороны, для обеспечения *конкурентоспособности* предприятий

чрезвычайно важен благоприятный социально-экономический и политический климат, формируемый на макроуровне. С другой стороны, конкурентоспособность страны зависит от умения всех хозяйствующих субъектов выстраивать эффективные цепочки создания добавленной стоимости, их способности создавать и развивать конкурентные преимущества и оказывать влияния на формирование экономической политики государства. В странах, относительно недавно приступивших к построению экономических отношений на рыночных принципах, можно отметить паритет степеней влияния между предприятиями и государством друг на друга с точки зрения формирования факторов конкурентоспособности.

Наряду с решением вопросов развития, обеспечивающего рост конкурентоспособности предприятия, может использоваться методика управления экономической устойчивостью предприятия; Отличие конкурентоспособности от экономической устойчивости предприятия заключается в следующем. Целью процесса управления конкурентоспособностью предприятия является достижение эффективности функционирования предприятия на рынках товаров, капитала и труда, завоевание и удержание лидирующих позиций, а целью процесса управления экономической устойчивостью предприятия – обеспечение выживания, сохранения предприятиям и возможности к опережающему развитию в будущем. Таким образом, в процессах развития предприятия *переплетаются проблемы* обеспечения конкурентоспособности и экономической устойчивости. Необходимость управления экономической устойчивостью развивающегося конкурентоспособного предприятия вызвана следующим причинами: (стр. 37)

- обостряющаяся конкуренция на рынках повышает потребность предприятий в инструментах, направленных на обеспечение их устойчивости, выживания и сохранения;
- потребность в прогнозировании уровня влияния неблагоприятных факторов на устойчивость, предприятия и разработке упреждающих управленческих воздействий;
- для принятия руководством предприятия разумных, обоснованных решений позволяющих предприятию устойчиво функционировать и развиваться, необходима количественная интегральная оценка уровня экономической устойчивости.

Таким образом решение задач выработки и осуществления стратегии развития предприятия требует нахождения консенсуса между требованием совершенствования производственной системы и требованием её стабильности.

*Проблема нахождения континуума* между требованиями развития и устойчивости наукоемкого производственного комплекса может быть решена на основе известных представлений А. А. Никоновой, в соответствии с которыми под финансово-экономической устойчивостью понимается «запас прочности» системы, измеряемый интегральной величиной потенциала производственного комплекса, представляющего синергическую совокупность потенциалов его подсистем, состоящих из материальных и нематериальных активов, способностей и компетенций, меняющихся под воздействием окружающей среды и в результате реализации принятых стратегических решений [32 – Никонова А. А. Основы механизма формирования конкурентоспособной стратегии промышленного предприятия. // Обозрение прикладной и промышленной математики. Т.13, выпуск 4. – М.: «ОП и ПМ», 2006]. Финансово-экономическая устойчивость комплекса

рассматривается при этом как основа и важнейшее условие его конкурентоспособности и дальнейшего развития. Таким образом, для формирования эффективной стратегии развития предприятия необходимо исследование и разработка методов управления потенциалом развития (стр. 38) предприятия и формирования инновационной составляющей стратегии развития.

В этом случае концепция конкурентоспособного развития складывается исходя из возможных направлений развития под влиянием структуры и содержания целей, формируемых как результат взаимодействий системы «предприятие – среда» на уровне микро- и макросвязей; существенных факторов и связей со структурой и организацией производства, а также с результатами реализации прошлых и текущей стратегий.

Определение потенциала развития производственной системы важно как в теоретическом, так и практическом аспектах, поскольку представление о сущности потенциала предопределяет подход и методiku его оценки, что в свою очередь, позволяет обоснованно; осуществить выбор и реализацию стратегии развития наукоемкого производственного комплекса.

В сфере управления более точное формулирование потенциала позволяет определить способы его, использования, оценивать и выбирать наиболее эффективный вариант при принятии решений.

Экономический потенциал развития *наукоемкого производственного комплекса* характеризуется несколькими основными чертами. Во-первых, он определяется его реальными возможностями в той или иной сфере деятельности. При этом не только реализованными, но и нереализованными по каким-либо причинам. Во-вторых, возможности любого предприятия сильно зависят от имеющихся у него ресурсов и резервов, не задействованных в производстве, т.е. потенциал, характеризуется объемом ресурсов и резервов, как вовлеченных, так и не вовлеченных в производство. В-третьих, потенциал развития определяется не только имеющимися у *комплекса* возможностями и ресурсами, но и способностью управляющих менеджеров к использованию с целью максимизации доходов. Кроме того, результаты мобилизации потенциала определяются выбранной формой организации производства и соответствующей ей системой управления.

