



ISSN 2073-9885

Российская академия предпринимательства

ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Научно-практическое издание

Выпуск XIV

**Включен в Перечень ведущих рецензируемых
научных журналов и изданий, рекомендованных ВАК
Министерства образования и науки Российской Федерации**

Москва
2012

ББК 65.9(2Рос)

УДК 330.35

УДК 340.1

П 90

Редакционный совет:

Балабанов В.С. – д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки РФ, гл. редактор
Булочникова Л.А. – д.э.н., профессор, научный редактор
Айбазов Р.У. – д.ю.н., профессор
Ермакова Е.Е. – к.ф.н., профессор
Кошкин В.И. – д.э.н., профессор, ректор ВШПП
Курило В.М. – д.э.н., профессор
Половинкин П.Д. – д.э.н., профессор РАГС при Президенте РФ
Суйц В.П. – д.э.н., профессор, член президиума ассоциации бухгалтеров
и аудиторов «Содружество», заслуженный профессор МГУ им. М.В. Ломоносова
Юлдашев Р.Т. – д.э.н., профессор, Академик РАЕН, зав. кафедрой «Страхование»
МГИМО, ген. директор Международного института исследования риска
Яковлев В.М. – д.э.н., профессор, профессор РАГС при Президенте РФ
Яхьяев М.А. – д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки Республики Дагестан

Редакционная коллегия:

Балабанова А.В. – доктор экономических наук, профессор
Бандурин В.В. – доктор экономических наук
Бараненко С.П. – доктор экономических наук
Гаврилов Р.В. – доктор экономических наук, профессор
Журавлев Г.Т. – доктор экономических наук, доктор философских наук, профессор
Ищенко А.А. – доктор экономических наук, доцент
Киселев В.В. – доктор экономических наук, профессор
Лезина М.Л. – доктор экономических наук, с.н.с.
Омельченко Е.В. – доктор экономических наук

Содержание

Балашов А. П.	
Оценка конкурентоспособности предприятия	6
Верников В. А., Курило В. М.	
Формирование эффективной среды предпринимательства	14
Высоцкая Н. В.	
Российский ритейл: экспансия в регионы и организационные изменения	27
Гаврилов Р. В., Ермакова Е. Е.	
Задачи стратегического управления процессами модернизации российской экономики	35
Городецкая О. С.	
Оценка предпринимательских рисков предприятий машиностроения	46
Гусов А. З., Лукьянова А. В.	
Повышение эффективности бюджетных расходов на оказание социальных услуг населению	53
Дли М. И., Кролин А. А.	
Роль и место инноваций в реализации программ энергосбережения в экономике	66
Дудин М. Н., Злокович Е. А.	
Путь к мировому рынку: проблемы повышения конкурентоспособности российского предпринимательства в период вступления в ВТО	70
Залещанский Б. Д., Ермаков И. А.	
Принципы управления долгосрочным развитием оборонно-промышленного комплекса России в современных условиях	78
Кадырова Г. М.	
Инвестиционная политика как неотъемлемая часть денежно-кредитного регулирования	84
Климонтова Н. В.	
Механизм исследования удовлетворенности работников системой оплаты как фактора повышения эффективности труда	90

Костенко В. В.

Проблемы классификации косвенных затрат
в дорожном строительстве 98

Курило В. М., Омельченко Е. В., Репкина О. Б.

Влияние инноваций на конкурентоспособность
предпринимательских структур 104

Левина М. Б.

Методика оценки конкурентоспособности
предпринимательских структур
в сфере промышленного производства 117

Лезина М. Л.

Теория и практика государственного регулирования
предпринимательства 123

Лукьянова А. В.

Методологические подходы к планированию
бюджетных расходов на оказание социальных услуг 133

Михель В. С.

Антикризисное управление в российских корпорациях 145

Надилов Р. Н.

Перспективы развития земельных отношений в Дагестане 152

Никлаус А. А.

Будущее России на примере анализа политических ценностей
в условиях современных экономических установок 157

Олейников А. С.

Управление инновациями и конфликтами интересов
на отраслевом уровне (на примере транспортного комплекса) 163

Половинкин П. Д., Сахарнов Ю. В., Курило В. М.

Консолидирующая роль саморегулирующих организаций
в развитии предпринимательства 168

Похвоцев В. А., Панов А. И., Модянова Т. В.

Зарубежные концепции формирования
и реализации кадровой политики 178

Пронина А. М.

Организация внутреннего контроля на предприятии:
новые цели и задачи 197

Пронина А. М., Федотовская Е. Ю.

Стратегический контроль
в системе менеджмента организации 202

Роман М. И.

Теоретические основы конкуренции
и конкурентоспособности в рыночной среде 207

Романченко С. В.

Особенности принятия управленческих решений
в условиях риска и неопределенности 214

Свирина Е. М.

Финансовая нестабильность как негативный фактор
реализации стратегии таргетирования инфляции 224

Умнов Ф. А.

Методика регулирования системы
социально-трудовых отношений в России
и ее основные направления 231

Ханбабаев Т. Г., Мурадова К. Д.

Управление предприятием на основе мотивации труда 240

Чебурина Н. А.

Участие России в международном инвестиционном процессе:
динамика, основные тенденции 246

Черненко В. А., Федорова С. В.

Россия в системе международного разделения
производственных процессов 263

Шевень Л. Н.

Проблемы формирования инновационного потенциала
и стимулирование инновационной деятельности
в сфере образования 271

Яхъяев М. А., Кадырова Г. М.

Теоретическое значение инвестиционного процесса 279

Балашов А. П.

*доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента,
Сибирский университет потребительской кооперации*

Оценка конкурентоспособности предприятия

***Аннотация.** Рассматривается сущность экономической категории «конкурентоспособность». Обоснована и апробирована методика определения текущей конкурентоспособности предприятия.*

***Ключевые слова:** конкурентоспособность, предприятие, выручка, затраты, эффективность, методика, апробация.*

Assessment of competitive capacity of enterprises

***The summary.** The essence of the economic category «competitive capacity» is considered. The methods of identification of current competitive capacity of enterprises are substantiated and evaluated.*

***Keywords:** competitive capacity, enterprise, revenue, costs, efficiency, methods, evaluation.*

С переходом экономики страны на рыночные отношения термин «конкурентоспособность» начал довольно часто употребляться в научной литературе, а также менеджерами организаций. Рассмотрению сущности экономической категории «конкурентоспособность» и исследованию её различных аспектов, в том числе и методикам её оценки, посвящено много научных трудов зарубежных и отечественных учёных. Поскольку детальный обзор научной литературы о сущности категории «конкурентоспособность» не входит в задачи настоящей статьи, приведём лишь точки зрения наиболее известных учёных в области теории конкуренции и конкурентоспособности.

Так, по мнению авторитетного американского экономиста М. Портера, конкурентоспособность – это свойство субъекта рыночных отношений выступать на рынке наравне с присутствующими там аналогичными конкурирующими субъектами рыночных отношений [1]. Хорошо известный в научных кругах российский учёный Р.А. Фатхутдинов определяет конкурентоспособность как способность фирмы выпускать конкурентоспособную продукцию, как преимущество фирмы по отношению к другим фирмам данной отрасли внутри страны и за её пределами [2].

С этими утверждениями нельзя не согласиться, так как они очень ёмко отражают сущность экономической категории «конкурентоспособность». Такое понимание сущности данной категории используется учёными и практиками для теоретических осмыслений происходящих процессов на рынке товаров и услуг, для разработки стратегий конкурентной борьбы и т.п. Однако для количественного измерения уровня конкурентоспособности конкретного предприятия они практически непригодны, так как из этих определений неясно каким образом такие качественные характеристики предприятия как «свойство субъекта рыночных отношений выступать...» или «способность фирмы выпускать...» оценить в количественных показателях.

В экономической литературе встречаются и другие взгляды на сущность данной категории. Так, некоторые учёные определяют конкурентоспособность как набор характеристик, который обеспечивает предприятию преимущество в рыночной борьбе с конкурентами [3, 4]. К таким характеристикам (преимуществам), как правило, относят адаптивность, инновационность, качество маркетинга, кадровый потенциал, качество и себестоимость продукции (услуг), эффективность формирования спроса, стимулирование сбыта и т.п. Все эти качественные характеристики предприятия можно оценить в количественных показателях и использовать для практических целей, в том числе и для обоснования конкурентной стратегии.

Как известно, в экономике страны функционируют организации, отличающиеся друг от друга по размерам, формам собственности, территориальному размещению, объёмам производства, специализации, составу кадров, номенклатуре выпускаемой продукции (услуг) и т.п. Поэтому список возможных преимуществ предприятий можно продолжать до бесконечности. Нетрудно также предположить, что набор преимуществ для каждой организации индивидуален. Для одной организации будет один набор конкурентных преимуществ, для другой он может быть совершенно иным.

Понимание конкурентоспособности как «набор конкурентных преимуществ...» обычно используется для выявления сильных и слабых сторон предприятия (SNW-анализ), анализа конкурентной среды (PEST-анализ и т.п.), проведения SWOT-анализа и на их основе разработки конкурентной стратегии.

В приведённом выше определении конкурентоспособность представляет собой сложную систему факторов, уникальных в каждой конкурентной ситуации. И лишь на основе проведения сложных математических

ких расчётов, можно определить какой из факторов оказывает решающее влияние на конкурентоспособность предприятия.

Базируясь на этом определении конкурентоспособности сложно также найти интегральный количественный показатель, рассчитав который можно было бы определить уровень конкурентоспособности предприятия. Поэтому в ряде случаев при проведении анализа конкурентной среды устанавливают наиболее значимые конкурентные преимущества и слабые стороны предприятия и конкурентов и на этом анализ заканчивается.

На наш взгляд, для количественного измерения уровня конкурентоспособности и сопоставимости показателей различных организаций в определении «конкурентоспособность» должно быть что-то общее, что присуще всем организациям, функционирующим в рыночной среде, независимо от их специфики (специализации, размера, организационно-правовой формы, отраслевой принадлежности и т. п.). Поэтому нам импонирует определение конкурентоспособности данное другими авторами, которые рассматривают конкурентоспособность как обобщающую характеристику деятельности предприятия, отражающую уровень эффективности использования экономических ресурсов относительно эффективности использования экономических ресурсов конкурентами [5, 6].

Действительно в рыночной экономике конкуренция – это борьба хозяйствующих субъектов за более выгодные условия сбыта своих товаров (услуг), в конечном итоге за получение прибыли. Однако чтобы быть конкурентоспособным предприятию недостаточно быть прибыльным. Оно должно также использовать экономические ресурсы лучше, чем конкуренты, так как конкурентоспособность не является имманентным качеством предприятия. Его конкурентоспособность может быть оценена только в рамках группы предприятий, относящихся к одной отрасли, либо предприятий, выпускающих аналогичные товары (услуги).

Следовательно, конкурентоспособность – это способность предприятия более эффективно использовать свои экономические ресурсы по сравнению с конкурентами.

Конкурентоспособность организации следует рассматривать в двух аспектах: 1) как текущую конкурентоспособность (в текущий период времени); 2) как потенциальную способность предприятия сохранить свои позиции на рынке в долгосрочной перспективе, то есть стратегическую конкурентоспособность.

Далее в статье речь пойдёт о методике оценки текущей конкурентоспособности предприятия.

Для обоснования данной методики нам необходимо определить-ся с тем, какой показатель прибыльности (рентабельности) в большей мере отражает эффективность использования экономических ресурсов предприятия. Известно, что в расчётах эффективности использования ресурсов обычно используют такие показатели как рентабельность активов, норма прибыли, рентабельность персонала и т.п. Однако все они отражают эффективность использования отдельных ресурсов предприятия (активов, капитала и трудовых ресурсов).

На наш взгляд, наиболее общим показателем, отражающим уровень эффективности использования всех ресурсов предприятия, и наиболее приемлемым для сравнения его с аналогичным показателем конкурентов, является коэффициент, отражающий соотношение выручки от реализации продукции и затрат на её производство. Данный коэффициент (К) определяется по формуле:

$$K = \frac{B}{Z},$$

где В – выручка от реализации продукции (услуг), руб.;

З – затраты на производство реализованной продукции, руб.

Однако этот коэффициент не в полной мере отражает эффективность использования ресурсов предприятия. Во-первых, предприятие, как правило, получает доходы не только от реализации продукции, но и от других видов деятельности (например, проценты от участия в других организациях и т.п.). Во-вторых, у предприятия могут быть также и расходы не связанные с производством и реализацией продукции. Поэтому эти доходы и расходы предприятия необходимо учитывать при расчёте показателя эффективности использования экономических ресурсов.

В конечном итоге предлагаемый нами коэффициент эффективности использования ресурсов предприятия (КЭп) можно определить по следующей формуле:

$$K_{Эп} = \frac{B+D}{Z+P},$$

где Д – доходы предприятия от других видов деятельности, руб.;

Р – расходы предприятия, не связанные с производством и реализацией продукции, руб.

Все эти данные о выручке, доходах от других видов деятельности, а также затратах на реализованную продукцию и прочих расходах можно взять из годовой отчётности предприятия (форма 2 «Отчёт о прибылях и убытках»). Данную форму отчётности составляют все организации ежеквартально и по итогам года независимо от их отраслевой

принадлежности, организационно-правовой формы и т.п. То есть в таком отчёте имеется аналогичная информация и у конкурентов.

Чтобы быть конкурентоспособным этот показатель отражающий эффективность использования ресурсов, во-первых, должен быть как минимум выше 1,0, так как даже для простого воспроизводства предприятие должно за счёт выручки от реализации продукции и других доходов окупать затраты экономических ресурсов на их получение. Во-вторых, он должен быть выше аналогичных показателей основных конкурентов.

Для сравнения коэффициента эффективности использования ресурсов (Кэп) с аналогичными коэффициентами конкурентов следует изучить специфику конкурентной борьбы на рынке, где функционирует исследуемое предприятие. Так, это может быть один конкурент или несколько предприятий-конкурентов. В первом случае определяется индивидуальный показатель (коэффициент эффективности использования ресурсов) по одному (основному) конкуренту. Во втором случае по аналогичной формуле находится средний аналогичный показатель по выборке (группе предприятий-конкурентов).

Для оценки текущей конкурентоспособности предприятия сопоставляются коэффициенты эффективности исследуемого предприятия и основного конкурента (или группы конкурентов) по формуле:

$$У_{кп} = \frac{К_{эп}}{К_{эк}} ,$$

где $У_{кп}$ – уровень конкурентоспособности исследуемого предприятия; $К_{эп}$, $К_{эк}$ – коэффициенты эффективности использования экономических ресурсов соответственно исследуемого предприятия и конкурента (или конкурентов).

Если данный коэффициент выше 1,0 то можно утверждать, что предприятие в текущем периоде было конкурентоспособным. Чем выше этот показатель, тем успешнее предприятие реализовало свои конкурентные преимущества по сравнению с конкурентами, тем выше его конкурентоспособность.

Для определения конкурентоспособности предприятия на ближайший период дополнительно к предложенному выше показателю уровня конкурентоспособности необходимо определить, как изменяется доля рынка, занимаемая предприятием и конкурентами.

Для этих целей можно найти темп роста выручки от реализации продукции (услуг) у исследуемого предприятия ($Тв$) по формуле:

$$Тв = \frac{Вк}{Вн} ,$$

где $Вк$, $Вн$ – выручка предприятия соответственно на конец и начало года.

Использование выручки от реализации продукции (услуг) для оценки прироста (снижения) доли рынка, занимаемой предприятием, объясняется, во-первых тем, что определение этой доли у предприятия с большой номенклатурой и ассортиментом продукции и наличием большого количества конкурентов практически невозможно. Во-вторых, выручку от реализации продукции (услуг) показывают в отчётности все предприятия (форма 2 «Отчёт о прибылях и убытках»). Изменение выручки в отчётном периоде у исследуемого предприятия будет косвенно указывать на изменение доли рынка, занимаемой предприятием и его возможности в конкурентной борьбе.

Если темп роста выручки (Тв) будет выше темпов роста инфляции, то это косвенно указывает на увеличение доли рынка занимаемой предприятием. Однако если это быстрорастущий рынок, то для получения более точных данных необходимо сравнить этот показатель с аналогичным показателем отрасли или конкурентов.

Если оба показателя (уровень конкурентоспособности и темп роста выручки) выше, чем у конкурентов можно смело утверждать, что предприятие имеет хорошие предпосылки для усиления своих позиций на рынке в предстоящем плановом периоде.

К преимуществам изложенной выше методики оценки текущей конкурентоспособности предприятия можно отнести следующее:

1) уровень конкурентоспособности определяется по показателям отражённым в официальных формах отчётности предприятия и конкурентов (форма № 2 «Отчёт о прибылях и убытках»), что облегчает сбор информации для проведения анализа;

2) может применяться всеми организациями независимо от отраслевой принадлежности, организационно-правовой формы, специализации и т.п.

Недостаток данной методики заключается в том, что она ориентирована на оценку текущей конкурентоспособности предприятия, на её основе нельзя выявить конкурентные преимущества и обосновать конкурентную стратегию предприятия на перспективу.

Апробация изложенной методики по определению уровня конкурентоспособности предприятия проведена на материалах строительной организации ООО «Термолэнд». В качестве конкурента использовались данные ООО «СПМК Черепановская». Оба эти предприятия относятся к строительной отрасли и функционируют на строительном рынке южной части Новосибирской области.

Так, в ООО «Термолэнд» выручка от реализации продукции составила в 2009 г. — 195,8 млн руб., а в 2010 г. — 367,7 млн руб. Соответствен-

но затраты на её производство и реализацию составили – 187,7 и 310,9 млн руб. Прочих доходов и расходов от других видов деятельности у предприятия не было. Следовательно, коэффициент эффективности использования ресурсов ООО «Термолэнд» (КЭп) в 2010 г. составил 1,2 (367,7 : 310,9).

У конкурента – ООО «СПМК Черепановская» коэффициент эффективности использования ресурсов (КЭк) в 2010 г. составил ? 1,0. Если предположить, что это основной конкурент, то уровень текущей конкурентоспособности ООО «Термолэнд» (Укп) составит 1,2 (1,2 : 1,0).

Кроме того в ООО «Термолэнд» в 2010 г. выручка от реализации продукции по сравнению с 2009 г. увеличилась в 1.9 раза (367,7 : 195,8). Все это указывает на увеличение доли, занимаемой предприятием на локальном рынке стройиндустрии.

Более детальный анализ деятельности этих предприятий подтвердил полученные выводы. Так, ООО «Термолэнд» отличается такими характеристиками конкурентоспособности как инновационность, адаптивность, высоким уровнем системы менеджмента и маркетинга и т.п. Используя опыт зарубежных компаний на предприятии организовано высокотехнологичное производство стеновых и кровельных «сэндвич-панелей», пользующихся повышенным спросом у отечественных строительных организаций. Предприятие продолжает осваивать новые инновации и уверенно лидирует на рынке строительных материалов и строительно-монтажных работ. В тоже время ООО «СПМК Черепановская» всё ещё использует опыт, сложившийся в плановой экономике.

Выводы:

1. Экономическая категория «конкурентоспособность» сложное многогранное понятие. В зависимости от целей исследования может использоваться тот или иной подход к пониманию сущности данной категории. В частности, для оценки уровня текущей конкурентоспособности предприятия целесообразно рассматривать категорию «конкурентоспособность» как способность предприятия использовать экономические ресурсы более эффективно, чем его конкуренты.