**(Стр. 39)** Таким образом, экономический потенциал развития наукоемкого производственного комплекса определяет экономические возможности данного комплекса в целом, то есть его способность к наращиванию производства продукции или услуг с использованием всех имеющихся в его распоряжении ресурсов. Соответственно экономический потенциал характеризует ресурсное обеспечение наукоемкого производственного комплекса и его системные характеристики.» – **фактически дословно на 8 страницах (стр. 32–39) за исключением замены слов «промышленные предприятия», «машиностроительные предприятий» на словосочетание «наукоемкий производственный комплекс», а также замены КС – на расшифровку конкурентоспособность – выделено курсивным начертанием, наблюдается заимствование с авторским разграничением на абзацы, стилистическими выражениями («анализ практической ситуации показывает», «на наш взгляд это справедливо», «весьма значительными представляются» и др.), перечислением выводов, оценкой цитируемых источников, а также идентичностью ссылок одинаковых по расположению и включению в**

совпадающие предложения (выпущены 9 ссылок при сохранении текста в котором они включены у источника заимствования – выделены курсивным полужирным начертанием), при этом заимствуется полностью текст статьи подряд несколько страниц (небольшие исключения на стр. 64 выпущены 3 предложения, на стр. 65 – 4 предложения), то есть совпадение с текстом Гаврилова А.В. на стр. 62–66 (4 страницы из 7 страниц статьи): «(Стр. 62) Ситуация двух последних десятилетий в российской экономике характеризуется ослаблением научно-технического, технологического, кадрового потенциала страны, сокращением исследований на стратегически важных направлениях инновационного развития. *Это привело к деградации* многих наукоёмких производств, усилению внешней технологической зависимости, снижению конкурентоспособности российских промышленных предприятий. В качестве основных проблем, усиливающих предпологаемым вступлением России в ВТО исследователи [1 – Бурдина А. А. Влияние рисков на конкурентоспособность предприятия // Экономический анализ. - М.: «Финансы и кредит», 2006. - № 2(59).; 2 – Бурдина А. А. Методология управления конкурентоспособностью промышленных предприятий. – М.: Изд-во «Доброе слово», 2007.] выделяют: низкую конкурентоспособность промышленных предприятий по дизайну и качеству продукции, по квалификации кадров, по инновационности производственного процесса, по ценам.

Двадцатилетние реформы экономики России показали, что рынок не в состоянии вывести промышленные предприятия из кризиса, стимулировать и регулировать их конкурентоспособность, следовательно, управление конкурентоспособностью – это задача менеджмента и собственников предприятий. Таким образом, имеется объективная потребность в разработке методологии, организационно-экономического механизма управления конкурентоспособностью *промышленных предприятий*.

*Анализ практической ситуации* показывает, что процесс управления конкурентоспособностью на промышленных предприятиях носит спонтанный характер и, недопустимо часто, представляет собой не подкрепленную экономико-математическим обоснованием реализацию волевых решений руководства. Часто управленческие решения в этой области не имеют системного характера и являются результатом случайного поиска, приводящим к неудачам с экономическими и социальными последствиями для экономики. Поэтому отечественная управленческая практика не может являться фундаментальной основой для формирования методологии и организационно-экономического механизма управления конкурентоспособностью *промышленных предприятий* [1 – Бурдина А. А. Влияние рисков на конкурентоспособность предприятия // Экономический анализ. -М.: «Финансы и кредит», 2006. - №2(59)]. Вместе с тем, исчерпывающего теоретического решения проблемы управления конкурентоспособностью промышленных предприятий даже в зарубежной практике (стр. 63) получено не было. Теоретические вопросы управления конкурентоспособностью рассматривают в основном маркетинговую составляющую, элементы теории стоимости однако с учетом комплексности потенциального развития предприятий в рамках стратегии не решены в методологической области. Конкурентоспособность представляет собой сложное многоуровневое понятие, анализ и оценку которого следует увязывать с видом и «географическим масштабом» конкурентного поля. Поэтому формирование и анализ

системы факторов и показателей, характеризующих конкурентоспособность предприятия, целесообразно начинать с исследования конкурентных процессов на макро- и мезоуровнях.