2. Уровень текущей конкурентоспособности предприятия (Укп) можно определить путём деления коэффициента эффективности использования ресурсов предприятия (КЭп) на аналогичный коэффициент основного конкурента (КЭк). Темп роста (снижения) выручки от реализации продукции (Тв) за истекший период косвенно показывает увеличение (уменьшение) доли рынка, занимаемой предприятием и соответственно повышение (снижение) уровня конкурентоспособности предприятия (Укп).

3. В результате апробации данной методики на материалах ООО «Термолэнд» рассчитаны показатели (уровень конкурентоспособности и коэффициент изменения доли рынка), адекватно отражающие позицию этого предприятия на рынке строительной индустрии. Следовательно, изложенная выше методика может использоваться другими предприятиями для определения своей конкурентоспособности.

Литература

1. Портер М. Э. Конкуренция/Пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2005.
2. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации. М.: Эксмо, 2004.
3. Баринов А. В. Развитие организации в конкурентной борьбе // Менеджмент в России и за рубежом. 2000. № 6. С. 3–13.
4. Захаров А. Н., Зокин А. А. Конкурентоспособность предприятия: сущность, методика оценки и механизмы увеличения // Бизнес и банки. 2004. № 1–2. С. 1–5.
5. Воронов Д. С. Оценка, анализ и выявление путей повышения конкурентоспособности предприятий: автореф. дис... канд. экон. наук. Екатеринбург, 2002.
6. Миронов М. Г. Ваша конкурентоспособность. М.: Альфа-Пресс, 2004.

Верников В. А.

*кандидат экономических наук, доцент,
Российская академия предпринимательства*

Курило В. М.

*доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства*

Формирование эффективной среды предпринимательства

***Аннотация.** Рыночная экономика, являющаяся благоприятной средой для функционирования различного рода субъектов, отличающихся по своим масштабам и функциям, предполагает их постоянное и динамичное развитие. Важную роль в современных условиях среди многих факторов социально-экономического прогресса в большинстве стран мира, играют предпринимательство и субъекты, которые его осуществляют – предприниматели.*

***Ключевые слова:** бизнес-среда, инфраструктура, финансовая среда предпринимательства, государственное регулирование экономики, эффективность предпринимательской деятельности.*

Formation of the effective environment of business

***The summary.** This article shows us author viewing constant and dynamic development as one of the main streams of market economy as a favorable environment for different subjects functioning. Entrepreneurship and business owners play important role among factors of social and economic progress in the world.*

***Keywords:** business environment, infrastructure, financial environment of entrepreneurship, economy state regulation, entrepreneurs activity effectiveness.*

Рыночная экономика, являющаяся благоприятной средой для функционирования различного рода субъектов, отличающихся по своим масштабам и функциям, предполагает их постоянное и динамичное развитие. Важную роль в современных условиях среди многих факторов социально-экономического прогресса в большинстве стран мира, играют предпринимательство и акторы, его осуществляющие – предприниматели.

Переход к рыночным условиям хозяйствования, разгосударствление и приватизация государственных предприятий привело к формированию в нашей стране самостоятельных хозяйствующих субъектов,

основными принципами деятельности которых является не только юридическая самостоятельность, но и самостоятельная организация всех направлений своей финансово-хозяйственной деятельности, подразумевающая самофинансирование, материальную и финансовую ответственность за результаты деятельности, т. е. принятие на себя всех предпринимательских рисков, выбор источников финансирования, их распределение и использование, определение приоритетов своей деятельности и решение прочих важных для функционирующего хозяйствующего субъекта задач.

Развитие предпринимательской деятельности, создание предприятий разных форм собственности и организационно-правовых форм повлекло за собой необходимость построения системы инфраструктуры, обеспечивающей эффективное функционирование предпринимательских формирований, наиболее полно и адекватно отражающей многочисленные и многообразные потребности предпринимательских структур и адаптивной к рыночным условиям их деятельности.

Являясь специфическим порождением определенной социально-экономической системы, инфраструктура в целом и инфраструктура предпринимательства, в частности, возникла на определенном уровне развития хозяйства, как объективно необходимое следствие происходящих в экономике государств (регионов) структурных изменений. Поэтому инфраструктура предпринимательства в совокупности ее составляющих является механизмом, компенсирующим все возрастающую в условиях развития рынка неупорядоченность и разнородность воздействий внешней среды, влияет на деятельность хозяйствующих субъектов с целью повышения их устойчивости на рынке и результативности воспроизводственных процессах.

Определяя границы инфраструктуры и вычлняя ее из системы общественного воспроизводства, следует иметь в виду, что ее нельзя рассматривать как арифметическую сумму обслуживающих экономику отраслей, выделенных в соответствии с существующими методами классификации отраслей народного хозяйства. На мой взгляд, выделение инфраструктуры приобретает самостоятельное значение лишь в том случае, если эти отрасли в совокупности выполняют единую функцию в процессе общественного воспроизводства. Только комплексы отраслей и направления деятельности, реализуемые через них, имеющие единое функциональное назначение и обладающие определенными общими признаками, могут считаться инфраструктурой. Деятельность предпринимательства, с учетом тенденций развития международного рынка, позволила за сравнительно короткий промежуток времени выявить и

приступить к построению недостающих составляющих инфраструктурного обеспечения предпринимательства отечественного рынка.

Все это в полной мере относится и к инфраструктуре малого предпринимательства. Под понятием «инфраструктура» следует понимать совокупность отраслей, предприятий и организаций, входящих в эти отрасли, занимающихся определенными видами деятельности, призванных обеспечивать и создавать условия для нормального функционирования малого предпринимательства.

Комплексная и эффективно функционирующая инфраструктурная среда выступает одним из главных факторов развития малого предпринимательства и осуществления результативных мер по обеспечению его деятельности за счет форм прямой и косвенной поддержки со стороны государства и разнообразных рыночных структур.

Практически с первых шагов создания малого предпринимательства, как экономически значимого компонента формирующегося в России нового рыночного хозяйства, начала складываться и соответствующая инфраструктура малого предпринимательства. С одной стороны, этот процесс носил стихийный характер, импульс для его развития исходил из формирующихся потребностей малого бизнеса, а с другой, — благодаря целенаправленным действиям государственных и общественных структур, а также реализации программ помощи малому бизнесу.

Инфраструктура малого предпринимательства изначально была призвана решать двуединую задачу: во-первых, стимулировать рост и саморазвитие малых предприятий, во-вторых, направлять их активность преимущественно в те ниши и сферы экономической и хозяйственной деятельности, которые были наиболее перспективны для малого бизнеса, как наиболее маневренной, более легко адаптирующейся к быстро меняющимся рыночным условиям и гибкой хозяйственной структуре по сравнению с крупным бизнесом.

Целью формирования инфраструктуры малого предпринимательства, как самостоятельного субъекта экономических отношений, является создание благоприятных условий для его развития и обеспечения комплексной и адресной поддержки субъектов малого предпринимательства по различным направлениям: правовому, финансовому, имущественному, кадровому, а также оказание предпринимателям широкого спектра деловых услуг.

Инфраструктура малого предпринимательства это своего рода «окружающая среда» для предпринимательства, способная охватить все стороны деятельности и все потребности малых предприятий различных отраслей экономики, различной степени «хозяйственной зрелости».

В основу построения инфраструктурного обеспечения малого предпринимательства должны быть положены следующие принципы:

- комплексность;
- непрерывность и долговременность;
- целенаправленность и перспективность;
- гибкость всех институциональных и финансовых механизмов.

Среда обеспечения деятельности малых предприятий, характеризующих их инфраструктуру, представляет собой комплекс элементов, которому присущи как внутренние (между элементами комплекса), так и внешние (с малыми организациями) связи.

Инфраструктурное обеспечение предпринимательской деятельности малых форм хозяйствования достигается за счет слаженной работы разных элементов инфраструктуры таких, как: организационно-правовая, налоговая, административная, научно-техническая, финансовая, внешнеэкономическая, информационная (схема 1).



Схема 1. Элементное содержание инфраструктуры малого предпринимательства

Каждый элемент инфраструктурного обеспечения малого предпринимательства должен обеспечивать реализацию позитивных процессов в развитии и регулировании малого бизнеса. В совокупности все элементы образуют инфраструктурную среду, обеспечивающую эффективную деятельность малого предпринимательства.

В утвержденном Федеральном законе «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» используется экономическая категория – инфраструктурная поддержка малого предпринимательства, которая, по мнению авторов закона, включает систему коммерческих и некоммерческих организаций, создаваемых или осуществляющих свою деятельность с целью реализации программ развития, поддержки или обеспечения условий функционирования малого

бизнеса. Также в инфраструктуру поддержки малого предпринимательства включаются центры и агентства, государственные и муниципальные фонды поддержки малого предпринимательства, фонды содействия кредитованию (гарантийные фонды, фонды поручительств), инновационно-технологические центры, бизнес-инкубаторы, консультационные центры и иные организации, так или иначе связанные с поддержкой малого бизнеса [1].

Таким образом, в состав элементов инфраструктуры малого предпринимательства входят государственные, общественные и коммерческие институты, через которые осуществляется организация и обеспечение различных форм и видов поддержки субъектов малого бизнеса, т.е. наличие институциональной структуры обеспечения малого предпринимательства выступает важнейшим условием, способствующим формированию, регулированию, функционированию и развитию малого предпринимательства.

Одним из основных элементов инфраструктуры поддержки малого предпринимательства, обеспечивающих создание условий для их развития и функционирования, является наличие соответствующего правового климата, благоприятного для малого бизнеса и это обеспечивается наличием совокупности прозрачных, непротиворечащих друг другу законодательно-нормативных правовых актов максимально прямого действия, направленных на реальную и системную поддержку и развитие этого сектора экономической деятельности – малого предпринимательства.

Практически в каждом из государств с социально ориентированной экономикой существует закон, являющийся своего рода кодексом малого бизнеса, обеспечивающий ему реальную поддержку через создание условий для развития финансовой инфраструктур и направленный на всемерное стимулирование их развития (например, закон КНР «О поддержке и стимулировании малых и средних предприятий», законодательные акты других государств в области малого бизнеса: Польши, Чехии, Венгрии, Японии и т.д.).

В России таким законом до настоящего времени являлся принятый в 1995 году Федеральный Закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ», в июле 2007 г. принят уже упоминавшийся новый закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», существенно обогативший действующую законодательную практику поддержки малого бизнеса и определивший достаточно четкую позицию государства и региональных органов власти в отношении развития институтов инфраструктуры малого бизнеса.

Нормативно-правовые акты регламентируют формы и методы государственного стимулирования и регулирования деятельности субъектов малого предпринимательства; порядок проведения проверок; административные ограничения их деятельности; предоставляя налоговые преимущества малому бизнесу; открывают широкие возможности для объединения предпринимателей в общественные организации и аккумулирования финансовых средств в рамках кредитных кооперативов.

Но, несмотря на активную законотворческую деятельность в сфере малого предпринимательства, одной из актуальных остается проблема многочисленности действующих законодательных актов и поэтому необходима их систематизация. Целью указанной систематизации должно явиться устранение пробелов и недостатков в регулировании малого предпринимательства и элементов инфраструктуры его поддержки. Совершенствование законодательства в части законодательно-правового инфраструктурного обеспечения малого предпринимательства должно быть направлено на:

1. Обеспечение согласованности нормативно-правовых актов по вертикали — с федеральными нормативно-правовыми актами, по горизонтали — со всеми другими правовыми актами, действующими на данный момент.

2. Пересмотр положений федерального законодательства, касающихся налогообложения в целом и малых предприятий в частности, в плане его снижения и упрощения.

3. Принятие новых федеральных и республиканских законодательных актов, способствующих более динамичному развитию малого предпринимательства.

4. Выступление с законодательной инициативой в Государственную Думу ФС РФ об ограничении вмешательства органов государственной власти всех уровней и органов местного самоуправления в определенные сферы деятельности предприятий малого бизнеса, предусмотрев административную и уголовную ответственность за подобное вмешательство; обеспечить законодательные гарантии стабильности и долгосрочности политики в отношении малого и среднего бизнеса; разделить полномочия по его регулированию и поддержке между региональными и муниципальными органами власти в части разработки и принятия нормативных правовых актов, установления льгот по арендным платежам и кредитованию; развивать финансово-кредитную поддержку малых предприятий, а именно: создать действенный механизм их льготного кредитования и страхования, условия для создания и развития гарантийных фондов.

5. Пересмотр и внесение изменения в отдельные положения законодательных актов, непосредственно регулирующих развитие и деятельность предприятий малого бизнеса и определяющих государственную политику в области развития малого предпринимательства в Российской Федерации.

6. Принятие закона «Об основных принципах организации взаимодействия объединений товаропроизводителей с органами государственной власти, который определил бы правовые основы взаимодействия объединений товаропроизводителей и органов государственной власти, права и обязанности, возлагаемые на данные объединения, цели и принципы их взаимодействия с органами государственной власти, особенности создания, деятельности, реорганизации и ликвидации объединений товаропроизводителей, возможность выполнения ими ряда функций управления, а также другие нормы, связанные с защитой экономических интересов товаропроизводителей и регулированием рынков продукции.

7. Внесение изменения и дополнения в законодательную базу лизинговой деятельности в регионах с целью предоставления налоговых льгот инвесторам, вкладывающим средства в эту деятельность; возможности использовать имущество неплатежеспособных предприятий в качестве источника ресурсного обеспечения малых предприятий путем их передачи на условия долгосрочной аренды или лизинга.

8. Принятие республиканских целевых программ на уровне Республик, новые указы Президентов Республик, постановления и распоряжения регулирующие вопросы государственной поддержки и вовлечения в предпринимательскую деятельность отдельных категорий граждан (молодежь, пенсионеры, многодетные, работники аграрного сектора, сироты и т.д.).

При формировании целостной системы инфраструктуры развития и поддержки малых предприятий важно опираться на систематическое и повсеместное проведение мониторингов многообразных и динамичных потребностей малых предприятий в услугах различных институтов рыночной инфраструктуры. При этом для успешного развития малого бизнеса необходимо достаточно быстрое принятие адекватных мер по формированию недостающих институтов инфраструктурного обеспечения малого предпринимательства.

Причем правовые и экономические условия взаимодействия институтов инфраструктуры с малым бизнесом, вероятно, должны быть отличными от условий их работы с другими предпринимательскими структурами.

Для обеспечения функционирования и развития инфраструктуры малого предпринимательства необходим постоянный мониторинг составляющих ее элементов и институтов. С этой целью необходима разработка системы показателей, позволяющих осуществлять контроль каналов обратной связи для максимальной ориентации всех институтов инфраструктуры на реальные потребности и действительные интересы малого бизнеса. Этими показателями могут выступать: плановые и фактические объемы ассигнований, субсидии и субвенции из бюджетов всех уровней бюджетной системы, выделяемые на поддержку малого бизнеса; объемы кредитов, выделяемые банками на эти цели; финансовая помощь из других источников; суммарные объемы в денежном исчислении, оказываемых малому бизнесу услуг и прочие показатели, в той или иной мере характеризующие масштабы поддержки малого предпринимательства за счет привлечения различных государственных и негосударственных источников. Вероятно целесообразно решить вопрос о более полном отражении и включении в состав статистической отчетности этих показателей.

Как правило, в зарубежной практике, содействие малым предприятиям оказывается на условиях, отличных от рыночных (льготные кредиты и страхование, умеренная аренда, деловые услуги по пониженным расценкам и т.п.). Целесообразно этот сложившийся опыт более широко применять и в российской практике и именно это должно выделять инфраструктуру поддержки малых предприятий из значительно более широкой совокупности организаций, специализирующихся на оказании различного рода услуг и обеспечивающих условия деятельности предпринимательских структур.

Комплексный подход к рассмотрению отдельных элементов инфраструктуры малого предпринимательства объективно ставит вопрос о необходимости формирования единой концепций развития инфраструктуры предпринимательской деятельности как на федеральном, так и на региональном уровне.

Формирование стратегии развития элементных составляющих инфраструктуры предпринимательской деятельности на федеральном и региональном уровнях должно быть направлено на увеличение объемов оказания разнообразных видов услуг в сфере предпринимательства, включая и малый бизнес в условиях высокой степени инновационных изменений и нестабильности влияния факторов внешней и внутренней среды.

В качестве экономических и организационных мер в процессе создания рационального механизма и системы регулирования процессов

становления и развития инфраструктуры предпринимательства выступают как повышение экономической самостоятельности и ответственности субъектов малого предпринимательства, так и ответственности региональных и федеральных органов власти по формированию, выполнению программ экономического развития территорий, эффективного использования всех видов ресурсов с целью увеличения экономического потенциала малого бизнеса.

Следует отметить, что к наиболее важным институтам, помимо перечисленных выше, активно воздействующим на малый бизнес, можно отнести: систему образовательных и профориентационных учреждений; организации, оказывающие финансовые и посреднические услуги, средства массовой информации. Эти институты определяют ценностные ориентиры и конкурентное рыночное поведение малого бизнеса, создают точки роста и ниши, обеспечивая приемлемую устойчивость и допустимый уровень риска, формируют ожидания относительно «нормального» уровня прибыльности и доходов малых предприятий [4].

Все эти организации представляют основу инфраструктуры поддержки предпринимательства, призванные решать все насущные проблемы малого бизнеса как организационного, так и финансового характера, представлять и лоббировать интересы предпринимателей в органах государственной власти.

В настоящее время институциональная структура, сложившаяся в, как будет показано ниже, недостаточно полно способствуют формированию и дальнейшему развитию экономически активного и финансового устойчивого малого бизнеса. Это проявляется прежде всего в следующих положениях:

- несмотря на принятые программы и постановления, нет работающей системы координации действий основных институтов инфраструктуры, деятельность которых направлена на оказание поддержки и помощи малому бизнесу;
- недостаточен уровень доступности институтов инфраструктуры для малых предпринимателей;
- наблюдается пока еще слабая связь рынка образовательных услуг и рынка труда усугубляет невысокий образовательный уровень населения и предпринимателей, занятых в малом бизнесе.

Все это увеличивает «риск» ведения предпринимательской деятельности в малом бизнесе и, с одной стороны, формирует у предпринимателей ожидание высокой прибыли, как платы за риск, а с другой, толкает к поиску «альтернативных» официальным, гарантий надежности и доходности бизнеса [5]. Это мешает позитивному развитию мало-

го предпринимательства, снижает его возможности на успех в своей деятельности, увеличивая размер упущенной выгоды.

Обращаясь к опыту развитых стран можно отметить, что для них свойственно разнообразие элементов, формирующих инфраструктуру малого бизнеса, а также множество схем их построения и взаимодействия. Успешно функционируют системы однородных элементов инфраструктуры (агентства, центры, технопарки) в рамках целостной общегосударственной или международной сети. Например, в рамках Европейского Союза (далее – ЕС) создана единая сеть инновационных предпринимательских центров, что позволяет применять единые информационные банки, методики и сходные требования к отбираемым предпринимательским проектам, эффективно использовать финансовые ресурсы, распределяемые в рамках программ ЕС.

Во многих странах в последнее время активизировался процесс централизации и концентрации объектов поддержки малого бизнеса путем сосредоточения в одном месте (под одной крышей) различных организаций, где можно получить весь набор услуг, предоставляемых предпринимателям.

Продолжая примеры, в рамках ЕС создана сеть исследовательских институтов по проблемам малого бизнеса, объединяющие институты двенадцати стран. К основным целям этих организаций относятся объективная оценка явлений, происходящих в секторе малого предпринимательства, и разработка рекомендаций для властных структур и финансово-экономических институтов по созданию условий, наиболее благоприятствующих развитию малого бизнеса.

Таким образом, многочисленные действия участников рынка, в том числе государства и общественных организаций, направлены на улучшение среды деятельности предпринимательства посредством совершенствования его инфраструктурного обеспечения в разных областях и сферах деятельности, что способствует созданию качественно новых условий для его функционирования.

В то же время следует отметить, что для современных хозяйственно-экономических отношений развитых стран характерно сочетание частнохозяйственной инициативы с активной экономической деятельностью государства. Но при этом существенную роль играет регулирующая функция государства и это обусловлено многими причинами. Прежде всего, это связано с необходимостью решать такие экономические задачи, которые требуют коллективного усилия и не могут быть реализованы при помощи рыночного механизма: в их числе важное место занимает создание и поддержание на должном уровне инфраструктуры предпринимательства.

Это также объясняется тем важным обстоятельством, что вплоть до 90-х годов основным методом решения задач общенационального значения было государственное предпринимательство. Однако на рубеже 80-х годов резко изменились условия накопления капитала и воспроизводства в целом. Перенос акцента на использование рыночных методов воздействия государства на экономику потребовал оздоровления финансов. Это стало тем более актуально, что необходимость в перестройке хозяйственного механизма совпала с сильнейшим финансовым кризисом. Первые радикальные изменения коснулись государственного предпринимательства – развернулась широкомасштабная приватизация. Данная мера позволила решить ряд важнейших задач. С одной стороны, появилась возможность использовать стимулирующую роль рыночной конкуренции и устранить искусственные препятствия частному бизнесу. С другой стороны, остались механизмы координации общей структурной стратегии развития национальной экономики. Это особенно необходимо в ситуации, когда усиливается тенденция к интернационализации производства, в то время как существовавшие ранее методы государственного регулирования были расценены на автономное национальное хозяйство.

В настоящее время целенаправленное регулирование неизбежно вторглась в макро- и микроэкономические процессы, взаимодействуя с традиционной рыночной системой. Однако было бы неверным представлять, что динамика современного российского рыночного хозяйства должна быть связана только с усилением регулирующих начал в экономике и умалением значимости рыночного хозяйственного механизма. Рынок, должен оставаться базовым элементом развития российской экономической системы, его значимость в современных условиях увеличивается. Однако российская экономика нуждается в рынке без его отрицательных черт – стихии и разрушительных последствий конкуренции. П. Самуэльсон отмечал: «Наша задача использовать полезные черты рынка для того, чтобы рыночный механизм не увел слишком далеко от желаемых целей». В решении этой задачи большая роль принадлежит государству. «Деятельность государства, – подчеркивал Дж. Гэлбрейт, – должна быть направлена на совершенствование рынка, а не на отмену или обход его».

Таким образом, в настоящее время во всех развитых странах, включая и Россию, государство выполняет важнейшую функцию – является одним из каналов, связывающим корпоративную и рыночную системы и устанавливающих правила такого взаимодействия. В результате на сегодняшний день российская экономика базируется на смешанной

экономике, которая характеризуется синтезом механизмов рыночного саморегулирования и регулирующей функции государства.

Однако есть и отрицательные стороны этого процесса. Имеющиеся на сегодняшний день расширение прямого государственного вмешательства в экономику приводит к развитию бюрократизма и отрицательно влияет на эффективность регулирующих мер. Как верно подметил известный французский исследователь Мишель Крозье, «в спорах о государстве как экономическом субъекте смешивают два понятия «регламентация» и «регуляция». При этом регуляции существуют как естественные, к которым относятся и экономические, и социальные. Чтобы освободить экономику от лишнего обюрокрачивания, необходимо понять эти два типа регуляций и определить их влияние на экономику».

Обнаруживается также снижение эффективности государственных предприятий. Для этого существует много причин. Среди основных необходимо отметить, что государство задействовано преимущественно в малоприбыльных отраслях, невыгодных частному предпринимателю, но необходимых для нормального функционирования хозяйства в целом. В качестве одной из причин низкой рентабельности государственных предприятий также называют недостаточную степень их самостоятельности. Таким образом, хозяйственный механизм современной российской рыночной экономики должен стремиться к тому, чтобы государство, максимально перепоручив рынку одни сферы экономики, брало под свою опеку поддержание наиболее уязвимых и «слабых» субъектов экономической деятельности, к которым относятся и малый бизнес.

Приведенная характеристика современной экономической практики позволяет сделать вывод о высокой степени управляемости российского рынка в современных условиях. Вопрос состоит не в том, должно или не должно государство участвовать в экономических процессах, а в том, каковы меры и формы этого участия.

Вопрос государственного регулирования инфраструктурного обеспечения малых предприятий постоянно поднимается в научных публикациях, при этом их проблемы имеют большое значение не только с государственных позиций, но и с точки зрения включения малого предпринимательства в экономические процессы как полноправных хозяйствующих субъектов. В то же время, подавляющее большинство малых предприятий (по различным опросам – более 90%) не пользовались возможностями такой поддержки или не получали ее. В научных исследованиях, в основном, не рассматриваются возможности осуществления поддержки малых предприятий со стороны других субъектов экономической системы – таких, как рыночные институты. Поэтому необходимо

также увязать их возможности с реальными нуждами малых предприятий, определив необходимый и достаточный уровень государственного регулирования, позволяющий развиваться системе малых предприятий для обеспечения развития экономического потенциала государства.

В нашей стране и сами малые предприятия, и механизмы регулирования и поддержки их деятельности еще развиваются. Постоянно меняющиеся «правила игры» не позволяют малым предприятиям динамично развиваться. И именно поэтому можно сказать, что научная мысль должна искать пути оптимизации инфраструктурной поддержки малых предприятий во всем многообразии их взаимосвязей.

Литература

1. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации. Федеральный закон. Собрание законодат. РФ 30.07.2007, № 31, ст. 4006.
2. Ксенофонтова Н. А., Гарантийные механизмы поддержки субъектов малого бизнеса// Малое предприятие. 2009, № 4.
3. Инфраструктура поддержки малого предпринимательства в России. М., Бизнес-центр «Агроконсалт», 2009.
4. Ручкан Л.М. Совершенствование инфраструктуры поддержки малого предпринимательства. (Сборник научных статей). М.: МГУС, 2008 г.
5. Голикова В. Государственная поддержка малого бизнеса на региональном уровне//Предпринимательство в России, 2010 г. № 3.

Высоцкая Н. В.

*доктор экономических наук, доцент,
Московский городской университет управления
Правительства Москвы*

Российский ритейл: экспансия в регионы и организационные изменения

***Аннотация.** Анализируется связь между экспансией в регионы российских ритейлеровых структур и организационными изменениями в них. Рассматривается дивизиональная структура как набор бизнесов, а также принципы ее функционирования. В этом контексте предлагается новый взгляд на функционирование, развитие и трансформацию региональных ритейлеровых структур и систем, а также на процессы в них.*

***Ключевые слова:** ритейл, сеть, регион, бизнес, дивизион, экспансия.*

Russian retail: expantion to the regions and the organizing changes

***The summary.** The relationship between the expantion to regions of Russian retail structures and their organizing changes is analysed. The region is considered as the set of businesses and also the principles of its operation. The new glance at the operation, development and transformation of the regional retail structures, systems and processes in them is considered in that context.*

***Keywords:** retail, network, region, business, division, expantion.*

Начало XXI века, особенно его посткризисный период, характеризуется экспансией в регионы крупных ритейлинговых сетей. Этому в определенной степени способствовало принятие Федерального Закона Российской Федерации «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» с установлением порога доминирования одной ритейлинговой сети в размере 25% в денежном выражении от всего объема реализуемых товаров в границах муниципального района или городского округа. В результате оказалось, что, если сетевой ритейлер достигает этого порога, то он не имеет права покупать или брать в аренду дополнительные площади для открытия своих торговых объектов и вынужден искать новые рынки для своего развития, наращивать свое присутствие в новых для своей бизнес-структуры регионах, каждый из которых, очевидно, имеет свою специфику.

Хотя основная идея закона заключалась в том, чтобы открыть поставщикам продовольствия прямой путь к покупателю, снизив жесткость договорных требований, масштабы применения маркетинговых и бонусных платежей, но результаты воздействия на сектор оказались далеки от декларируемых. В результате не только сети, но и все ритейлеры совместно с Межотраслевым экспертным советом, объединившим, помимо ритейлеров, союзы и ассоциации сельхозпроизводителей, молочных компаний, производителей брендованной пищевой продукции с учетом прошлого опыта снова взялись за разработку «Кодекса добросовестных практик торговых сетей при взаимоотношениях с поставщиками продуктов питания». Таким образом, главный ответ организованных ритейлеров на закон о торговле — создание межотраслевых соглашений.

Согласно «Стратегии развития торговли на период до 2020 г.», утвержденной приказом Минпромторга в марте 2011 года, 2011 и 2012 гг. — это годы «институционального периода» в развитии торговли. Значительное число субъектов Российской Федерации разработали и приняли региональные программы развития торговли, которые следовали из принятого закона «О торговле». Таким образом, принятие нормативных актов в отрасли торговли стало для регионов одной из важных направлений их нормативно-правовой деятельности. Результатом этой деятельности становится возможность, учитывая региональную специфику, развивать законодательство не только в направлении ужесточения, но в законодательном порядке в определенной степени обеспечить удовлетворение в нуждах и потребностях городские и особенно муниципальные образования, а также направить усилия на повышение качества регионального экономического роста.

На начало 2012 года в российском ритейле были выявлены следующие тенденции [5]. Так, наиболее высокими темпами продолжали расти продажи непродовольственной группы товаров, а продовольственная группа немного отставала от них; продолжилась тенденция увеличения доли стационарной торговли по отношению к внемагазинным формам торговли; увеличилась также динамика развития сетевой торговли; продолжается инвентаризация и уточнение основных торговых терминов и соответствующим им понятий, которые затем будут использованы при обновления ГОСТа по терминам и определениям; позитивным трендом можно считать дальнейшее формирование и развитие процессов отраслевой и межотраслевой саморегуляции.

Заметим, что отечественный рынок уже давно работает в условиях жесткой конкуренции. Конкурируют друг с другом сегменты FMCG (товары повседневного спроса), DIY (товары для дома и строительные ма-

териалы), одежды. Конкурируют сильные участники рынка, конкурируют российские игроки с международными. Одни форматы торговли конкурируют с другими.

Как известно, первыми насыщаются рынки с самым высоким платежеспособным спросом и высокой концентрацией населения. Период «тучного» роста, когда вводилось много торговых центров, когда торговые центры были готовы более гибко взаимодействовать с ритейлерами, закончился. Ритейлеры в настоящее время еще в большей степени, чем раньше, осознают, что дальнейший их рост возможен только за счет регионов. Это касается всех сегментов: FMCG (товары повседневного спроса), DIY (товары для дома и строительные материалы), фэшн, бытовой техники и электроники.

Так, в сегментах FMCG укрупнение сетей возможно за счет покупки крупными игроками мелких региональных сетей и постепенного превращения их в самых крупных ритейлеров. В других сегментах рынка ситуация намного сложнее в виду того, что участники рынка консолидированы в большей степени, и развиваться им гораздо труднее.

Это привело не только к увеличению масштаба бизнеса и разрастанию ритейлинговых бизнес-структур, но и к появлению у них новых управленческих проблем. Было ясно, что, с одной стороны, компаниям необходима централизация. Это требует формирования и реализации стратегий, минимизация затрат в бизнес-структуре в целом и т. п. С другой стороны, было ясно, что необходимо усиление региональной составляющей и децентрализация текущей хозяйственной деятельности.

В результате компании-ритейлеры сформировали свои структуры, состоящие из относительно самостоятельных бизнес-единиц, находящихся на региональных территориях. Как известно [1], в классическом представлении дивизиональная структура — это организационная структура, в основе деятельности которой лежит выделение полуавтономных единиц (подразделений, дивизионов), которые несут всю полноту ответственности за получение прибыли, для чего им предоставляется оперативно-производственная самостоятельность. Выделение подразделений (дивизионов), в основном, производилось по следующим признакам [1]:

- по продуктовому (дивизионально-продуктовая структура); выделение дивизионов происходит в зависимости от характера выпускаемой продукции. При такой организационной структуре ответственность и руководство производственным процессом и сбытом конкретного продукта передается одному руководителю, а руководители функциональных подразделений (снабжение, бухгалтерия и т. д.) отчетываются перед ним. Эта организа-

ционная структура позволяет быстрее реагировать на изменение покупательского спроса и условий конкуренции;

- по расстановки акцентов на конкретного потребителя (организационные структуры, ориентированные на потребителя); выделение дивизионов в этих организационных структурах происходит с ориентацией на определенные группы потребителей (гражданские отрасли и армия и т. д.). Организационные структуры, ориентированные на потребителя, позволяют удовлетворять потребности покупателей так же хорошо, как это делает организация, ориентированная всего на одну потребительскую группу;
- по региональному (дивизионально-региональные структуры); выделение дивизионной структуры осуществляется по территориальному признаку. Применение этой организационной структуры целесообразно в том случае, когда организация распространяет свою деятельность на несколько регионов. Ответственность за работу бизнес-структуры в конкретном регионе лежит на руководителе подразделения (дивизиона), который отчетывается перед вышестоящим руководством. Эта организационная структура позволяет лучше решать задачи, связанные с развитием организации в нескольких регионах одновременно, учитывая местную специфику, особенности нормативно-правового регулирования и социально-экономическую среду.

Ввиду того, что всю ответственность за получение прибыли и достижение определенных результатов в своих подразделениях (дивизионах) несут не руководители функциональных подразделений, а руководители дивизионов, которые их возглавляют, использование дивизиональной структуры позволяет работать по конкретному продукту, региону или потребительской группе так же хорошо, как это делает небольшая организация, быстрее адаптирующаяся к изменяющимся условиям. Передача большого объема управления на уровень дивизионов позволяет высшему руководству сконцентрироваться на решение стратегических проблем бизнес-структуры.

Вместе с тем, применение каждого из указанных типов дивизиональных структур имеет один общий недостаток. Дивизиональная структура приводит к увеличению управленческой иерархии.

В результате этого возникают проблемы как с обеспечением развития таких ритейлинговых сетей, так и эффективной деятельностью их дивизионов: необходимо обеспечивать или хотя бы сохранить во вновь открываемых бизнес-единицах (торговых объектах) достигнутые в пре-

жних структурах (до увеличения их масштабов) уровня контроля и координации.

В условиях экстенсивного развития за счет осуществления экспансии в регионы страны отечественных ритейлинговых сетей и существенного влияния на это развитие внешних экономических факторов, например, вступление России в ВТО, перед ритейлерами стоит проблема построения организационных структур, позволяющих компаниям быстрее осваивать новые регионы, повышая при этом качество бизнеса и управления им.

Это может быть осуществлено за счет взятия на «вооружение» в управленческом процессе такого механизма координации, как «стандартизация выпуска» [4]. Этот механизм ориентирован на реализацию одной из следующих управленческих задач: 1) обеспечение в каждом из подразделений бизнес-структуры или выпуска продукции заданного качества и в соответствии с определенными стандартами; 2) предоставление услуг в соответствии с определенным форматом (как, например, в таком виде франчайзинга, как бизнес-формат); 3) обслуживание в предприятиях торговли в соответствии с заданными стандартами предоставляемых товаров и качеством обслуживания покупателей.

Для решения поставленных задач предлагается формировать дивизионы не как отдельные бизнес-единицы (в соответствии с классическим представлением о дивизионах), а на основе выделения в деятельности торговой сети отдельных видов бизнеса. Ими могут быть такие виды бизнеса, как розничный, дистрибутивный, недвижимости, логистика и т. д.

Цель внутренней организационной перестройки — увеличение ценности продукта для потребителя с одновременным уменьшением непродуктивных расходов и инвестиций, улучшение качества бизнеса и здоровья бизнес-структуры [2, 3]. В результате формируются и работают розничный, дистрибутивный дивизионы, дивизионы недвижимости и логистика и т. д., а также на штабном уровне создаются специальные должностные позиции с ответственностью за каждый конкретный вид бизнеса (причем с ответственностью за этот конкретный вид бизнеса во всех региональных бизнес-единицах) — руководителей (директоров) дивизионов. Здесь деятельность сетевого ритейлера рассматривается как совокупная его деятельность, осуществляемая на каждой из специально выделенных территорий, называемых регионами, которые не обязательно совпадают с административными единицами или их объединениями. При этом в каждом из регионов может быть несколько структурных единиц, или структурных подразделений (торговых центров, магазинов и т. п.).

В каждой отдельной структурной единице выделяется специальная функция, которую реализует или специально созданный для этой цели отдел, или выделенный сотрудник (возможно, совмещающий эту функцию с другими своими функциями), который подчиняется исключительно руководителю дивизиона. Этот сотрудник контролирует выполнение в определенном виде бизнеса тех стандартов, которые структурная единица получает от руководителя соответствующего дивизиона (директора дивизиона) в рамках конкретной структурной единицы. Он же и отчитывается перед директором дивизиона за выполнение в конкретной структурной единице направляемых «сверху» стандартов.

Таким образом, дивизиональная структура представляет собой не интегрированное целое, составленное из более-менее независимых и самостоятельных подразделений, а набор отдельных видов бизнеса, соединяемых вместе головной административной структурой. Такие бизнесы подобной организации как раз и называются подразделениями (дивизионами), головная администрация — штаб-квартирой (но по сравнению с классическим представлением о дивизионах теперь — с новым содержанием).

В результате таких проводимых организационных изменений структура компании становится более децентрализованной, оперативное управление региональными подразделениями передается их менеджерам, стандарты задает руководство дивизионов. При этом в каждом региональном подразделении имеется выделенная функция контроля за выполнением заданных руководством дивизиона стандартов выпуска. Лицо, осуществляющее контроль, непосредственно подчинено руководству дивизиона и отчитывается перед ним за исполнение стандартов в каждом конкретном региональном подразделении сети.

Руководство дивизионами осуществляет управляющая компания, в подчинении которой находятся директора дивизионов (иногда он входит в нее). Для решения вопросов, затрагивающих несколько направлений деятельности, в Управляющей компании могут создаваться дополнительные коллегиальные органы управления — комитеты. Так что дивизион — это определенный вид бизнеса в рамках компании, выделяемый отдельно в управленческой структуре и имеющий в системе управленческого учета отдельный баланс, отчет о прибылях и убытках и отчет о движении денежных средств.

Для управления и организации работ по созданию нового направления бизнеса формируются и реализуются бизнес-проекты — уникальные временные организационные структуры. Проекты и бизнес-проекты реализуются в структурных подразделениях компании-ритейлера.

Под проектом здесь понимают ограниченное по времени целенаправленное изменение отдельной системы/подсистемы компании с установленными требованиями к качеству результатов, возможными рамками расхода средств и ресурсов и специфической организацией. Проект не является подразделением.