Существует мнение о том, что главный уровень обеспечения конкурентоспособности - макроэкономический, на котором определяются все условия функционирования хозяйственной системы. *На наш взгляд это справедливо* лишь в той части, что рациональная бюджетная, налоговая, денежно-кредитная, таможенная, промышленная политика являются необходимыми условиями нормального экономического развития страны.

*На наш взгляд такой* подход излишне категоричен. Основываясь на том, что определение категории «конкурентоспособность продукции» должно удовлетворять требованиям идентичности, системности и аналитичности, Ю. Я. Еленева дает следующее определение конкурентоспособности продукции (для **машиностроительных отраслей**): конкурентоспособность продукции – это ее способность удовлетворить требования конкретного потребителя в определенный период времени по показателям качества информации, технического уровня и затратам потребителя на приобретение и эксплуатацию. Иными словами, *КС* продукции отражает ее полезность для потребителя [7 – Еленева Ю. Я. Стоимостной подход как основа современного управления бизнесом // Проблемы теории и практики управления, 2002, - №3], такой подход используется нами в дальнейшем.

По мнению ряда авторов [2 – Бурдина А. А. Методология управления конкурентоспособностью промышленных предприятий. – М.: Изд-во «Доброе слово», 2007; 3 – Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации. – М.: ЭКСМО, 2004.] управление конкурентоспособностью предприятий нельзя строить на зарубежных моделях оценки бизнеса, т.к. в них не учитывается стратегия развития региона и предприятие не рассматривается как важнейший элемент региональной экономической системы, а в России многие промышленные предприятия являются градообразующими с определенными социальными функциями. Эту специфику российских промышленных предприятий необходимо учесть при построении методологии управления **конкурентоспособностью**.

Появление в отечественной экономической науке ряда исследований, посвящённых методологии управления конкурентоспособностью [1 – Бурдина А. А. Влияние рисков на конкурентоспособность предприятия // Экономический анализ. - М.: «Финансы и кредит», 2006. - № 2(59); 2 – Бурдина А. А. Методология управления конкурентоспособностью промышленных предприятий. – М.: Изд-во «Доброе слово», 2007; 3 – Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации. – М.: ЭКСМО, 2004; 4 – Юданов А. Ю. Конкуренция: Теория и практика. – М.: Гном-пресс, 2002; 5 – Цельмин Е. А. Совершенствование механизма обеспечения конкурентоспособности автомобильной промышленности России в условиях глобализации. // ЭПОС, 2006. – № 4(28); 6 – Колбачев Е. Б., Туников В. А. Организационно-экономические проблемы устойчивого функционирования производственных систем в машиностроении. - Ростов-на-Дону: Изд-во СКНЦ ВШ, 2003; 7 – Еленева Ю. Я. Стоимостной подход как основа современного управления бизнесом // Проблемы теории и практики управления, 2002, - №3; 8 – Даниш А. Г. Устойчивость и конкурентоспособность: информационный подход // Материалы IV

*Всероссийской Интернет-конференции по проблемам экономифизики и эволюционной экономики «Устойчивое развитие и целостность экономических систем», 21-30 ноября 2005г. -Екатеринбург: МИАБ, Изд-во Урал. Ун-та, 2006.]* создало методологическую основу для разработки систем управления конкурентоспособностью, адаптируемых к условиям конкретных предприятий.

*Весьма значимыми представляются результаты исследования А. А. Бурдиной [1 – Бурдина А. А. Влияние рисков на конкурентоспособность предприятия // Экономический анализ. - М.: «Финансы и кредит», 2006. - № 2(59).; 2. Бурдина А. А. Методология управления конкурентоспособностью промышленных предприятий. – М.: Изд-во «Доброе слово», 2007.], в которых проведено декомпозирование методологии управления конкурентоспособностью промышленных предприятий, сформулированы теоретические и методологические положения управления на основе исследования теоретических подходов к конкурентоспособности. В этой же работе был определен комплекс требований к специализированной методологии управления конкурентоспособностью и введены методологические гипотезы: конкурентоспособность членима, измерима и соотносима с конкретным потенциалом предприятия.*