Руководитель бизнес-проекта подчиняется директору дивизиона/управления или генеральному директору Управляющей компании. В случае успешной реализации проект преобразовывается в дивизион.

Рассмотрим структуру и деятельность розничного дивизиона на примере работы управления. Главным должностным лицом управления является директор, ему подчиняются директора округов (регионов), в подчинении у каждого из которых находятся региональные розничные магазины (РРМ), объединенные по территориальному признаку. Часть административной работы в управлении ведется заместителем директора управления, в его подчинении находятся отделы и группы.

Таким образом, вся территория продаж делится на регионы, при этом цель создания региона – развитие ритейла в конкретном регионе и обеспечение выполнения ключевых показателей эффективности отделениями и магазинами этого региона. Под регионом понимается структурное подразделение управления, которое осуществляет деятельность на конкретной территории, например, в рамках одного или нескольких субъектов РФ.

Регион управляет розничными отделениями и/или магазинами, расположенными в определенном, территориально едином регионе. За каждый регион отвечают менеджеры отделов сопровождения. Обеспечивают полное сопровождение торговых марок, включая проведение рекламных кампаний и разработку комплекса мер по поддержанию и повышению лояльности потребителей. В зависимости от региональной направленности и формата магазина разрабатывается ассортиментный перечень. Отделение здесь – территориальное подразделение, осуществляющее оперативное управление группой магазинов компании и вспомогательных служб, расположенных в районе города, городе или городах на территории региона. Магазин в этой организационной структуре – структурное подразделение, представляющее собой единицу ритейла.

Заметим, что такая система управления позволит отечественным компаниям гораздо легче вступать в объединения, партнерства и альянсы как между собой, так и с зарубежными компаниями, которые непременно придут на российский рынок в ближайшем будущем.

Внедрение дивизиональной структуры в компании как ее организационной основы направлено на повышение эффективности реализации стратегии региональной экспансии ритейлинговой сети. Это связано с тем, что само понятие сетевой организации изначально подразумевает свободно связанную, горизонтально организованную сеть принципиально равноправных независимых партнеров. Соответственно, уменьшается число иерархических уровней управления, структурные единицы компании в этом случае имеют возможность «тонкой настройки» бюрократических механизмов, в то время как внимание штаб-квартиры сосредотачивается на совершенствовании своего стратегического портфеля.

Использование предлагаемой дивизиональной структуры для ритейлинговых сетей позволяет решать не только задачи по региональной экспансии, но и позволяет бизнес-структурам при появлении нового вида бизнеса (например, нового франчайзингового проекта) проще и безболезненнее встраивать его в уже существующую структуру простым добавлением нового дивизиона. Заметим также, что стандартизация операций в рамках дивизиона предоставляет персоналу возможность для карьерного роста в рамках всей бизнес-структуры.

Ввиду того, что дивизионы выделяются как отдельные виды бизнеса, предлагаемая структура в условиях экспансии международных ритейлеров в Россию, позволяет быстрее создавать такие перспективные формы предпринимательских структур, как альянсы и альянсные сети.

Литература

1. Владимирова И.Г. Дивизиональные структуры управления компанией. [Электронный ресурс]: //URL: <http://www.stplan.ru/articles/practice/statya13.htm> (дата обращения: 20.06.11).
2. Высоцкая Н. В. Трансформация предпринимательства в постсоветской России: опыт, инновации и перспективы: Монография. М.: АП «Наука и образование», 2010.
3. Высоцкая Н. В. Трансформация предпринимательства в постсоветской России: управленческий аспект: Монография. М.: АП «Наука и образование», 2010.
4. Минцберг Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации: пер. с англ. СПб.: Питер, 2001.
5. Сазонов О. Отраслевая стратегия / VII Международная конференция «Ритейл в России» // М.: Ведомости Форум. 2012. № 1.

Гаврилов Р. В.

*доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства*

Ермакова Е. Е.

*кандидат философских наук, профессор,
Российская академия предпринимательства*

Задачи стратегического управления процессами модернизации российской экономики

***Аннотация.** В статье рассматриваются задачи стратегического управления в целях изменения характера социально-экономического развития России, особенно пространственного, в том числе с позиций преодоления излишней дифференциации, а также организационно-экономические условия повышения конкурентоспособности на различных уровнях хозяйствования.*

***Ключевые слова:** модернизация, системность, неравновесность, аллокативная эффективность, интеграция, корпоративные образования, конкурентоспособность, диверсификация, государственное регулирование.*

Problems of strategic management of processes of modernization of the Russian economy

***The summary.** in this article author shows us main goals of strategic management as main mechanism of Russia social and economic development. Author especially points out necessity of space development, overcoming of excessive differentiation, managing conditions of economic organization in competitiveness increase at different levels.*

***Keywords:** modernization (upgrade), allocated effectiveness, integration, non-equilibrium, corporative formations, concurrence, state regulation, competitiveness, globalisaton, diversification.*

Особенности управления социально-экономическими системами, стратегического в том числе, обусловлены наличным состоянием экономики и целями стратегии по достижению прогнозируемого положения дел.

Стратегия модернизации должна решить задачи, позволяющие сформировать базу будущего развития национальной социально-экономической системы, преодолев имеющиеся противоречия, вызванные значительным уровнем дифференциации как горизонтального, так и

вертикального пластов системы, и повисить ее конкурентоспособность и устойчивость.

Системность модернизации обуславливает целостность стратегии, обеспечивающую, в свою очередь, достаточность финансовых ресурсов согласования интересов центра и регионов, ответственность власти за ее реализацию.

Система развивается устойчиво, в том числе и по отношению к экстерналиям, нерегулируемым факторам, если она усложняет и оптимизирует внутреннюю структуру и сводит к минимуму и упрощает реакции на вызовы внешней среды. Однако не надо пытаться определить целью реформирования достижение того современного конкретного состояния экономики развитых стран, надо стать развитой страной, а потом бороться с трудностями периода развитости, но необходимо четко дифференцировать экономические, политические, социальные, инструментальные вызовы и риски мировой экономики.

Конечно, это может ограничивать «экономический экстремизм» и возвращает экономике ее естественный первоначальный смысл — служить основой жизнедеятельности общественной системы, регулирующей доступность ресурса на принципах гомеостаза. Структурность — есть ключевое свойство самоорганизующихся систем, к которым принадлежит и общество, и, соответственно, экономические системы, функционирующие в определенном времени и пространстве. Последнее реализует еще одно свойство таких систем — эмерджентность. Структура в процессе эволюции стремится к устойчивости, обеспечивающей двумя разнонаправленными процессами — иерархизации и увеличением разнообразия, в том числе и в отношении оптимальности. Иерархия оптимизирует процессы в условиях с относительно постоянными характеристиками, разнообразие создает основу для подстройки системы в случае изменения внешней среды, причем, предугадать какие изменения окажутся наиболее соответствующими, однозначно определить трудно (социальные закономерности реализуются лишь как тенденции, опосредованные деятельностью людей, преследующих свои цели). Естественно, это сопровождается энергетическими затратами системы, которые значительно возрастают в точках переключения. Развитие разнообразия — это еще и формирование «запасов». Расходы потребуются, будем ли мы заранее нечто производить, или начнем после оценки имеющегося наличного состояния, особенно это касается инноваций. Соответственно, все большее значение приобретает управление отмеченными процессами, особое место в которых принадлежит процессам координации и саморегулирования.

Актуальность проблем аллокативной эффективности (особенно пространственный и региональный аспекты), том числе и в рамках модернизационной стратегии; социального развития как целостной и многоаспектной задачи, выдвигают в число приоритетных инструментов государственное регулирование экономики (в рамках рыночной экономики это рассматривается как расширение функций государства). Однако здесь необходимо определить характер и направленность регулирующих воздействий. Прежде всего, это должно быть стимулирующее и социально ответственное воздействие, имеющее своей целью изменить характер экономического развития России. Дальнейшее развитие российской экономики возможно на базе сформированной конкурентоспособной интегрированной и глубоко дифференцированной национальной экономики.

В процессе модернизации вместе с достижениями экономического роста нарастают процессы социальной дифференциации, определяемые выбором приоритетов модернизации, ресурсных источников и целей, и усиливающие состояние нестабильности, свойственной переходным периодам. Модернизация — нарушение равновесия, неравновесное состояние, и чем она масштабнее, и чем открытее национальная социально-экономическая система, тем больше усилий требует координация этого процесса и последующее восстановление равновесия. Незрелая эпоха глобальной модернизации сопровождалась войнами.

Модернизация сложный, длительный, многоэтапный, переходный процесс. Ведущей здесь выступает характеристика «переходный», т.е. у этого процесса есть заданность движения, варианты результатов перехода, определены объекты и субъекты модернизации, параметры, характеризующие переходное состояние, его стадии и степень завершенности, а, значит, выбор целей и механизмов осуществления и возможности корректировки движения. Все перечисленное придает модернизации системный характер, а нарушение этого принципа ведет к незавершенности, равно как и может вызвать противодействие и контрреформы, поскольку ведет к изменению приоритетности интересов участников модернизационного процесса и зависит от полноты реализации координирующей функции, персонифицированной в субъекте модернизации. Противоречия такой персонификации и способности системы к саморегуляции должны стать предметом мониторинга переходного состояния.

В соответствии с этим производится оценка условий реализации модернизации, как внутренних, так и внешних, как наличных, так и формирующихся, включая разнообразное ресурсное обеспечение.

С позиций создания условий для устойчивого развития национальной социально-экономической системы России значимым представляется выделение такого этапа модернизации, как неоиндустриализация производительных сил и вертикальной интеграции производственных отношений¹, приблизит Россию к государственно-корпоративному типу хозяйствования в переходный период и осуществит необходимую концентрацию ресурсов.

Это, в свою очередь, обуславливает изменение характера развития национальной социально-экономической системы, реализацию системных взвешенных мер по обеспечению эндогенного развития. Для России эта проблема актуальна и в связи с недостаточным развитием форм самоорганизации и саморегулирования частного бизнеса, поддержанием необходимого и достаточного уровня конкуренции (в том числе, выравнивании условий конкуренции в региональном разрезе), повышением эффективности государственного управления. В этих условиях государство становится ведущим фактором социально-экономической модернизации, поскольку стратегии развития корпоративных образований определяют перспективы других первичных и агрегированных звеньев отраслевых, региональных и национальных экономических систем.

В соответствии с этим, функции стратегического планирования, для достижения концентрации ресурсов и их целевого использования, а также обеспечения, прежде всего, стимулирующей активности государства являются приоритетными.

Государство осуществляет функцию стратегического планирования развития (совершенствования и оптимизации) национальной социально-экономической системы; разработку различных видов политики: антициклической (использование неравномерностей экономического развития, неравновесный характер модернизации), антимонопольной политики (стимулирующие); фискальной политики (обременение); промышленной и инновационная политик (стимулирующая); политики в сфере социально-трудовых отношений (содействие занятости и борьба с безработицей, принципы трипартизма, социальное страхование, демографическая и миграционная политика).

Особо следует отметить и то, что для российского государства в осуществлении субъектно-объектных функций важна реализация его функций как социального государства, в том числе и регулирование так

¹ См.: Губанов С. Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о формуле развития России) // Экономист. 2008. № 9.

называемого эффекта «безбилетника» (определенность прав собственности) за счет организационных и управленческих процедур.

Особенностью российского экономического развития является поиск принципов и механизмов управления пространственным развитием путем повышения уровня аллокативной эффективности за счет функционирования территориально-отраслевых систем (кластеров).

Современный этап развития российской экономики характеризуется высокой динамичностью происходящих структурных изменений на фоне усиливающейся неоднородности экономического пространства, объединяющего в себе совокупность самостоятельных хозяйствующих и территориально локализованных образований с присущими им индивидуальными особенностями и моделями управления функционированием и развитием регионального хозяйства, что требует пересмотра подходов к решению региональных проблем со стороны государственных органов власти и формирования адекватной региональной политики с учетом пространственных факторов.

Масштабность задачи трансформации многомерного экономического пространства и оценки эффективности мер регионального регулирования такова, что она предполагает всесторонний учет неоднородности регионального развития в ходе принятия стратегических решений, направленных на обеспечение поступательного социально-экономического развития регионов, поскольку сохранение и реализация ресурсного потенциала территориальных образований выступает значимым фактором развития национальной экономики.

Более того, такой вектор развития позволит:

- преодолеть излишнюю региональную дифференциацию, включая уровень и качество жизни населения, а также технологическую разнородность и разноразвитость, в том числе обеспечивая трансфер технологий, знаний и компетенций;
- развивать конкуренцию, особенно ее солидаризирующую составляющую (совместимость целей и взаимодополняемость ресурсов);
- избежать регионального сепаратизма (сменив «стратегии выживания» на «стратегии развития»), при этом максимально возможно используя конкурентные преимущества региона и его коллективных объединений различного рода (развитие совокупной организационной культуры региона), сформировавшиеся посредством реализации вертикальной и горизонтальной диверсификации, а также за счет развития малого и среднего предпринимательства;
- эффективнее реализовывать частно-государственное партнерство.

Выбор управленческого инструментария зависит и от временного горизонта экономических стратегий.

Дальнейшая модернизация национальной социально-экономической системы диктует необходимость совершенствования механизмов поощрения реструктуризации промышленности, в том числе на основе прихода на российский рынок крупных зарубежных компаний, способных принести необходимую технологическую и маркетинговую культуру. России важно развивать производства, находящиеся на «переднем крае» технологического развития, встроиться в мировое производство добавленной стоимости на верхних его уровнях.

Проблемы формирования альянсов и других форм интеграции предприятий, и в частности корпораций, изучаются, в первую очередь, в теории стратегического анализа и менеджмента с позиций:

- экономической эффективности, в том числе оптимизации управленческих звеньев и процессов передачи информации для принятия решений,
- стратегического позиционирования,
- инновационного развития,
- особенностей различных типов интеграции: иерархические (холдинги), рыночные и территориальные (сети, кластеры, промышленные округа).

Формирование корпоративных образований в целом соответствует общемировым тенденциям нарастания процессов слияний и поглощений, активного формирования альянсов и реализации других стратегий внешнего роста. Идет внутрирегиональная интеграция бизнеса, интеграция на национальном уровне (отраслевая консолидация, территориальная, в том числе и на основе горизонтальной диверсификации; намечается переход от интеграции в форме холдингов к ассоциативным формам.

Кроме развития холдингов в экономике Российской Федерации активно идет процесс генезиса кластеров, движущими силами которого являются органы власти субъектов Федерации. В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации предусматриваются создание сети территориально-производственных кластеров, реализующих конкурентный потенциал территорий, и, отдельно, формирование инновационных высокотехнологичных кластеров в европейской и азиатской части России. Министерством экономического развития РФ выпущены Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации, ведется база данных региональных действующих или планируемых кластерных инициатив.

Преимущества от использования кластерных принципов развития экономики вытекают из основных системных свойств кластерных структур: возможности реализовать целевые принципы планирования и управления, комплексного решения задач развития территорий с учетом их природно-ресурсного, социального и экономического потенциала; получения синергетических эффектов от координации и кооперации во взаимодействии предприятий и организаций.

Поэтому идеи сотрудничества, совершенствования института доверия в экономике активно продвигаются: на макроуровне – органами власти в рамках промышленной и инновационной политики, на микроуровне – самими предприятиями и их ассоциациями.

В условиях российской модернизации является необходимым выделение надкорпоративного уровня планирования и управления, позволяющего определить цели и выделить ресурсы для межорганизационного взаимодействия корпораций и других хозяйствующих субъектов. Кроме того, это позволяет координировать планирование и управление на уровне отдельных участников и на уровне новообразования в целом; уменьшать конфликтность процесса стратегического планирования в распределении ресурсов, времени, прибыли, оппортунистического поведения, порождаемые, в том числе, и множественностью субъекта стратегического планирования и управления; демпфирование негативных последствий сокращения масштабов деятельности расширенного экономического субъекта и дальнейшая реализация такой стратегической задачи, как развитие потенциала участников, оптимизация использования их ресурсов и компетенций.

Большое значение для эффективности стратегического управления корпоративными образованиями является выявление и учет интересов всех возможных стейкхолдеров: потребители, поставщики (включая инновационно активные малые предприятия; вузы, научные организации), конкуренты, финансовые институты, государство.

Важнейшим целевым ориентиром стратегического управления является повышение конкурентоспособности. Понятие «конкурентоспособность» до сих пор окончательно не сформулировано, несмотря на всеобщее признание его значимости. Существует многообразие методологических и методических подходов к анализу этой проблемы, и, как следствие, значений термина. Важно выявить уровни конкурентоспособности в национальной экономике, ее относительный характер, проявляющийся, в том числе, и в процессах управления качеством, особенно в социально-экономических стратегиях экономического роста. Все большие позиции завоевывают такие стратегии, нацеленные не на

рост сам по себе, а на достижение определенного качества роста, которое невозможно определить каким-то одним показателем, поскольку оно носит системный характер.

В этом плане важны следующие установки:

- необходимость, прежде всего, различение конкурентоспособности на макроэкономическом и микроэкономическом уровнях, а также относительно товара, предприятия, отрасли и, наконец, на уровне национальной экономики в целом;
- соотношение позиций по оценке конкурентоспособности экономической системы страны и конкурентоспособности товаров и услуг, производимых данной экономикой, на глобальных рынках (с учетом концепции сравнительных преимуществ), в международном разделении труда;
- зависимость от состояния конкуренции (ее условий, развитости, ценовой и неценовой конкуренции и т.п.) и ценообразования;
- развитость и применимость маркетинговых подходов и стратегий.

Базовые характеристики конкурентоспособности, сами по себе непротиворечивые, по отношению к деятельности экономической системы в целом, в свою очередь, ставят ряд вопросов, а именно:

- каким компонентам экономической системы присуще свойство конкурентоспособности;
- в каких ситуациях целесообразно принимать во внимание конкурентоспособность;
- каков круг задач, требующих решения в процессе анализа конкурентоспособности экономических объектов;
- каковы методы и средства решения задач, связанных с конкурентоспособностью экономических объектов.

Процесс глобализации также вносит свои коррективы, каждая из которых имеет свое значение для формирования конкурентных преимуществ, наиболее существенны из них экономический и политико-правовой.

С позиций управления особо важен политико-правовой аспект, который выражается в размывании государственных границ, в принятии международных правовых актов и соглашений, ослабляющих роль и влияние государств на внутри- и внешнеэкономические процессы посредством упразднения или постепенного выравнивания различий в существующих нормах регулирования внешнеэкономической деятельности.

В этих условиях степень открытости и конкурентоспособности экономики отдельных стран стала определяться различиями в степени

их участия в глобальных экономических процессах или степенью регионализации их экономической деятельности. В этом аспекте важно соотношение конкурентоспособности и эффективности.

Согласимся с мнением отечественного исследователя М.И Гельвановского о том, что конкурентоспособность – это более широкая категория, чем эффективность.

Конкурентоспособность – это потенциал, способность к ведению успешной конкурентной борьбы. Это, как правило, не абсолютная характеристика ресурсного потенциала, а относительная.

В этом плане макроэкономическая конкурентоспособность связана с экономической безопасностью², и, прежде всего, наличием единого экономическое пространства. По тем же принципам формируется и конкурентоспособность региональных хозяйственных комплексов (как обладающих единым экономическим пространством) на национальном уровне.