Этим же автором была осуществлена методологическая декомпозиция конкурентоспособности и потенциала промышленного предприятия по иерархическим уровням в соответствующих пространствах, предложена интерпретация и идентификация их структурных элементов. Проведено соотнесение каждого элемента конкурентоспособности с элементом потенциала промышленного предприятия. Кроме того *в работе [1 – Бурдина А. А. Влияние рисков на конкурентоспособность предприятия // Экономический анализ. - М.: «Финансы и кредит», 2006. - № 2(59)]* определена методологическая сущность конкурентоспособности промышленного предприятия как экономического эффекта, полученного за счет синергии производственных, организационно-кадровых, инновационных, ресурсосберегающих, экологических, финансово-экономических, брендовых и прочих возможностей промышленного предприятия, характеризующихся уровнем проявления и развития соответствующих потенциалов в рамках стратегии развития предприятия. В соответствии с этим выявлено новое управленческое содержание конкурентоспособности промышленного предприятия в рамках потенциального подхода и разработана структурная схема конкурентоспособности (**стр. 64**) промышленного предприятия.

*Такой подход представляется наиболее рациональным*, так как базируется на методологически безупречной логике, согласно которой предприятие с низким уровнем экономического потенциала не может быть конкурентоспособным, особенно в долгосрочном периоде.

Факторы, определяющие конкурентоспособность на макро- и мезоуровнях, являются внешними по отношению к предприятию. Следует отметить, что существующая взаимосвязь между факторами носит двусторонний характер. С одной стороны, для обеспечения **КС** предприятий чрезвычайно важен благоприятный социально-экономический и политический климат, формируемый на макроуровне. С другой стороны, конкурентоспособность страны зависит от умения всех хозяйствующих субъектов выстраивать эффективные цепочки создания добавленной стоимости, их способности создавать и развивать конкурентные преимущества и

оказывать влияния на формирование экономической политики государства. В странах, относительно недавно приступивших к построению экономических отношений на рыночных принципах, можно отметить паритет степеней влияния между предприятиями и государством друг на друга с точки зрения формирования факторов конкурентоспособности.

*Признание доминанты концепции управления стоимостью означает, что в процессе принятия решений, в том числе при формировании портфеля стратегий, менеджмент должен в большей степени учитывать мнения всех экономических субъектов, с которыми предприятие вступает в финансовые, трудовые и иные отношения.*

*Чтобы отвечать этим требованиям, т.е. быть конкурентоспособными, предприятия должны уделять больше внимания принципам развития, основанным на стоимостном подходе [7], а также интересам стейкхолдеров при процессах планирования и контроля достижений целей. В качестве стейкхолдеров могут выступать отдельные лица, группы лиц, институты и организации, которые оказывают влияние на достижение целей предприятия и осуществление собственных целей которых, в свою очередь, зависит от успеха деятельности предприятия или бизнес-группы.*

Наряду с решением вопросов развития, обеспечивающего рост конкурентоспособности предприятия необходимо эффективное управление может использоваться методика управления экономической устойчивостью предприятия. Отличие конкурентоспособности от экономической устойчивости предприятия заключается в следующем. Целью процесса управления конкурентоспособностью предприятия является достижение эффективности функционирования предприятия на рынках товаров, капитала и труда, завоевание и удержание лидирующих позиций, а целью процесса управления экономической устойчивости предприятия – обеспечение выживания, сохранения предприятия и возможности к опережающему развитию в будущем. Таким образом в процессах развития предприятия переплетаются проблемы обеспечения конкурентоспособности и экономической устойчивости. Необходимость управления экономической устойчивостью развивающегося конкурентоспособного предприятия вызвана следующим причинами:

- обостряющаяся конкуренция на рынках повышает потребность предприятий в инструментах, направленных на обеспечение их устойчивости, выживания и сохранения;

- потребность в прогнозировании уровня влияния неблагоприятных факторов на устойчивость предприятия и разработке упреждающих управленческих воздействий;

- для принятия руководством предприятия разумных, обоснованных решений позволяющих предприятию устойчиво функционировать и развиваться, необходима количественная интегральная оценка уровня экономической устойчивости.

Таким образом решение задач выработки и осуществления стратегии развития предприятия требует нахождения консенсуса между требованием совершенствования производственной системы и требованием ее стабильности.