Таким образом, на первый план выдвигается формирование стратегии, а не операционные средства повышения конкурентоспособности. Опять же, по мнению Портера, конкуренция, базирующаяся исключительно на операционной эффективности, носит взаимно деструктивный характер и ведет к изнуряющим войнам, прекратить которые можно только ограничением конкуренции³, что обычно осуществляется посредством внешнего (внерыночного) регулирования. Как правило, такие задачи решают государство и/или общественные объединения производителей и предпринимателей, институты гражданского общества.

Однако именно здесь возникло множество проблем и ограничений, связанных со способностью подобных конгломератов увязывать разнородные стратегии в общую стратегию и, главное, выдерживать эту стратегическую линию по всем выбранным направлениям.

Именно комбинация компромиссов со стратегической идеей создает предпосылки для правильного сочетания видов деятельности фирмы и ту исключительность ее стратегической позиции, которая и обеспечивает ей долгосрочные конкурентные преимущества, поэтому накопление факторов формирования конкурентоспособности происходит от макро- к микроуровню.

На этом базируется экономическая политика с гибким участием государства в регулировании хозяйственной жизни.

² См., напр.: Балабанов В.С., Борисенко Е.Н. Продовольственная безопасность: (международные и внутренние аспекты). М., Экономика, 2002. С. 26–36.

³ Портер М., Майкл Э. Конкуренция. М., Изд. дом «Вильямс», 2000, С. 54–55.

Согласимся с мнением отечественного исследователя М.И Гельвановского о том, что конкурентоспособность — это более широкая категория, чем эффективность.

Конкурентоспособность — это потенциал, способность к ведению успешной конкурентной борьбы. Это, как правило, не абсолютная характеристика ресурсного потенциала, а относительная.

В этом плане макроэкономическая конкурентоспособность связана с экономической безопасностью⁴, и, прежде всего, наличием единого экономическое пространства. По тем же принципам формируется и конкурентоспособность региональных хозяйственных комплексов (как обладающие единым экономическим пространством) на национальном уровне.

Таким образом, на первый план выдвигается формирование стратегии, а не операционные средства повышения конкурентоспособности. Опять же, по мнению Портера, конкуренция, базирующаяся исключительно на операционной эффективности, носит взаимно деструктивный характер и ведет к изнуряющим войнам, прекратить которые можно только ограничением конкуренции⁵, что обычно осуществляется посредством внешнего (вне рыночного) регулирования. Как правило, такие задачи решают государство и/или общественные объединения производителей и предпринимателей, институты гражданского общества.

Однако именно здесь возникло множество проблем и ограничений, связанных со способностью подобных конгломератов увязывать разнородные стратегии в общую стратегию и, главное, выдерживать эту стратегическую линию по всем выбранным направлениям.

Именно комбинация компромиссов со стратегической идеей создает предпосылки для правильного сочетания видов деятельности фирмы и ту исключительность ее стратегической позиции, которая и обеспечивает ей долгосрочные конкурентные преимущества, поэтому накопление факторов формирования конкурентоспособности происходит от макро- к микроуровню.

На этом базируется экономическая политика с гибким участием государства в регулировании хозяйственной жизни.

Необходимость такого рода политики обуславливается и процессами диверсификации: размывание рамок отраслей, связанное с широким разнообразием продукции и желанием фирм повысить устойчивость и

⁴ См., напр.: Балабанов В.С., Борисенко Е.Н. Продовольственная безопасность: (международные и внутренние аспекты). М., Экономика, 2002. С. 26–36.

⁵ Портер М., Майкл Э. Конкуренция. М., Изд. дом «Вильямс», 2000, С. 54–55.

конкурентоспособность, прежде всего в финансово-экономическом отношении (появление компаний конгломератного типа).

Управленческая проблема состоит в выборе и реализации правильного направления диверсификации деятельности фирм и ее структура (сочетаемость) как факторов длительного удержания конкурентных преимуществ, постепенно вытесняется текущими вопросами менеджмента: сосредоточением на «болевых» точках, «критических» ресурсах или «ключевых» факторах успеха, что мешает им видеть общую картину стратегии развития. Здесь как раз и должен реализовываться в полной мере системный подход, поскольку конкурентное преимущество вытекает из одного или нескольких видов деятельности, а из всей их совокупности как системы.

Конкурентная стратегии на макроуровне, тесно связанная с решением экономических, социальных и политических проблем, фактически является неким общим итогом, результатом согласования этих стратегических линий.

Городецкая О. С.

соискатель,
Российская академия предпринимательства

Оценка предпринимательских рисков предприятий машиностроения

Аннотация. В статье говорится о различных подходах к оценке предпринимательских рисков машиностроительных предприятий и методиках этих оценок.

Ключевые слова: предпринимательский риск, методика оценки, машиностроительное предприятие.

Estimation of enterprise risks of the enterprises of mechanical engineering

The summary. In article it is told about various approaches to an estimation of enterprise risks of the machine-building enterprises and techniques of these estimations.

Keywords: enterprise risk, an estimation technique, the machine-building enterprise.

Машиностроение — это базовая отрасль экономики, определяющая развитие таких комплексов, как топливно-энергетический, транспортный, строительный, химический и нефтехимический и ряд других. От уровня развития машиностроения зависят важнейшие удельные показатели валового внутреннего продукта страны (материалоемкость, энергоемкость) и, как следствие, конкурентоспособность выпускаемой продукции [4]. Но в процессе производства и предпринимательской деятельности предприятия машиностроения подвергаются различным рискам.

Промышленный риск в машиностроении — величина непостоянная. Его изменение обусловлено многочисленными факторами. Страховая организация, в которой застраховалось машиностроительное предприятие, должно постоянно следить за развитием риска: вести соответствующий статистический учет, анализ и обработку собранной информации. Исходя из полученной информации о возможном развитии риска, страховщик делает его оценку, которая заключается в анализе всех рискованных обстоятельств, характеризующих параметры риска, и вовремя оповещает об этом руководителей предприятия. По результатам оценки принимаются решения: к какой рискованной группе следует

отнести тот или иной объект, какая тарифная ставка наилучшим образом соответствует данному риску.

Для оценки рисков в деятельности машиностроительного производства в страховой практике применяют различные методы. Основные из них [5]:

1. *Метод индивидуальной оценки* применяется только в отношении машиностроительных рисков, которые невозможно сопоставить со средним типом подобного риска. Страховщик делает произвольную оценку на основе своего профессионального опыта при предыдущем статистическом анализе предпринимательской деятельности машиностроительных заводов и субъективного взгляда.

По нашему мнению, преимущество экспертного метода перед другими заключается в возможности его использования тогда, когда нет полной и достоверной информации и сложившейся ситуации. Мы считаем, что его основные недостатки – трудность в проведении опроса и отсутствие гарантий правильности полученных оценок, поэтому повышение достоверности требует соответствующих процедур отбора экспертов по определенным критериям. Наиболее распространенные экспертные оценки – ранжирование, непосредственная оценка, парное сравнение, последовательное сравнение при оценке рисков в машиностроении.

Результаты оценки экспертов обычно ранжируют по выбранному признаку и представляют в виде матрицы рангов. А согласованность мнений экспертов оценивается с помощью коэффициента конкордации (К) по формуле 1 (2,3):

$$K = R / R_{max}, \quad (1)$$

$$R = \sum_{i=1}^n [Y_{j=1}^m x_{ij} - 1/2m(n+1)], \quad (2)$$

$$R_{max} = 1/2m^2n(n^2 - 1), \quad (3)$$

где n – нумерация факторов наступления страховых рисков или их видов в машиностроении,

m – количество экспертов.

В эту группу методов входят также метод использования аналогов – поиск сходных ситуаций в машиностроительном предпринимательстве и его страховании, явлений; историко-ассоциативный метод – привлечение сведений исторического характера в машиностроении; метод рейтинговой оценки как разновидность экспертного; аналитические и количественные методы.

2. *Метод средней величины* – для него характерно подразделение отдельных рисков групп в машиностроении на подгруппы. Тем самым создается аналитическая база для определения размера производ-

ственного риска по признакам (например, балансовая стоимость объекта страхования, суммарные производственные мощности, вид производственного цикла).

3. *Метод процентов* – представляет собой совокупность скидок и надбавок (накидок) к имеющейся аналитической базе, зависящих от возможных положительных и отрицательных отклонений от среднего рискового производственного типа. Используемые скидки и надбавки выражаются в процентах (иногда в промилле) от среднего рискового типа в машиностроении.

Мы считаем, что затруднения в применении такого метода оценки рисков машиностроительного предпринимательства – это трудная задача поддержания соответствия тарифной политики прогнозируемым тенденциям в развитии риска. Общий прогноз может быть сведен к направлениям, соответствующим рисковым обстоятельствам в машиностроении, связанным только со следующими условиями:

- освоением новых видов технологического сырья для производства машин и оборудования, заменой металлов полимерными материалами;
- новыми производственными условиями в машиностроительной промышленности;
- внедрением автоматизированных систем управления технологическим циклом, роботизированных комплексов, промышленных роботов для производства продукции и т.д.;
- изменениями в технологии машиностроительного производства (освоение сборных модульных конструкций и т.д.);
- внедрением новых транспортных систем для перевоза машиностроительной продукции и материалов для производства машин и оборудования, обладающих высокой пропускной и проводной способностью на сухопутных, водных и воздушных путях сообщения.

Для оценки развития производственного риска в данной страховой совокупности особенно важно располагать достоверной информацией. Неправильная организация статистики вероятности наступления предпринимательского риска в машиностроении ведет к неточностям и ошибкам в оценках. Мы полагаем, что из-за этого при наступлении страхового случая размеры возмещения ущерба могут быть недостаточными для покрытия убытков. Только достаточно большая группа объектов машиностроительных предприятий, за которой велось длительное наблюдение, позволяет с высокой степенью достоверности констатировать вероятность наступления ущерба. А проведение такой статистики не всегда возможно.

Вообще вероятность риска – математический признак. Мы считаем, что количественная оценка риска под воздействием какого-либо образующего фактора наиболее четко произведена представителями классической теории. В связи с этим такая методика оценки риска лучше всех остальных подходит для применения предпринимателями и страховыми компаниями в машиностроительной деятельности. Вычисление степени риска (R) можно рассчитать по формуле 4:

$$R = F \times B, \quad (4)$$

где F – вероятность возникновения рискообразующего фактора;

B – уровень отрицательных последствий в результате воздействия рискообразующего фактора.

Отсюда можно оценить общий совокупный риск с помощью показателя степени риска (I) по формуле 5:

$$I = \sum_{i=1}^n a_i R_i, \quad (5)$$

где n – число оцениваемых рискообразующих факторов;

i – какой-либо рискообразующий фактор;

a_i – вес i -го фактора;

R_i – степень риска i -го фактора, рассчитываемого по формуле 6:

$$R_i = F_i \times B_i, \quad (6)$$

где F_i – вероятность возникновения i -го фактора;

B_i – уровень отрицательных последствий в результате воздействия i -го фактора.

При этом значение показателя I в рассчитанном интервале от 4,5 до 5 означает повышенный уровень степени риска на машиностроительном предприятии, когда рискообразующий фактор оказывает существенное воздействие на деятельность предприятия; интервал от 5 до 9 показывает критичность степени риска, когда уровень потерь может превышать величину ожидаемой прибыли и привести к банкротству машиностроительного предприятия.

Мы считаем данную методику наиболее оптимальной для оценки предпринимательских рисков, возникающих в деятельности крупных машиностроительных предприятий, не исключая тех, которые относятся к разряду опасных производств.

После распределения видов рисков в определенную классификацию с учетом их особенностей для машиностроения и на основе этой систематизации проведения их оценки можно найти способы управления рисками машиностроительного предприятия, а значит их профилактики и минимизации наступления ущерба.

Нами разработаны и проанализированы формы контроля возникающих на предприятиях машиностроения рисков, причины и степень вероятности их возникновения (таблица 1).

Таблица 1

Причины, степень вероятности и формы контроля возникновения риска в предпринимательской деятельности предприятия машиностроения

Причины возникновения риска (идентификация)	Степень вероятности возникновения рисков ситуации (измерение)	Формы контроля над рисками (оценка)
Отсутствие ресурсов, поддерживающих жизнедеятельность машиностроительного предприятия	Небольшая вероятность возникновения ситуации, угрожающей всем видам деятельности предприятия машиностроения из-за технологических катаклизмов, отсутствия ресурсов по поддержке жизнедеятельности производства	Оценка риска и страхование имущества, видов перерывов в производстве и самострахование как самозащита от негативных воздействий любых опасных случайностей
Социально-финансовый фактор	Большая вероятность возникновения ситуации, связанной с ухудшением внешних условий деятельности машиностроительного предприятия в связи с ростом цен на сырье и материалы, инфляцией и системой налогообложения	Оценка и страхование инвестиционных рисков установление денежных лимитов, управление денежными потоками, процедуры оценки проектов, оценка рисков партнеров, процедуры корректировки бизнес-планов, мониторинг налогового законодательства, аудит отчетности, диверсификация продуктового портфеля, мониторинг законодательства, самострахование
Информационный фактор	Небольшая вероятность возникновения ситуации отсутствия необходимой информации	Адекватное проектирование информационных потоков, оценка и страхование коммерческой тайны
Форс-мажор	Средняя степень вероятности возникновения ситуации необъяснимых и непрогнозируемых явлений (стихийных бедствий)	Развитие риск-менеджмента на машиностроительном предприятии, оценка и страхование имущества
Барьеры входа на рынок	Большая вероятность (особенно для начинающих свою деятельность предприятий машиностроения) возникновения ситуации несоответствия внутренней системы продвижения существующим внешним барьерам	Развитие PR-связей, информационное сопровождение деятельности машиностроительного предприятия, планирование производственной деятельности в кризисной ситуации, процедуры формирования и изменения стратегии предприятия, процедуры оценки рисков при выборе стратегических альтернатив, самострахование

Продолжение таблицы

Рыночная тактика	Средняя степень вероятности возникновения ситуации, связанной с отсутствием информации о потребителях и конкурентах	Заклучение долгосрочных контрактов по фиксированным ценам, процедуры формирования и изменения стратегии предприятия, процедуры оценки рисков при выборе стратегических альтернатив, самострахование, планирование производственной деятельности в кризисной ситуации
Фактор планирования	Средняя вероятность возникновения ситуации, связанной с нарушением процесса планирования в деятельности машиностроительного производства	Оценка рисков и страхование имущества, перерывов в производстве и самострахование, процедуры создания и корректировки бизнес-планов предприятий машиностроения, планирование деятельности в кризисных ситуациях, планирование процесса производства
Финансовый фактор	Большая вероятность возникновения ситуации ухудшения функционирования машиностроительного предприятия в результате нарушения процесса управления финансами	Оценка и страхование кредитных рисков, установление лимитов, процедуры оценки и мониторинга инвестиционных проектов, самострахование
Система государственного регулирования	Средняя степень вероятности возникновения ситуации ухудшения регулирования государством изменения курса рубля по отношению к мировым валютам или ставки рефинансирования Центрального Банка РФ	Хеджирование и мониторинг деятельности государства и законодательства, заключение контрактов по машиностроительной деятельности с фиксированными процентными ставками, оценка и страхование политических рисков
Экологический фактор по степени вредности машиностроительного производства	Небольшая вероятность возникновения ситуации ухудшения экологической обстановки в результате функционирования вредного машиностроительного производства	Оценка и страхование ответственности и экологических рисков, самострахование
Невыполнение договорных обязательств	Средняя степень вероятности возникновения нарушения условий договорных обязательств, например, по условиям поставок сырья и материалов, из-за несвоевременной оплаты счетов	Оценка риска и страхование договорных обязательств как со стороны машиностроительного предприятия, так и со стороны его деловых партнеров
Непроработанность и неподготовленность основных стадий запуска производства	Небольшая вероятность возникновения ситуации остановки машиностроительного производства в результате непроработанности и неподготовленности основных стадий запуска производства, некомпетентности сотрудников	Профессиональная подготовка кадров и внутренняя корпоративная культура, оценка рисков и страхование ответственности топ-менеджеров и от производственных перерывов, самострахование, корректировка планирования производства

Продолжение таблицы

Безответственность, влекущая вред окружающей среде	Небольшая вероятность возникновения ситуации отрицательных воздействий на окружающую среду как результата безответственности деятельности предприятия машиностроения	Оценка и страхование экологических рисков и ответственности производителя, самострахование
--	--	--

Применение такого анализа степени вероятности возникновения риска и форм контроля (таблица 1) в совокупности с методикой его оценки позволяет предприятию машиностроения контролировать ситуацию по всем направлениям деятельности в фирме вообще и конкретно на производстве.

Литература

1. Бывшев В. А., Бабешко Л. О., Шандра М. И. Оценка риска максимальных потерь в рамках рандомизированной коллокации // Управление риском. 2009. № 4. С. 44–50.
2. Гончаренко С. Н., Дементьева Е. В. Разработка мероприятий по снижению риска возникновения аварийных ситуаций промышленных объектов // Управление риском. 2010. № 1. С. 38–42.
3. Денисенко В. И., Дьяченко А. П. Системное моделирование промышленных предприятий // Управление риском. 2009. № 1. С. 33–3.
4. Миронов М. Г., Загородников С.В. Экономика отрасли (машиностроение). М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2007.
5. Никулина Н. Н. Страхование. Теория и практика/Н.Н. Никулина, С. В. Березина. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.
6. Постряков А.В. Оценка и управление рисками с применением имитационного моделирования. // Управление риском. 2009. № 4. С. 7–14.

Гусов А. З.

*доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства*

Лукьянова А. В.

*соискатель, кандидат экономических наук, доцент,
Российская академия предпринимательства*

Повышение эффективности бюджетных расходов на оказание социальных услуг населению

***Аннотация.** В статье дается анализ сущности и основных путей совершенствования планирования бюджетных расходов на государственные и муниципальные социальные услуги населению, рассматриваются проблемы и методы повышения эффективности бюджетных расходов на развитие социальной сферы.*

***Ключевые слова:** социальные услуги, государственный и муниципальный бюджет, бюджетное планирование, нормативный метод, бюджетирование.*

Improving the efficiency of budget for the provision of social services rendered

***The summary.** The article analyzes the nature and fundamental ways to improve the planning of budget spending on state and municipal social services to the public, are considered the problems and methods to improve the efficiency of budget expenditures on social development.*

***Keywords:** social services, state and municipal budget, budgetary planning, regulatory method, budgeting.*

Основной целью управления общественными финансами в социальной сфере является предоставление бюджетных (государственных или муниципальных) услуг для населения. При этом важной целью управления государственными и муниципальными финансами в социальной сфере так же является эффективность и результативность бюджетных расходов. Два данных тезиса определяют основной подход к реализации положений Бюджетного кодекса РФ¹ – формирование государственных заданий на оказание государственных (муниципальных) услуг на основе новых управленческих подходов и новой системы учета и планирования бюджетных расходов, направленных на повышении их эффективности.

¹ Бюджетный кодекс РФ – «Собрание законодательства РФ», 03.08.1998, № 31, ст. 3823.

В настоящее время в рамках проводимой бюджетной реформы и внедрения методов бюджетирования, ориентированного на результат в бюджетный процесс финансовыми и экономическими органами регионов и муниципалитетов в РФ ведется работа по внедрению новых методов и подходов планирования расходов в разрезе государственных (муниципальных) услуг в социальных отраслях.

Опыт передовых стран, осуществивших бюджетную реформу несколько десятилетий назад, показывает, что реформа такого типа — это многоэтапный многолетний процесс, в ходе которого конкретные методы управления результатами и расходами будут неизбежно изменяться и совершенствоваться².

В российской экономической литературе существует несколько подходов к определению понятия бюджетирования. Так, М. Афанасьев рассматривает бюджетирование как комплекс действий по подготовке проекта и исполнению бюджета, подведению итогов исполнения бюджета и контролю за расходованием бюджетных средств³.

Более развёрнутое определение понятия бюджетирования даёт А. Лавров: «Бюджетирование — это метод планирования, исполнения и контроля за исполнением бюджета, обеспечивающий распределение бюджетных ресурсов по целям, задачам и функциям государства с учётом приоритетов государственной политики и общественной значимости, ожидаемых непосредственных и конечных результатов использования бюджетных средств»⁴.

Отметим, что предпосылки к появлению метода бюджетирования были заложены в Бюджетном Кодексе РФ, в котором основным из заявленных принципов при формировании бюджетной системы определена «экономность расходования бюджетных средств, необходимость достижения при составлении и исполнении бюджетов заданных результатов с использованием наименьшего объёма средств или достижение наилучшего результата с использованием определённого бюджетом объёма средств»⁵.

Реформа бюджетного планирования расходов вызвана целым рядом объективных причин, обусловленных потребностью реализации государственной политики в области бюджетирования и управления

² Анисимов С. А. Бюджетная политика как источник экономического роста / С. А. Анисимов, В. А. Максимов // Финансы. 2005. № 1. С. 17.

³ Афанасьев М. П. Реформа федерального бюджета. М.: ВШЭ. 2004. С. 128.

⁴ Лавров А.М. Среднесрочное бюджетирование, ориентированное на результаты: международный опыт и российские перспективы // Финансы. 2004. № 3. С. 10.

⁵ Бюджетный кодекс РФ — «Собрание законодательства РФ», 03.08.1998, № 31, ст. 3823.

государственными финансовыми ресурсами. Принципиально важно в этом подходе не само по себе формальное установление целей и критериев, что является обычной управленческой процедурой, но именно попытка сопоставления затрат и результатов и распределения ресурсов в зависимости от результатов, потенциальных или достигнутых.

Можно отметить, что безадресность государственных расходов преодолевается применением федеральных целевых программ. Но практически и при их обосновании результаты зачастую сформулированы так, что не поддаются точной количественной оценке, а сами программы не позволяют судить о степени достижения поставленных целей. На данный момент Министерством финансов РФ ведется работа по внедрению следующих новых для российской управленческой практики инструментов бюджетирования:

- бюджетирование, ориентированное на результат деятельности учреждения;
- организация бюджетной функциональной классификации расходов бюджетов по программному принципу в соответствии с целями и задачами государственной политики;
- среднесрочное бюджетное планирование;
- повышение эффективности бюджетных расходов.

Таким образом, переход к бюджетированию, ориентированному на результат осуществляется с целью повышения эффективности государственных расходов за счет концентрации этих расходов на наиболее важных для общества направлениях, и заключается в реформировании бюджетного процесса, при котором планирование, выделение бюджетных средств должно обосновываться ожидаемым результатом их расходования.

Метод бюджетирования, ориентированный на результат, реализуется посредством внедрения соответствующих правил и процедур в бюджетный процесс. Однако следует отметить, что успех от внедрения бюджетирования, ориентированного на результат зависит от создания полноценной системы планирования и финансирования бюджетных расходов по целям и задачам развития социальной сферы в целом.

В настоящее время основной целью бюджетирования является оптимизация бюджетных расходов на уровне отраслевых ведомств за счет финансирования бюджетных расходов в разрезе государственных и муниципальных услуг. Данный подход вызван потребностью в строгой экономии бюджетных средств и необходимостью оптимизации содержания бюджетной сети учреждений. Однако переход к новым принципам финансирования государственных и муниципальных услуг не мо-

жет быть выполнен одновременно. Он требует выполнения ряда мероприятий, часть из которых должна быть глубоко проработана методологически.

Основными мероприятиями перехода от сметного финансирования к планированию бюджетных расходов в разрезе бюджетных услуг являются:

- формирование перечня государственных услуг в соответствии с разграничением бюджетных полномочий;
- разработка и внедрение методологии оценки стоимости бюджетных услуг;
- формирование государственных заданий на основе перечня государственных услуг.

Вплоть до 2010 года финансирование социальной сферы носило преимущественно затратный характер, так как планирование расходов бюджетов осуществлялось на основе сметного финансирования расходов учреждений, индексируемых ежегодно с учетом уровня инфляции, что, в свою очередь, приводило к высокой дифференциации расходов, как в разрезе субъектов РФ, так и в разрезе муниципальных образований. Примеры данной дифференциации представлены на рис. 1 и рис. 2, где наглядно можно увидеть различный уровень финансирования расходов на примере расходов бюджетов субъектов РФ по отрасли «Образование» и по отрасли «Здравоохранение и спорт». Данные тенденции присущи любым социальным отраслям, в том числе культуре, социальной политике, государственному управлению и т.д.

Эффективность деятельности в условиях затратности услуг в социальной сфере основана на построении оптимальной модели финансового управления расходами конкретного учреждения или организации, оказывающего государственную (муниципальную) услугу.

Основными мероприятиями по повышению эффективности бюджетных расходов на оказание государственных (муниципальных) услуг на современном этапе являются:

- инвентаризация расходов;
- выявление неэффективных расходов;
- создание условий для повышения эффективности деятельности учреждений.

Данные мероприятия взаимосвязаны и их последовательность позволяет определить конкретную и обоснованную систему планирования и учета бюджетных расходов в разрезе бюджетных услуг.

Рассмотрим более подробно каждый из этапов.

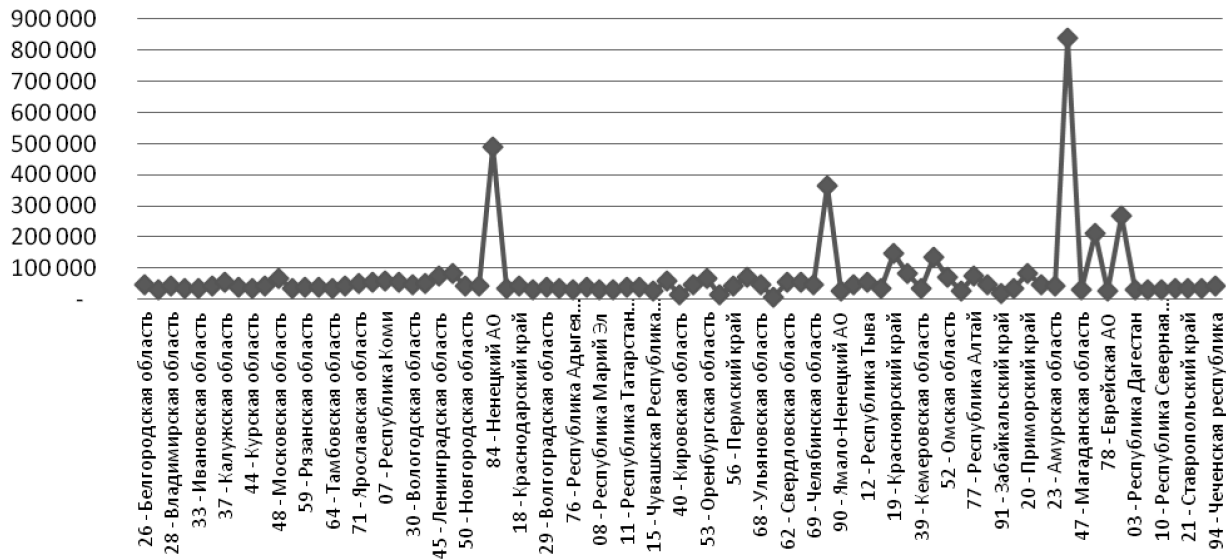


Рис. 1. Дифференциация расходов на одного жителя на образование в 2010г. в субъектах РФ (руб. на чел. в год) ⁶

⁶ Источник: составлено на основе данных Министерства финансов РФ.

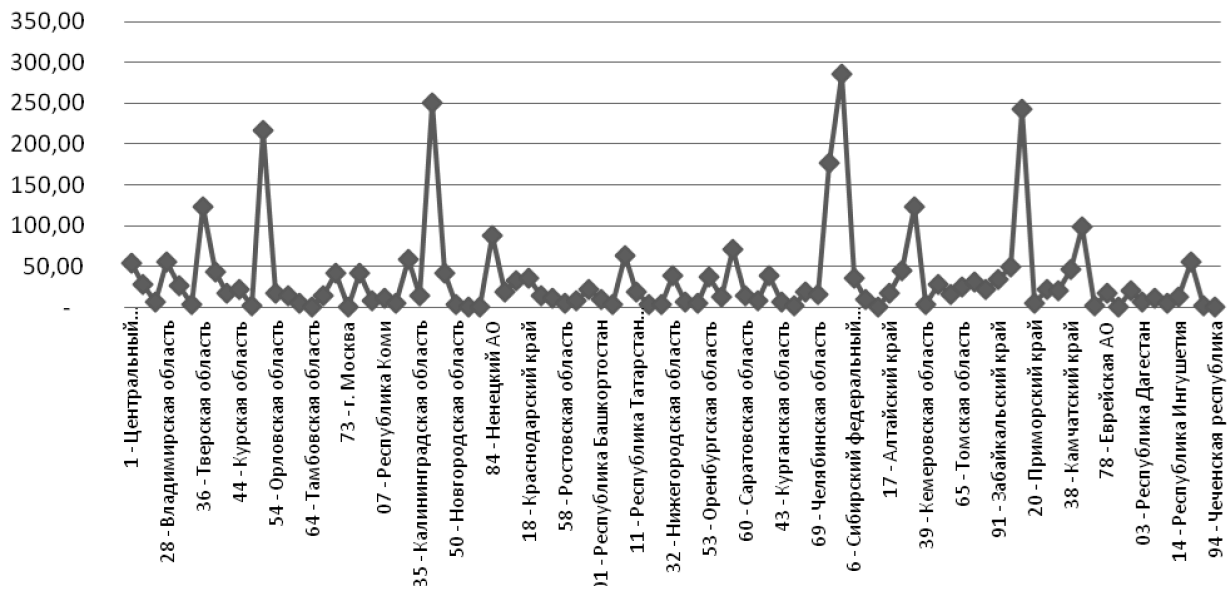


Рис. 2. Дифференциация расходов на одного жителя на здравоохранение и спорт в 2010г. в субъектах РФ (руб. на чел. в год)⁷

⁷ Источник: составлено на основе данных Министерства финансов РФ.

Инвентаризация расходов бюджетов подразумевает два основных направления деятельности:

- анализ всех бюджетных расходов в соответствии с нормативно-правовыми актами и полномочиями, установленными БК РФ, ФЗ №184 и ФЗ №131, исключение дублирующих полномочий;
- анализ государственных (муниципальных) услуг в соответствии с установленными полномочиями.

Выявление неэффективных расходов основывается на анализе всех расходов учреждений на оказание государственных (муниципальных) услуг для выделения основных расходов в соответствии с законодательно установленными полномочиями и ограничения финансирования дополнительных расходов учреждений, оказывающих услуги.

Создание условий для повышения эффективности деятельности учреждений включает выделение ассигнований учреждениям на оказание услуг на исполнение государственных (муниципальных) заданий без детализации по статьям расходов, т.е. одной строкой в рамках одной услуги, перевод дополнительных услуг на платную основу, развитие сети автономных учреждений и предприятий по оказанию государственных (муниципальных) услуг.

Процесс формирования государственных (муниципальных) заданий в системе бюджетного финансирования расходов на оказание государственных (муниципальных) услуг основывается на правильном и логичном подходе к формированию перечня государственных (муниципальных) услуг. Перечень государственных (муниципальных) услуг по своей сути предполагает включение в себя разделы отраслевых перечней бюджетных услуг, которые, в свою очередь, должны быть составлены главными распорядителями бюджетных средств.

Для формирования отраслевого детализированного перечня бюджетных услуг определяются параметры этих услуг, влияющие уже непосредственно на стоимость бюджетных услуг, а сами услуги детализируются и группируются по учреждениям. Для каждой услуги набор параметров будет различным, перечень параметров и их значения должны зависеть от особенностей предоставления услуг в конкретном регионе (муниципалитете). С учетом значений параметров бюджетных услуг может быть составлен детализированный отраслевой перечень бюджетных услуг. Пример фрагмента детализированного перечня бюджетных услуг с учетом параметров услуг на примере отрасли «Образование» представлен в Таблице 1.

**Фрагмент детализированного перечня бюджетных услуг по отрасли
«Образование»**

Наименование полномочия	Наименование услуги		Наименование потребителя
Организация предоставления общедоступного и бесплатного дошкольного, начального общего, основного общего, среднего (полного) общего образования по основным общеобразовательным программам в образовательных учреждениях, находящихся в соответствии с федеральным законом в ведении субъекта Российской Федерации	1. Предоставление услуги по подготовке детей к начальному общему образованию	Подготовительные классы	Дети в возрасте от 4,5 до 7 лет
	2. Предоставление услуги начального образования (1-я ступень общего образования, 1–4 класс)	По основной общеобразовательной программе	Дети в возрасте от 5 до 11 лет,
		По программе углубленного изучения одного или нескольких предметов (лицейские, гимназические)	Дети в возрасте от 5 до 11 лет,
		По компенсирующим программам обучения	Дети с ограниченными возможностями здоровья от 6,5 до 11 лет
		По коррекционным программам обучения	Дети с ограниченными возможностями здоровья от 6,5 до 11 лет

Рассмотренные подходы к формированию перечня государственных (муниципальных) услуг позволяют учесть и отраслевую специфику, и региональные условия, и сформировать логичную и обоснованную систему последующей оценки стоимости государственных (муниципальных) услуг.

Основой формирования новой системы учета бюджетных расходов в разрезе бюджетных услуг является поиск и определение новых форм и методов планирования данных расходов, увязка объемов ассигнований на финансирование тех или иных услуг с определенными методами формирования стоимости услуги.

Бюджетные полномочия формируют государственные (муниципальные) услуги, которые определяются под конкретные группы потребителей, являющихся физическими или юридическими лицами. В свою очередь, реестр расходных обязательств позволяет сформировать госу-

дарственное (муниципальное) задание для конкретного учреждения, оказывающего бюджетную услугу, и выделить на его финансирование необходимый объем ассигнований. В данном процессе важнейшим вопросом является выбор метода определения объема финансирования бюджетных услуг. Выделяют три основных метода определения стоимости государственной (муниципальной) услуги:

- индексный метод;
- метод определения стоимости по средним удельным расходам;
- нормативный метод.

До последнего времени в практике на уровне субъектов РФ и их непосредственных субъектов бюджетного планирования наиболее широко использовались и продолжают использоваться первые два метода. Однако, по-нашему мнению, данные методы не дают возможности структурировать расходы, и, как следствие, не позволяют провести анализ совокупности расходов на ту или иную отрасль, что снижает эффективность управления расходными обязательствами бюджета. Нормативный метод планирования расходов позволяет определить нормативы расходов по группам услуг, определяет структуру расходов конкретного учреждения, дает возможность проанализировать его расходы, вычленив нетиповые и оптимизировать типовые затраты. Тем самым повышается уровень прозрачности бюджетного процесса.

Таким образом, представляется, что наиболее эффективным методом определения стоимости услуги является нормативный метод. Рассмотрим особенности его применения в системе планирования бюджетных расходов.

В планировании расходов нормативным методом расчет стоимости государственных (муниципальных) услуг производится на единицу услуги, которая, в свою очередь, должна быть рассчитана прямым счетом. Данный метод применяется поэтапно.

На первом этапе определяются и устанавливаются необходимые нормы и стандарты предоставления государственных (муниципальных) услуг. Нормами и стандартами определяется содержание типовой услуги, т.е. услуги, которая финансируется за счет бюджетных средств. Часть таких документов приняты на федеральном уровне, например, документы, утверждающие базисные учебные планы в образовании, определяющие число часов по программам обучения. Вместе с тем, часть норм (стандартов) должна быть принята на региональном (муниципальном) уровне, например, в части материально-технического обеспечения учащихся, соотношения преподавательского и руководящего персонала в учреждениях и т.п. При отсутствии таких норм в рамках нормативного

метода необходимо разработать методологию расчета части норматива по отдельным видам затрат исходя из сложившейся структуры расходов и другими косвенными методами.

На втором этапе определяются факторы, влияющие на стоимость государственных (муниципальных) услуг. В данном случае речь идет об установлении тарифов на коммунальные услуги, услуги связи, ставок оплаты труда, надбавок на оплату труда, стоимости отдельных материальных активов и т.п.

На третьем этапе происходит непосредственная разработка и утверждение методики расчета стоимости услуги. Расчет стоимости единицы услуги осуществляется в разрезе отдельных видов расходов. При этом выделяют прямые и косвенные затраты. Под прямыми затратами подразумевают расходы, непосредственно связанные с предоставлением конкретной услуги (например, в образовании – это расходы на фонд оплаты труда основного персонала, начисления на фонд оплаты труда основного персонала, материально-техническое обеспечение учебного процесса). Косвенные затраты связаны с содержанием учреждения в целом. К таким видам затрат относят, например, расходы на оплату коммунальных услуг, оплату труда административно-управленческого персонала и технических работников, расходы на содержание имущества и т.п. Возможны различные методологические подходы к расчету стоимости услуги, применение которых во многом обусловлено наличием установленных норм и стандартов, а также наличием информации, трудоемкостью ее сбора и анализа.

На четвертом этапе производится расчет стоимости единицы услуги на основе имеющихся данных и установленной методологии.

Последний этап работ связан со сбором статистической и бюджетной информации, необходимой для применения в рамках установленной методологии и, соответственно, с расчетом стоимости единицы услуги.

К преимуществам нормативного метода определения стоимости государственных (муниципальных) можно отнести следующие факторы:

- прозрачность расчета стоимости государственных (муниципальных) услуг как для финансовых и отраслевых органов, так и для населения;
- сглаживание различий в стоимости услуг между различными учреждениями, предоставляющими услугу;
- возможность структурирования расходов, выделения нетиповых расходов учреждений, финансирование которых может быть переведено на доходы от платных услуг;

- создание стимулов для повышения эффективности деятельности учреждений;
- создание базы для сравнительного анализа эффективности деятельности учреждений.

К недостаткам данного метода относятся:

- сложность переходного периода;
- объемность работ первого этапа при сборе и анализе большого объема информации, не только бюджетной, но и статистической;
- отсутствие законодательного решения вопросов соотношения государственных заданий (в разрезе услуг) и бюджетной сметы (по статьям экономической классификации).

Применение нормативного метода приведет к перераспределению бюджетных ассигнований между бюджетными учреждениями. Несомненно, необходимо учитывать и нивелировать риски, возникающие при внедрении указанного подхода в практику. Основным риском при внедрении нормативного метода планирования расходов на оказание государственных (муниципальных) услуг является снижение качества их оказания. Для предотвращения резкого снижения качества услуг необходима система мероприятий на переходный период, направленная на повышение эффективности учреждений.