*Проблема нахождения континуума между требованиями развития и устойчивости предприятия может быть решена на основе известных представлений А. А. Никоновой [10 – Никонова А. А. Основы механизма формирования*

конкурентоспособной стратегии промышленного предприятия. // Обозрение прикладной и промышленной математики. Т.13, выпуск 4. – М.: «ОП и ПМ», 2006], в соответствии с которыми под финансово-экономической устойчивостью понимается (стр. 65) «запас прочности» системы, измеряемый интегральной величиной потенциала предприятия, представляющего синергическую совокупность потенциалов его подсистем, состоящих из материальных и нематериальных активов, способностей и компетенций, меняющихся под воздействием окружающей среды и в результате реализации принятых стратегических решений. Финансово-экономическая устойчивость предприятия рассматривается при этом как основа и важнейшее условие его конкурентоспособности и дальнейшего развития. Таким образом, для формирования эффективной стратегии развития предприятия необходимо исследование и разработка методов управления потенциалом развития предприятия и формирования инновационной составляющей стратегии развития.

В этом случае концепция конкурентоспособного развития предприятия складывается исходя из возможных направлений развития под влиянием:

- 1) структуры и содержания целей, формируемых как результат взаимодействий системы «предприятие – среда» на уровне микро- и макросвязей;
- 2) существенных факторов и связей со структурой и организацией производства, а также с результатами реализации прошлых и текущей стратегий.

Определение потенциала развития производственной системы важно как в теоретическом, так и практическом аспектах, поскольку представление о сущности потенциала предопределяет подход и методику его оценки, что в свою очередь, позволяет обоснованно осуществить выбор и реализацию стратегии развития предприятия.

В сфере управления более точное формулирование потенциала позволяет определить способы его использования, оценивать и выбирать наиболее эффективный вариант при принятии решений.

*В литературе встречаются четыре основных подхода к определению потенциала в экономике. Одна группа авторов под потенциалом понимает совокупность имеющихся у предприятия ресурсов, другая рассматривает потенциал как совокупность результатов, полученных от их использования. Третья группа определяет потенциал в виде совокупности ресурсов и результатов. Четвертая группа считает, что под потенциалом предприятия следует понимать степень использования ресурсов. С нашей точки зрения, наиболее полно сущность экономического потенциала отражает определение С. А. Масютина: «Экономический потенциал предприятия – это совокупность ресурсов (трудовых, материальных, финансовых и др.), имеющихся в распоряжении предприятия, а также общая полезность этих ресурсов и приспособленность к использованию с целью производства продукции и получения максимального дохода» [1].*

Экономический потенциал развития *предприятия* характеризуется несколькими основными чертами. Во-первых, он определяется его реальными возможностями в той или иной сфере деятельности. При этом не только реализованными, но и нереализованными по каким-либо причинам. Во-вторых, возможности любого предприятия сильно зависят от имеющихся у него ресурсов и резервов, не задействованных в производстве, т.е. потенциал, характеризуется объемом ресурсов

и резервов, как вовлеченных, так и не вовлеченных в производство. В-третьих, потенциал развития *предприятия* определяется не только имеющимися у *предприятия* возможностями и ресурсами, но и способностью управляющих им менеджеров к использованию с целью максимизации доходов. Кроме того, результаты мобилизации потенциала определяются выбранной формой организации производства и соответствующей ей системой управления.

***Понятие потенциал применимо к одному ресурсу и к системе ресурсов. Соответственно, логично рассмотреть характеристики отдельных видов ресурсов и системные характеристики, а также факторы, определяющие способность ресурсов давать определенные результаты. К числу таких факторов можно отнести, например, способ использования или управления ресурсами, степень соответствия существующей системы ресурсов как качественно, так и количественно необходимой с учетом поставленных целей.***

Таким образом, экономический потенциал развития *предприятия* определяет экономические возможности *предприятия* в целом, то есть способность предприятия к наращиванию производства продукции или услуг с использованием всех имеющихся в (стр. 66) его распоряжении ресурсов. Соответственно экономический потенциал характеризует ресурсное обеспечение *предприятия* и его системные характеристики.».

**8. Сравнение текста диссертации Лебедеко О.В. с текстом статьи Альбитера Л.М. на тему «К вопросу об эффективности системы управления производственной инфраструктурой современных промышленных комплексов». В тексте диссертации Лебедеко О.В. ссылки на работы Альбитер Л.М. отсутствуют.**