На текущий момент можно выделить ряд часто встречающихся проблемных областей, с которыми сталкиваются все участники бюджетного процесса при переходе от сметного финансирования к финансированию бюджетных услуг, присущих и субъектам РФ, и муниципальным образованиям.

Первой проблемой является отсутствие единых государственных стандартов оказания услуг. В настоящее время понятие стандарт услуги связан с понятием качества услуги. Стандарты качества проработаны во многих субъектах РФ и в различных отраслях. Стандарты качества отвечают на вопросы либо эффективности работы в целом учреждения и сферы и рассчитываются по эмпирическим показателям, либо показывают социальную эффективность, оцененную на основе уставленных экспертным путем индикаторов. Тем не менее, вопрос определения «гарантированного стандарта» для расчета «гарантированной цены» за единицу услуги, которая могла бы быть подтверждена нормами, установленными законодательно, остается не решенным.

В настоящее время нормы, характеризующие государственные услуги и прописанные законодательно, носят либо рамочный, либо разрешительный характер. Общий подход к тому, что такое «гарантированный стандарт» государственной услуги, который включал бы и стандарт

качества и расчет обоснованной стоимости государственной услуги, пока не выработан.

Единый гарантированный стандарт государственной услуги должен включать гарантированную и нормативно обоснованную стоимость единицы государственной услуги и стандарт качества государственной услуги. При наличии «гарантированной цены» на услугу оценка эффективности финансирования подведомственной сети учреждений становится максимально прозрачна, появляется возможность проводить анализ планирования и управления расходами учреждений, оценивать социальную эффективность расходов.

Второй не маловажной проблемной областью является невозможность выполнения всех регламентированных требований по процессу оказания государственной услуги в рамках существующего бюджета. Достаточно часто расчет на основе и с учетом всех основных федеральных и региональных норм, прописанных законодательно, в оценке стоимости услуги приводит к необходимости увеличения объемов ассигнований на их финансирование в сравнении с фактическим объемом финансирования. Тем не менее, это происходит не со всеми статьями расходов по услуге, и эта проблема решается на уровне подведомственного учреждения за счет построения обоснованной системы расходов и на уровне главного распорядителя бюджетных средств, которые должны прописать четкую методику оценки стоимости государственных услуг. Данные управленческие решения должны приниматься совместно органами исполнительной власти и подведомственными учреждениями с учетом отраслевых особенностей и контролироваться финансовым органом субъекта РФ.

Третьей проблемой является невозможность в некоторых случаях резкого изменения объемов финансирования бюджетных учреждений в связи с переходом на нормативное финансирование. Данный переход возможен только с учетом адаптационных механизмов, позволяющих отраслевым управлениям, на время принятия и внедрения новой методологии в расчетах стоимости, использовать подходы к расчетам от фактического уровня финансирования на ограниченный период (1-3 года).

Четвертой проблемой является сопротивление главных распорядителей бюджетных средств (ГРБС) и получателей бюджетных средств (ПБС) нововведениям с учетом возможных рисков перехода. Данная проблема связана с необходимостью перехода на новые методы финансирования и, соответственно, возможного его снижения. Она решается путем создания договоренностей отраслевых ГРБС с финансовыми уп-

равлениями о сохранении выявленных резервов в отраслях, а так же путем обучения сотрудников подведомственной сети новым методам, в том числе с использованием СМИ.

Обобщая изложенные проблемы и пути их решения можно утверждать, что, нивелирование рисков возникновения данных проблем может быть основано на:

- применении указанных адаптационных механизмов перехода;
- разработке четких методик определения стоимости в социальных отраслях и закрепление их в нормативно-правовых актах;
- планировании социальных последствий при принятии решений;
- массовом информировании населения субъектов федерации и муниципальных образований о проводимых в отраслях и в бюджетной сфере изменений.

Дли М. И.

*доктор технических наук, профессор,
заведующий кафедрой менеджмента
и информационных технологий в экономике,
ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский
университет «МЭИ» , филиал (г. Смоленск)*

Кролин А. А.

*научный сотрудник,
ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский университет «МЭИ»*

Роль и место инноваций в реализации программ энергосбережения в экономике

***Аннотация.** В статье проанализированы современные подходы к повышению энергоэффективности экономики с использованием инноваций. Показана роль инноваций в стимулировании процессов энергосбережения на региональном уровне. Предложены основные направления совершенствования инфраструктуры распространения инноваций в области энергосбережения.*

***Ключевые слова:** энергосбережение, энергоэффективность, инновации, центр коллективного пользования высокотехнологичным оборудованием.*

Role and place of innovations in realization of programs of power savings in economy

***The summary.** In article modern approaches to increase of power efficiency of economy with use of innovations are analysed. The role of innovations in stimulation of processes of power savings at regional level is shown. The basic directions of perfection of an infrastructure of distribution of innovations in the field of power savings are offered.*

***Keywords:** the power savings, power efficiency, innovations, the center of collective using the hi-tech equipment.*

В настоящее время важнейшим условием обеспечения высокого уровня социально-экономического развития Российской Федерации является переход страны на инновационную социально-ориентированную модель развития. Инновации в различных отраслях экономики становятся одним из основных факторов качественного экономического роста и повышения конкурентоспособности страны на мировых рынках. При этом выделяют ряд приоритетных направлений развития науки, технологий и

техники в Российской Федерации и критических технологий, необходимых для модернизации и технологического развития страны, перечисленных в Указе Президента РФ «Об утверждении приоритетных направлений развития науки, технологий и техники в Российской Федерации и перечня критических технологий Российской Федерации» от 7.07.2011 г. № 899. К числу приоритетных направлений относятся энергоэффективность и энергосбережение, при этом технологии создания энергосберегающих систем транспортировки, распределения и использования энергии входят в перечень критических технологий.

Распоряжением Правительства РФ от 27.12.2010 г. № 2446-р утверждена государственная программа Российской Федерации «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на период до 2020 года», целью которой является снижение за счет реализации мероприятий программы энергоемкости ВВП РФ на 13,5%, что в совокупности с другими факторами позволит обеспечить решение задачи по снижению энергоемкости ВВП на 40% за 2007–2020 годы. Использование значительного потенциала энергосбережения в стране, который оценивается в 360–430 млн. тонн условного топлива (40–45% от суммарного объема потребления энергии), позволит обеспечить годовую экономию первичной энергии в объеме не менее 195 млн. тонн условного топлива к концу 2020 года¹.

Важность проблемы обеспечения энергосбережения и повышения энергетической эффективности страны и регионов обуславливает необходимость развития инструментов управления инновациями в области энергосбережения.

Анализ опыта реализации программ по энергосбережению в субъектах РФ показал, что определенным недостатком является отсутствие их связи с региональными программами инновационного развития. При этом в большинстве регионов недостаточно используются современные элементы инфраструктуры и инструменты распространения инноваций, в том числе в области энергосбережения (например, центры коллективного пользования энергоэффективным оборудованием, мобильные диагностические лаборатории и т. д.)². Это обуславливает низкий уровень активности предприятий по реализации инновационных проектов по повышению энергоэффективности, несмотря на имеющийся в некоторых регионах положительный опыт использования

¹ Михайлов С. А. Региональные аспекты проблемы снижения энергоемкости продукции // Интеграл. 2008. № 4 (42). С. 32–33.

² Михайлов С. А. Стратегическое управление энергосбережением на региональном уровне // Российское предпринимательство. 2008. № 8. С. 159–165.

энергоэффективных инновационных технологий и оборудования. На рисунке 1 показано место инноваций в реализации энергосберегающих программ на различных этапах процесса энергосбережения в регионах.



Рис. 1. Место инноваций в организации региональных процессов энергосбережения

Современные подходы к решению проблем в области энергосбережения должны быть ориентированы на широкое использование механизмов и инструментов распространения инноваций, связанных с созданием и использованием центров коллективного пользования высокотехнологичным оборудованием, инновационных центров по энергосбережению, мобильных элементов инновационной инфраструктуры и т.д. В тоже время вопросы распространения инноваций в области энергосбережения на основе формирования региональной инновационной инфраструктуры, позволяющих использовать возможности центров коллективного пользования высокотехнологичным энергосберегающим оборудованием и мобильных инструментов распространения инноваций по повышению энергоэффективности, еще недостаточно проработаны, что снижает результативность инновационной деятельности по энергосбережению и повышению энергоэффективности экономики.

Вышесказанное позволяет сделать вывод об актуальности задачи разработки инструментов распространения инноваций в области энергосбережения, предполагающих широкое использование возможностей центров коллективного пользования высокотехнологичным оборудованием (ЦКП), в т.ч. включающих мобильные диагностические лаборатории (МДЛ), в процессах распространения инноваций, направ-

ленных на повышение энергоэффективности региональной экономики. К достоинствам ЦКП и МДЛ относятся: предоставление доступа предприятий и научно-исследовательских организаций к современным энергосберегающим технологиям и дорогостоящему высокотехнологичному оборудованию; создание условий для повышения квалификации персонала предприятий; возможности по оперативному распространению инновационных энергосберегающих технологий в регионе; снижение затрат на освоение инновационных технологий и оборудования для предприятий региона.

Центры коллективного пользования научным оборудованием (ЦКП) функционируют в России уже более 10 лет. Динамика численности ЦКП в России: 2007 год – 21 ЦКП; 2008 год – 43 ЦКП; 2009 год – 63 ЦКП; 2011 год – 415 ЦКП. ЦКП оказывают 2246 видов исследовательских услуг, 137 видов образовательных услуг, проводят 628 видов испытаний, 1187 видов измерений³. В настоящее время в Центральном федеральном округе насчитывается 150 ЦКП, в Северо-Западном – 43, в Южном – 39, в Приволжском – 52, в Уральском – 29, в Сибирском – 69, в Дальневосточном – 18, в Северо-Кавказском – 15. Услуги в области энергетики и энергосбережения оказывают 108 ЦКП, расположенных в Воронеже, Москве, Санкт-Петербурге, Калуге, Йошкар-Оле, Екатеринбурге, Туле, Томске, Иркутской области, Новочеркасске, Ставрополе, Новосибирске, Челябинске и других городах.

Таким образом, результаты реализации энергосберегающих программ во многом определяются наличием и эффективностью федеральных и региональных инновационных программ в области энергосбережения и внедрением новых технологий. Можно сделать вывод о том, что, несмотря на наличие в субъектах РФ программ по энергосбережению и программ инновационного развития, а также понимание актуальности проблем энергосбережения и необходимости реализации инноваций в сфере энергосбережения, существующие в настоящее время подходы к повышению энергетической эффективности экономики на основе инноваций не учитывают необходимость повышения обоснованности решений по использованию ЦКП и МДМ. Это в определенной мере объясняется недостаточностью проработки процедур и инструментов интеграции региональных программ энергосбережения и инновационного развития, что, в свою очередь, не позволяет использовать в достаточной степени указанных преимуществ ЦКП и МДЛ.

³ Качак В. В. Перспективы развития сети центров коллективного пользования научным оборудованием // «Заводская лаборатория», том 74, 2008.

Дудин М. Н.

*кандидат экономических наук, доцент,
профессор кафедры « Менеджмент организации»,
Российская академия предпринимательства*

Злокович Е. А.

*аспирант,
Московский городской педагогический университет*

Путь к мировому рынку: проблемы повышения конкурентоспособности российского предпринимательства в период вступления в ВТО

***Аннотация.** Данная статья посвящена некоторым вопросам и особенностям развития России как страны-участницы ВТО.*

Основой статьи является информация посвященная перспективам, открывающимся перед Россией в свете вступления в эту организацию, невозможно оценить их только лишь как радужные, имеются объективные, видимые невооруженным взглядом, причины, которые заставляют нас сменить прогноз с позитивного на нейтральный или даже негативный.

***Ключевые слова:** развитие России как страны-участницы ВТО, антикризисные программы, научно-промышленная политика, реорганизации управления, предпринимательская активность, развитие инновационных преобразований, барьеры развития предпринимательства, бизнес-среда.*

The way to the world market: the problem of raising the competitiveness of Russian businesses in the period of accession to the WTO

***The summary.** The article is devoted to some issues and peculiarities of the development of Russia as a WTO member countries.*

The basis of the article is devoted to the perspectives opening to Russia in the light of accession to this organization, it is impossible to evaluate them only as rainbow, there are the objective, visible to the naked eye, the reasons, which force us to change the outlook from positive to neutral or even negative.

***Keywords:** development of Russia as a WTO member countries , the anti-crisis program, the scientific-industrial policy, reorganization of management, entrepreneurial activity, the*

Российская Федерация присоединилась к ВТО и это уже свершившийся факт, объективная реальность в которой, начиная с 2012 года, придется функционировать российскому бизнесу. Вне сомнения последствия вступления России в ВТО заденут все сферы и все отрасли, как в социальном, так и в экономическом плане.

Наиболее дискуссионный вопрос, который касается последствий присоединения России к ВТО, заключается в следующем: сможет или не сможет российское предпринимательство более или менее успешно конкурировать с западными производителями, чья товарная продукция хлынет на российский рынок? Как и по большинству вопросов о вступлении России в ВТО, по вопросу о возможностях российских производителей противостоять натиску импорта, нет единого мнения.

В частности, одни экономисты предрекают полный крах национального производства после открытия границ и массового притока дешевой иностранной продукции. Другие экономисты считают, что российское предпринимательство в этих условиях будет поставлено перед необходимостью оптимизации своей деятельности, как способа повышения конкурентоспособности. Имеется и третье, несколько одиозное мнение. Экономисты, придерживающиеся этого мнения, говорят о том, что западному бизнесу необходимо будет приспосабливаться к ведению дел, поскольку в России основное условие успешного ведения дела заключается в «умении правильно договориться».

Первый подход представляется не лишенным оснований, но скорее антиутопическим, чем действительно реальным, третий подход консервативно-традиционалистский, сформировавшийся в начале 1990-х гг. и сохраняющийся в силу инерции мышления аналитиков и экспертов.

Более верным представляется второй подход, который предопределяет, что в будущем российское предпринимательство должно качественно обновиться, поскольку полного его разрушения произойти не должно, а значит, национальные предприятия будут поставлены перед выбором – либо меняться, либо уходить с рынка. Но и уход с рынка, освобождающий места для зарубежных компаний, это собственно еще полбеда. Основная проблема, с которой столкнется российская экономика в данном случае – это рост безработицы. В свою очередь западные компании столкнутся с нехваткой, а иногда и тотальным отсутствием качественных кадровых ресурсов.

Рост безработицы будет спровоцирован закрытием российских предприятий. Западные компании вряд ли смогут своим приходом нор-

мализовать ситуацию с безработицей, поскольку существующий уровень подготовки кадров в России, и в первую очередь операционного персонала будет явно недостаточен для зарубежных компаний. Конечно, это в большей степени касается сервисных и торговых сфер, для производственной же сферы низкое качество российских кадровых ресурсов – это дополнительный источник экономии для зарубежного владельца бизнеса. В совокупности с несовершенством законодательного регулирования трудовых отношений высока вероятность того, что российские наемные работники будут рассматриваться руководителями и владельцами зарубежных компаний как легко возобновляемый «вторичный ресурс».

Еще одна немаловажная проблема, которая является причиной низкой конкурентоспособности российского предпринимательства, заключается:

- во-первых, в низком качестве корпоративного управления в крупных и крупнейших предпринимательских структурах;
- во-вторых, в повальной тотальной необразованности владельцев и руководителей предпринимательских структур малого и среднего бизнеса.

В первом случае декларируемые принципы корпоративного управления которые фигурируют в годовых отчетах предприятий, на практике в большинстве случаев оказываются не более чем словами, это же касается заявлений о социальной, экологической и прочих ответственностей таких предприятий перед обществом. Ситуация усугубляется еще и повсеместной практикой перехода топ-менеджеров из одной отрасли деятельности в другую, далеко не родственную и принципиально иную. В результате чего в практику управления производственными предприятиями переносятся подходы, характерные и более специфичные для сервисных сфер, реализуются догматы прозападного корпоративного управления на фоне абсолютного отсутствия необходимых мер по оптимизации производственно-технологического процесса развития персонала, совершенствования корпоративной культуры и т.д.

В итоге в годовых отчетах крупных и крупнейших предприятий мы можем видеть данные, которые при составлении с реальным положением дел представляется не более чем «бравурным маршем» в честь очередных топ-менеджеров таких предприятий. Лишь малая доля крупных и крупнейших предпринимательских структур показывает действительно устойчивое развитие и реальную конкурентоспособность, которая обеспечивается эффективным управлением во всех подсистемах (финансовой, операционной, кадровой, организационной).

Еще больший круг нерешенных и действительно злободневных проблем, требующих неотложных решений сложился в сфере малого и среднего предпринимательства. В сущности, эти проблемы должны были решаться в прошлых периодах, поскольку разговоры о вступлении России в ВТО длились почти 20 лет – период вполне достаточный для обеспечения конкурентоспособного устойчивого развития.

Но как ни парадоксально именно столь длительная «история» присоединения России к ВТО и отсутствие конкуренции с западными производителями из-за закрытости границ для массового потока зарубежных товаров сыграли далеко не последнюю роль в низкой конкурентоспособности малого и среднего бизнеса. Кроме указанного выше аспекта необразованности руководителей и владельцев малых и средних предпринимательских структур, причем порой необразованность, эта элементарная, касающаяся знаний, полученных еще в средней школе, имеется еще два аспекта, которые, скорей всего, не позволят предприятиям малого и среднего бизнеса более или менее достойно конкурировать с аналогичными западными компаниями.

Первый аспект также порожден необразованностью, но уже необразованностью в профессионально-управленческом плане – руководители и владельцы малого и среднего бизнеса с трудом отличают стратегию от долгосрочной перспективы и практически не понимают, что представляет собой устойчивое развитие предприятия, чем оно обеспечивается и при наличии каких именно условий формируется. Второй аспект заключается в «правовом нигилизме» владельцев и управленцев малого и среднего бизнеса. Правовой нигилизм состоит в том, что в среде малого и среднего предпринимательства имеется стойкое убеждение в том, что государство на федеральном и местном уровне должно сделать все от него зависящее для обеспечения его поддержки.

При этом сам предприниматель не обязан действовать в рамках нормативно-законодательного регулирования. Отсюда распространенный прием двойной бухгалтерии, оплаты труд, все возможные способы ухода от налогов даже в условиях специальных налоговых режимов и снижении налоговой нагрузки.

Как показывает практика, снижение налогового бремени не увеличивает численность честных налогоплательщиков, при этом усиление фискальных или иных мер весьма часто приравнивается к «геноциду» бизнеса.

В совокупности два указанных аспекта есть ключевой фактор регулярных кризисов в малых и средних предприятиях, а на потребительском уровне эти два аспекта формируют соответствующее негативное

отношение населения к малым и средним предпринимателям. По меткому выражению М. Делягина, малый и средний бизнес в большинстве случаев «кошмар» для населения¹. Негативизм потребителя по отношению к малому и среднему бизнесу в России обусловлен рядом вполне «обыденных» причин:

- отсутствие должного сервиса;
- несоблюдение прав и интересов потребителей;
- отсутствие заботы фирмы о своей репутации (деятельность по типу фирмы-однодневки)

Все это можно выразить в одной фразе: малое и среднее предпринимательство не является, как того требует конкурентная среда, клиентоориентированным. Отсюда и проблемы в обеспечении устойчивого развития малых форм предпринимательства, эволюционирования их до средних и от средних до крупных предпринимательских структур.