**Фрагмент текста диссертации Лебедеко О.В., стр. 28–32: «(Стр. 28) Рассмотрим основные преимущества, связанные с повышением эффективности функционирования системы управления производственной инфраструктурой современных промышленных комплексов, и их влияние на экономический потенциал региона.** Первое преимущество заключается в том, что за счет повышения эффективности функционирования системы усиливается мультипликативный эффект внедрения результатов деятельности объектов производственной инфраструктуры, что, в свою очередь, проявляется в качественном изменении производственных отношений и структуры производственных потребностей комплекса в целом. В этом случае конечным пользователем продуктов производственной деятельности промышленного комплекса является не сам комплекс, а вся экономическая система региона. Поэтому повышение эффективности функционирования системы управления промышленным комплексом должно базироваться на удовлетворении производственных потребностей всего общества, региона и способствовать увеличению экономического потенциала исследуемых промышленных комплексов, **а, следовательно, и экономического потенциала региона в целом.**

Анализ экономического потенциала промышленного комплекса с позиций стратегического и системного подхода позволяет выделить второе преимущество повышения эффективности функционирования системы управления промышленным комплексом. С точки зрения усиления факторов роста результативности деятельности комплекса состав объектов производственной инфраструктуры промышленного

комплекса и их природа не зависят от общественно-экономической формации региона, поэтому единую методологию можно использовать для исследования экономического потенциала на всех стадиях исторического развития промышленного комплекса. Отсюда следует, что качество функционирования объектов производственной инфраструктуры определяется уровнем развития экономических отношений, технологических, институциональных и организационных факторов производства в регионе. Следовательно, **(стр. 29)** эффективность управления объектами производственной инфраструктуры промышленного комплекса динамична и со временем меняется под воздействием объективных предпосылок — появления у объектов производственной инфраструктуры новых потребностей в продукции, работах, услугах, что проявляется в формировании их потребительской стоимости.

Третье преимущество повышения эффективности функционирования системы управления производственной инфраструктурой промышленного комплекса заключается в том, что экономический потенциал, выступая как система, является главной движущей силой социально-экономического развития микро-, мезо- и макроуровней промышленного комплекса, что значительно расширяет возможности ресурсного обеспечения процессов управления объектами производственной инфраструктуры.

Четвертое преимущество повышения эффективности, функционирования системы управления производственной инфраструктурой промышленного комплекса состоит в том, что за счет реализации исследуемого процесса устанавливается существование пространственной и временной взаимосвязи между объектами производственной инфраструктуры, образующими экономический потенциал исследуемого комплекса.

Пятое преимущество повышения эффективности функционирования системы управления производственной инфраструктурой промышленного комплекса — в следующем: повышение эффективности обеспечивает выбор наиболее приемлемого способа отслеживания и оценки результатов управления объектами производственной инфраструктуры, создания, а также анализа цены и стоимости продукции, производимой при сложившемся уровне взаимодействий между объектами производственной инфраструктуры и предприятия комплекса.

Наконец, шестое преимущество повышения эффективности функционирования системы управления производственной инфраструктурой **(стр. 30)** промышленного комплекса можно сформулировать следующим образом: эффективность работы объектов производственной инфраструктуры по параметру повышения эффективности проявляется на различных уровнях управления промышленным комплексом с нарастающим (синергетическим) эффектом, причем данный эффект на каждом последующем уровне управления реализуется только после определенных накоплений на каждом предыдущем.

Практика показывает, что при сбалансированном и устойчивом развитии промышленного комплекса выстраивается так называемая «вертикаль интересов», которая (через создание предпосылок для заинтересованности всех уровней иерархии в достижении взаимоувязанных целей управления объектами производственной инфраструктуры на уровне объекта, на уровне региона и на федеральном регулирующем уровне) приводит к разбалансированности указанного процесса в

силу того, что *очень сложно бывает согласовать* приоритеты в организации производственного процесса для коммерческих предпринимательских структур и для государственных структур.

*Действительно, на вершине* «вертикали интересов» властные федеральные структуры определяют концепцию предпочтительных (государственного, общественного и экономического) порядков, которые в наибольшей степени соответствуют историческим тенденциям развития государственности, общественных отношений и национальной экономики, менталитету народов страны, экономико-географическому и геополитическому положению страны, в то время как на коммерческом уровне наиболее актуальным становится обеспечение необходимой нормы рентабельности на вложенный капитал и как можно более быстрый захват рынков, зачастую неконкурентными способами [25 – Гараедаги Дж. Системное мышление. Как управлять хаосом и сложными процессами. Издат. Гревцов Паблшер, 2010].

**(Стр. 31)** *В этой ситуации остро возникает необходимость* решения проблемы сбалансированного и устойчивого развития промышленного комплекса на базе повышения эффективности функционирования системы управления его производственной инфраструктурой. Принятые правила сбалансированного и устойчивого развития хозяйствующих субъектов, в том числе и промышленного комплекса, становятся источником формирования стратегических целей развития экономического потенциала страны и, в частности, стратегических целей развития региональной экономики. Следует также отметить, что динамически изменяющиеся процессы экономического, социального и технического характера, а также сдвиги в научно-техническом прогрессе влияют на характер и содержательную направленность процесса функционирования объектов производственной инфраструктуры промышленного-комплекса [26 – Ковалев В.С., Минаева Е.В. Оценка эффективности государственного управления микроэкономическими процессами // Пищевая промышленность, 2001. № 11. С 18-19.]. *Таким образом,* можно сделать, вывод, что система управления производственной инфраструктурой промышленного комплекса не может быть разработана как однозначный плановый документ, отстаивающий конкретные позиции и ориентированный на долгосрочные процессы сбалансированного и устойчивого развития государства, регионов и самих промышленных комплексов. Поэтому к числу наиболее важных принципов обеспечения сбалансированности развития промышленного комплекса относится многовариантность, которая позволяет рассмотреть различные ситуации, с которыми может столкнуться, деятельность объектов производственной инфраструктуры, в долговременной перспективе функционирования регионального хозяйства. Отсюда следует, что процесс повышения эффективности функционирования системы управления производственной инфраструктурой промышленного комплекса не должен рассматриваться как приоритетное самодовлеющее направление, выступающее как альтернатива системе управления промышленным комплексом в целом. Наоборот, проработка каждого состава элементов **(стр. 32)** системы на многовариантной основе позволяет найти ту оптимальную основу, которая образуется на базе взаимодействия реальных вариантов, взятых из всех рассмотренных схем взаимодействий между элементами, что еще более сблизит предпочтения организации производственного процесса государства, регионов и

самого промышленного комплекса» – фактически дословно на 5 страницах (за исключением незначительного количества замененных вводных слов, не изменяющих смысла текста – выделены курсивным полужирным начертанием), с авторскими перечислением выводов относительно повышения эффективности управления производственной инфраструктурой промышленных комплексов (шесть выводов), а также двумя текстовыми ссылками, которые в сравниваемых источниках идентичны по месту расположения в тексте, совпадают с текстом статьи Альбитера Л.М., стр. 57–59: «(Стр. 57) *Представим* основные преимущества, связанные с повышением эффективности функционирования системы управления производственной инфраструктурой современных промышленных комплексов. Первое преимущество заключается в том, что за счет повышения эффективности функционирования системы усиливается мультипликативный эффект внедрения результатов деятельности объектов производственной инфраструктуры, что, в свою очередь, проявляется в качественном изменении производственных отношений и структуры производственных потребностей комплекса в целом. В этом случае конечным пользователем продуктов производственной деятельности промышленного комплекса является не сам комплекс, а вся экономическая система региона. Поэтому повышение эффективности функционирования системы управления промышленным комплексом должно базироваться на удовлетворении производственных потребностей всего общества, региона и способствовать увеличению экономического потенциала исследуемых промышленных комплексов.

Анализ экономического потенциала промышленного комплекса с позиций стратегического и системного подхода позволяет выделить второе преимущество повышения эффективности функционирования системы управления промышленным комплексом. С точки зрения усиления факторов роста результативности деятельности комплекса состав объектов производственной инфраструктуры промышленного комплекса и их природа не зависят от общественно-экономической формации региона, поэтому единую методологию можно использовать для исследования экономического потенциала на всех стадиях исторического развития промышленного комплекса. Отсюда (стр. 58) следует, что качество функционирования объектов производственной инфраструктуры определяется уровнем развития экономических отношений, технологических, институциональных и организационных факторов производства в регионе. Следовательно, эффективность управления объектами производственной инфраструктуры промышленного комплекса динамична и со временем меняется под воздействием объективных предпосылок — появления у объектов производственной инфраструктуры новых потребностей в продукции, работах, услугах, что проявляется в формировании их потребительной стоимости.

Третье преимущество повышения эффективности функционирования системы управления производственной инфраструктурой промышленного комплекса заключается в том, что экономический потенциал, выступая как система, является главной движущей силой социально-экономического развития микро-, мезо- и макроуровней промышленного комплекса, что значительно расширяет возможности ресурсного обеспечения процессов управления объектами производственной инфраструктуры.

Четвертое преимущество повышения эффективности функционирования системы управления производственной инфраструктурой промышленного комплекса состоит в том, что за счет реализации исследуемого процесса устанавливается существование пространственной и временной взаимосвязи между объектами производственной инфраструктуры, образующими экономический потенциал исследуемого комплекса.

Пятое преимущество повышения эффективности функционирования системы управления производственной инфраструктурой промышленного комплекса — в следующем: повышение эффективности обеспечивает выбор наиболее приемлемого способа отслеживания и оценки результатов управления объектами производственной инфраструктуры, создания, а также анализа цены и стоимости продукции, производимой при сложившемся уровне взаимодействий между объектами производственной инфраструктуры и предприятия комплекса.

Наконец, шестое преимущество повышения эффективности функционирования системы управления производственной инфраструктурой промышленного комплекса можно сформулировать следующим образом: эффективность работы объектов производственной инфраструктуры по параметру повышения эффективности проявляется на различных уровнях управления промышленным комплексом с нарастающим (синергетическим) эффектом, причем данный эффект на каждом последующем уровне управления реализуется только после определенных накоплений на каждом предыдущем.

Практика показывает, что при сбалансированном и устойчивом развитии промышленного комплекса выстраивается так называемая «вертикаль интересов», которая (через создание предпосылок для заинтересованности всех уровней иерархии в достижении взаимоувязанных целей управления объектами производственной инфраструктуры на уровне объекта, на уровне региона и на федеральном регулирующем уровне) приводит к разбалансированности указанного процесса в силу того, что очень *сложно бывает согласовать* приоритеты в организации производственного процесса для коммерческих предпринимательских структур и для государственных структур.

*Действительно, на вершине* «вертикали интересов» властные федеральные структуры определяют концепцию предпочтительных (государственного, общественного и экономического) порядков, которые в наибольшей степени соответствуют историческим тенденциям развития государственности, общественных отношений и национальной экономики, менталитету народов страны, экономико-географическому и геополитическому положению страны, в то время как на коммерческом уровне наиболее актуальным становится обеспечение необходимой нормы рентабельности на вложенный капитал и как можно более быстрый захват рынков, зачастую неконкурентными способами [1 – Гараедаги Дж. Системное мышление. Как управлять хаосом и сложными процессами. Издат. Гревцов Паблшер, 2010].

**В этой ситуации остро возникает необходимость** решения проблемы сбалансированного и устойчивого развития промышленного комплекса на базе повышения эффективности функционирования системы управления его производственной инфраструктурой. Принятые правила сбалансированного и устойчивого развития (**стр. 59**) хозяйствующих субъектов, в том числе и

промышленного комплекса, становятся источником формирования стратегических целей развития экономического потенциала страны и, в частности, стратегических целей развития региональной экономики. Следует также отметить, что динамически изменяющиеся процессы экономического, социального и технического характера, а также сдвиги в научно-техническом прогрессе влияют на характер и содержательную направленность процесса функционирования объектов производственной инфраструктуры промышленного комплекса [2 – Ковалев В.С., Минаева Е.В. Оценка эффективности государственного управления микроэкономическими процессами // Пищевая промышленность, 2001. № 11. С 18-19.]. Отсюда можно сделать вывод, что система управления производственной инфраструктурой промышленного комплекса не может быть разработана как однозначный плановый документ, отстаивающий конкретные позиции и ориентированный на долгосрочные процессы сбалансированного и устойчивого развития государства, регионов и самих промышленных комплексов. Поэтому к числу наиболее важных принципов обеспечения сбалансированности развития промышленного комплекса относится многовариантность, которая позволяет рассмотреть различные ситуации, с которыми может столкнуться деятельность объектов производственной инфраструктуры, в долговременной перспективе функционирования регионального хозяйства.

Отсюда следует, что процесс повышения эффективности функционирования системы управления производственной инфраструктурой промышленного комплекса не должен рассматриваться как приоритетное самодовлеющее направление, выступающее как альтернатива системе управления промышленным комплексом в целом. Наоборот, проработка каждого состава элементов системы на многовариантной основе позволяет найти ту оптимальную основу, которая образуется на базе взаимодействия реальных вариантов, взятых из всех рассмотренных схем взаимодействий между элементами, что еще более сблизит предпочтения организации производственного процесса государства, регионов и самого промышленного комплекса».

Председатель  
диссертационного совета

Ученый секретарь  
диссертационного совета

11.05.2022 г.



Антонюк Валентина Сергеевна

Резепин Александр Владимирович