Получается, что не только сложившиеся подходы к государственному регулированию экономических процессов являются причиной низкой конкурентоспособности предпринимательских структур. Думается, что усиление патернализма и протекционизма не решит проблематику стратегически устойчивого развития российских предприятий как малых и средних, так и крупных/крупнейших.

Поэтому на фоне вступления России в ВТО предприниматель должен не только требовать от государства поддержки, но и активно взаимодействовать с ним через представительство своих интересов, в соответствующих межотраслевых и отраслевых союзах, ассоциациях, кооперируясь с иными общественными гражданскими институтами, хозяйствующими субъектами и т. д.

Российский предприниматель должен стать более активным, но для того, чтобы предпринимательство стало более активным необходимо решение внутренних проблем, накопленных в течение последних двух десятилетий становления, развития и закрепления рыночных отношений. Учитывая выше сказанное, стратегически устойчивое и конкурентоспособное развитие будет обеспечиваться в рамках отдельно взятой предпринимательской структуры наличием следующих основных условий:

- бизнес необходимо научиться развиваться, не только экономически, но и организационно;

¹ Делягин М. Малый бизнес и сам не должен «кошмарить» население // Персональный сайт М. Делягина [электронный ресурс] режим доступа <http://delyagin.ru/articles/3478.html> свободный.

- бизнесу необходимо перейти от реактивных принципов управления к проактивным, направленным не на цикличность эволюционирования, но на устойчивость (безкризисность);
- бизнес должен создаваться и функционировать не только в рамках цели личного обогащения его учредителей, но и для блага общества как бы пафосно это сейчас не звучало;
- бизнес должен понять, что создание и укрепление конкурентных преимуществ в настоящее время — это инновации и инноватика;
- и наконец бизнес должен понять, что собственная нормотворческая и законодательная инициатива должна активно лоббироваться.

Этот список из пяти пунктов далеко не полный перечень того, чему вольно или не вольно, но придется научиться национальным предпринимателям для сохранения и преумножения позиций своих предприятий на рынке.

В частности, организационное развитие это не только и не столько адаптация организационной структуры в соответствии с требованиями и изменениями внешней среды. Это в первую очередь накопление интеллектуального потенциала, формирование кадрового состава, разделяющего миссию предприятия, его корпоративные ценности. И это должно наличествовать не только в крупных предприятиях, малые фирмы должны ставить высший (или хотя бы равный экономическому) приоритет организационного развития.

Такой подход позволяет своевременно реагировать даже на незначительные изменения внешней среды, быть готовым к тому, что эти малые изменения обычно влекут за собой более масштабные.

Соответственно умение предвидеть и своевременно реагировать на возможный тренд представляется в современной ситуации более успешным, нежели запоздалая реакция на уже установившийся новый порядок внешней или внутренней среды. Именно этим обеспечивается не цикличное, но устойчивое развитие предпринимательской структуры на рынке деятельности. Мы понимаем, что абсолютная устойчивость может вести к стагнации, равно как и абсолютная (критическая) неустойчивость к разрушению социально-экономической системы.

Поэтому проактивный подход управления предпринимательской системой, позволяющий предвидеть изменения, дает возможность направить систему по новому, измененному пути развития, т.е. позволить встать ей на новую ступень эволюционного развития без критических

потерь и разрушений на предыдущем этапе. Это способствует более успешному продвижению к стратегическим целям функционирования бизнеса.

Говоря о текущем функционировании предпринимательских структур нельзя забывать о том, что все они создаются с определенной миссией.

И миссия эта заключается не в получении экономической выгоды для учредителей, а в создании определенных материальных или нематериальных благ для общества. Собственники и управленцы должны понять, что их благосостояние и успешность деятельности самого предприятия, во-первых, оплачивается потребителем, во-вторых, зависит от действительной потребности общества в результатах деятельности предприятия. Поэтому конкурентоспособность и стратегическая устойчивость в принципе невозможны без клиентоориентированности.

А в свете вступления России в ВТО – клиентоориентированность будет и философией, и качественной оценкой предпринимательства, поскольку если российские предприниматели стали приходить к этому пониманию аспекта устойчивого развития относительно недавно, то западный бизнес уже давно работает только для потребителей и во благо потребителей. Устойчивое развитие и конкурентоспособность в принципе невозможны без создания и укрепления конкурентных преимуществ. Поэтому инновации должны стать непременным условием функционирования российских предпринимательских структур.

И хотя в переходе от командно-административной к рыночной экономике были разрушены механизмы расширенного воспроизводства НИОКР² в настоящее время уже созданы предпосылки для полного восстановления и расширения инновационно-инвестиционной активности не только крупных и крупнейших предприятий, но и для малого и среднего бизнеса.

И последнее, выше мы уже упоминали о том, что российское предпринимательство должно активно взаимодействовать с властью, но для этого необходимо чтобы и предприятия действовали преимущественно в рамках нормативно-законодательного регулирования.

В этом аспекте законотворческая активность должна исходить не только от государства, но и от самих предпринимателей путем их включенности в различные союзы, ассоциации, а также путем из прямого

² Ивантер В. В., Глазьев С. Ю. и др. О стратегии развития экономики России // ЭНСП № 3 (54) 2011 [электронный ресурс] режим доступа http://ershovm.ru/files/publications_document_104.pdf свободный

взаимодействия с депутатами законодательных собраний всех уровней. Непременным условием этого является и повышение правовой культуры самих предпринимателей и управленцев.

В целом, если российское предпринимательство будет в ближайшей перспективе развиваться по представленному сценарию, можно полагать, что последствия вступления России в ВТО будут не столь катастрофичными, как это видится сейчас.

Литература

1. Балабанов В. С., Дудин М. Н., Лясников Н. В. Инновационный менеджмент: учебное пособие. М.: РАП «Наука и образование», 2008.
2. Делягин М. Вступление России в ВТО: тайна двух интересов // Персональный сайт М. Делягина [электронный ресурс] режим доступа <http://delyagin.ru/citation/20040.html> свободный
3. Ивантер В. В. Необходимость модернизации и скорость экономического роста // Доклад на Санкт-Петербургском научном форуме «Наука и общество. Экономика и социология в XXI веке» 18–22 окт., 2010. Россия: СПб.
4. Ивантер В. В., Узяков М. Н., Широков А. А., Капицын В. М., Герасименко О. А., Андропова Л. Н. Количественный анализ экономических последствий вступления России в ВТО (методика и результаты расчетов) // ИНИП РАН [электронный ресурс] режим доступа <http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=2002/5/08> свободный
5. Комков Н. И., Иващенко Н. П. Институциональные проблемы освоения инноваций [электронный ресурс] режим доступа <http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=2009/5/02>
6. Россия и ВТО: «трудная любовь» завершилась браком // Голос Америки [электронный ресурс] режим доступа <http://www.voanews.com/russian/news/Russia-WTO-2011-12-16-135729583.html> свободный
7. Россия и Всемирная Торговая Организация. ВТО о себе. [электронный документ]. (<http://www.wto.ru/chto.asp?f=preim>)

Залещанский Б. Д.

*доктор технических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства*

Ермаков И. А.

*аспирант,
Российская академия предпринимательства*

Принципы управления долгосрочным развитием оборонно-промышленного комплекса России в современных условиях

***Аннотация.** Анализ и оценка применения современных принципов управления для предприятий ОПК, позволяющих ему выступать в роли локомотива модернизации российской экономики, трансфера инноваций, ключевого элемента обеспечения обороноспособности и экономической безопасности страны, формирование конкурентоспособности ведущих отраслей национальной экономики на основе формирования уникального кадрового технического и управленческого потенциала.*

***Ключевые слова:** управление, модернизация, инновационность, конкурентное преимущество, управление знаниями, кадровый потенциал развития.*

Principles of management of long-term development defence-industrial complex of Russia in modern conditions

***The summary.** In this article authors give analysis and appraisal of modern management principles for military production complex of Russian federation, that allow him to become a locomotive of Russian economy modernization (upgrade), as a transfer subject of innovations, as a key element of providing economic security and defence capability and forming competitiveness of Russian economy leading branches based on foundation of unique technical and managing staff potential.*

***Keywords:** management, modernisation (upgrade), innovativeness, concurrence advantage, management of knowledge assets, staff potential development.*

В современном мире во всех сферах человеческих отношений, в том числе и экономической, все больше возрастает роль менеджмента, управления и лиц, отвечающих за эти процессы. Некоторых социологи даже считают, что в будущем преподаватели станут менеджерами по соответствующим уровням и направлениям обучения, а врачи переквалифици-

руются в валеологический менеджеров по своей специализации. В целом можно сказать, что фактически наступает век «менеджеризма».

В данной же статье авторы попытались дать оценку принципам построения знаниевого менеджмента, стратегического и управленческого менеджмента всех видов в свете построения новых ВС России, официально закончившейся, но фактически продолжающейся военной реформы, особенно в сфере формирования структуры гражданского персонала МО РФ, военно-технического сотрудничества с другими странами, занимающую львиную долю высокотехнологичного несырьевого экспорта РФ и развития ОПК, который по видению В.В. Путина должен стать локомотивом модернизации России. Данная оценка базируется на общих положениях теории менеджмента и нормативных документах, используемых в США в министерстве обороны, в частности «Принципы менеджмента знаний в вооружённых силах США» (Army Knowledge Management Princilpes), принятые в 2008 году.

Принцип 1 – Обучение и воспитание лидеров в области менеджмента

К сожалению в России, особенно в рамках госструктур и госкорпораций, при наличии ответственных чиновников, топ-менеджеров и глав различных ОКБ и крупных военных предприятий, господствуют принципы подчиненности и авторитарности принятия решений не только стратегического характера среди весьма узкого круга лиц. Это приводит к усложнению, бюрократизации принятия решений, а также к увеличению необходимого для этой цели времени. На наш взгляд, к прогрессивным изменениям в этой области могут привести заимствования из японской модели управления, когда поощряется инициатива и рационализаторство на местах, позволяющая миновать многие бюрократические процедуры и обеспечить большую оперативность в кратко- и среднесрочных перспективах развития и повышения эффективности деятельности ведомств и предприятий. В частности, извлечение большей прибыли, экономически более выгодное размещение и исполнение заказов и проведение тендеров на них. Подобное внедрение японского опыта также позволит сэкономить средства на социальное развития предприятий ОПК для устранения казусов, происходивших в рамках исполнения гособоронзаказов 2010–2012 годов, когда руководители верфей и заводов включали в контрактную цену конечной продукции весьма сешественне дополнительные суммы, которые должны были покрывать затраты на льготы рабочим и создания социнфраструктуры для членов их семей.

Еще одной важной сферой приложения развитых лидерских качеств является международное военно-техническое сотрудничество. Они могут быть использованы для проведения более агрессивной поли-

тике в области конкурентной борьбы за оборонные на всех рынках и выставках вооружений; подразумевать более активное сотрудничество с МИД РФ вплоть до включения его работников в штат корпорации «Ростехнологии» и военных предприятий, которым позволено самостоятельно осуществлять экспорт вооружения, например, концерн «Антей» на постоянной основе. Также лидерам нашего государства следует использовать все свое политическое влияние для поддержки и продвижения фирм нашего ОПК на рынке вооружения, особенно на крупных тендерах. Ярким примером этому могут служить победа французского истребителя Rafale в индийском тендере MMRCА на поставку и лицензионное производство 126 самолетов 31 января 2012 года. Пусть, на первый взгляд, это соответствует главному принципу политики Индии в области закупки вооружения диверсификации поставщиков (основными являются Россия, США и европейские страны), реальное положение вещей – угроза закрытия производственной линии во Франции из-за отсутствия заказов и меньшая на 4 миллиона долларов цена за единицу, чем у основного конкурента Eurofighter Typhoon, – позволяют предположить с высокой долей вероятности активную поддержку, оказанную компании Dassault на самых высших уровнях политической власти Франции. Положительным сдвигом в этом направлении, как в политической поддержке продвижения продукции наших компаний, так и в защите авторских прав, патентов и интеллектуальной собственности наших инженеров-конструкторов можно считать жесткую позицию Правительства РФ и Федеральной службы по военно-техническому сотрудничеству по предоставлению твердых гарантий о соблюдении двухстороннего соглашения об охране интеллектуальной собственности в области оборонно-промышленного комплекса 2008 года со стороны Китая как главного условия заключения контракта на поставку 48 истребителей Су-35 на сумму 4 миллиарда долларов. Это вазвано, в первую очередь, нежеланием повторения истории с лицензией на производство самолетов Су-27, когда КНР отказалась от продолжения выпуска почти 50% летательных аппаратов и переключилась на выпуск его клона J-11, который теперь еще и составляет конкуренцию на мировом рынке российскому оригиналу.

Принцип 2 – Поощрение обмена знаниями, опытом и способствование профессиональному развитию в области менеджмента, принцип инновационности

С авторской позиции этот обмен может производиться в следующих сферах. Во-первых, в сфере управления персоналом, когда уникальные наработки кадровых служб различных предприятий распространя-

ются и по необходимости адаптируются среди всех субъектов ОПК. Главной проблемой в этой связи является недостаточно количество специалистов по работе с кадрами и отсутствие у многих высшего профильного образования (в целом по России эта цифра может достигать 75–80% менеджеров управления персоналом, не имеющих диплома соответствующей специальности), поэтому необходимо повышение организационного статуса, уровня профессиональной компетентности специалистов служб управления персоналом, способных выполнять сложные аналитические, управленческие, социальные, образовательные функции и грамотно регулировать трудовые отношения. Во-вторых, в сфере управления организацией и поле тесного взаимодействия по различным вопросам с органами государственной власти. В условиях почти «вечной любви» руководства российского государства к итальянским компаниям в области технического сотрудничества (военно-морское строительство в СССР в 30-е годы XX века, FIAT и ВАЗ в 70-е, нынешняя закупка и лицензионное производство бронемашин «Рысь» разработки компании Iveco, входящей в концерн FIAT) чиновникам следует обратить пристальное внимание на опеку со стороны государства того же концерна FIAT, который является крупнейшим частным работодателем Италии. В-третьих, необходима организация единой системы тренингов, обучения и повышения квалификации, охватывающая менеджеров всех уровней и направлений для всех предприятий и организаций, вовлеченных в деятельность ОПК. В-четвертых, среди персонала предприятий ОПК необходимо вводить доктрину более тесного сотрудничества. Это может выражаться во взаимообмене информацией, носящей технический и экономический характер; активная и эффективная взаимоподдержка в сфере ВТС; создание пакетных предложений для заказчиков, например, при продаже буксируемых артиллерийских орудий по тендеру одним предприятием, оно может внести предложения о продаже фактически коплиментарного товара — артиллерийских радаров, тягачей для орудий, новых моделей снарядов, автотранспорта обеспечения боевой деятельности производства других хозяйствующих субъектов российского ОПК, конечно, если финансы заказчика позволяют или он проводит аналогичные тендеры по вышеперечисленной военной продукции. Эта информация, в свою очередь, должна соответствовать принципам оперативности, своевременности, гибкости в ценовой политике, если заказчик готов пойти на комплексную закупку («оптом — дешевле», при этом, выражается не только зависимость цены единицы каждой продукции от объема продаж, но и от общего состава заказа), и принципу финансовой целесообразности для выпускающих компаний.

Принцип 3 – Принятие мер по предотвращению потери знаний, защите и сохранению информации, «знаниевых» активов и интеллектуальной собственности

Придерживание этого принципа должно включать в себя комплекс мер информационно-технологического и юридического характера; повышение эффективности деятельности спецслужб в сфере защиты государственных технических, инженерных и производственных секретов; облегчение получения патентов и скорейшее внедрение изобретений в производственный процесс; адресные программы поддержки молодых ученых-инженеров на предприятиях ОПК, производящих продукцию для видов ВС РФ; признание человеческих ресурсов решающим фактором эффективности и конкурентоспособности организации, ее ключевым ресурсом и главным источником получения новых знаний и развития технологий.

Принцип 4 – Интеграция принципов единоначалия и демократизации управления

Эта интеграция подразумевает под собой оптимальное сочетание централизации и децентрализации во всех видах менеджмента предприятий. Этот принцип позволяет успешно распределять полномочия на принятие решений на каждом уровне иерархии управления и стратегические решения (разработка целей, стратегии, политики) на высшем уровне управления организацией, а также активное привлечение работников к управлению на всех уровнях в рамках их компетентности.

Принцип 5 – Принцип стратегического подхода к планированию всех сфер деятельности организаций и постановку задач

Прежде всего, это ориентация на стратегический подход к управлению организации в целом, ее персоналом, процессами, происходящими в ней, полученными знаниями с учетом долгосрочных перспектив развития конкурентных преимуществ предприятий ОПК на внутреннем и внешнем рынке

Принцип 6 – Принцип инвестиционности, развития организаций и повышения качества жизни трудового коллектива

Принцип инвестиционности заключается в признании экономической целесообразности капиталовложений, связанных с привлечением средств извне для обеспечения развития организации в сферах внедрения инноваций, совершенствования технологической оснастки предприятий, обучение и повышение квалификации работников и т. д.

Грамотное использование этого принципа позволит обогатить содержание труда, упростит создание комфортных условий и благоприятного психологического микроклимата в трудовом коллективе, фор-

мирование позитивной организационной культуры, предоставление возможностей для профессионального и служебного роста. Для российских предприятий также важна увеличение доля участия работников предприятий в прибылях. что, по мнению авторов, является наиболее перспективным методом материального стимулирования работников на данный момент, по крайней мере, в ОПК, позволяющая ощутить большую сопричастность к жизни и успехам предприятия. Еще одним положительным сдвигом при таких условиях может стать факт использования японского опыта персонал-менеджмента, когда работник работает на одном месте с момента окончания ПТУ или ВУЗа до пенсии не по причине невозможности найти другую работу, а по причине наличия условий, способствующих удовлетворению всех материальных, интеллектуальных и культурных потребностей человека как работника и как личности.

Кадырова Г. М.

соискатель,
Российская академия предпринимательства

Инвестиционная политика как неотъемлемая часть денежно-кредитного регулирования

***Аннотация.** В статье, на основе анализа российской и общемировой практики, рассмотрены основные направления развития инвестиционной деятельности государства, которая в свою очередь является системным звеном денежно-кредитной политики. Для того чтобы дифференцировать ключевые задачи инвестиционной политики, прежде всего связанные с движением капитала на национальном и наднациональном уровне, в статье рассмотрены какую роль и место она занимает в системе денежно-кредитной политики.*

***Ключевые слова:** инвестиционная политика, денежно-кредитная политика, трансмиссионный механизм, центральный банк.*

The investment policy as an integral part Monetary and credit regulation

***The summary.** In article, on the basis of the analysis of the Russian and universal practice, the basic directions of development of investment activity of the state which in turn is a system link of a monetary and credit policy are considered. To differentiate the key problems of an investment policy first of all connected with movement of the capital at national and supranational level, in article are considered what role and a place it occupies in monetary and credit policy system.*

***Keywords:** the investment policy, a monetary and credit policy, the transmission mechanism, the central bank.*

Объединяющим звеном инвестиционной деятельности любого государства — является стратегическая модель развития экономики. Однако такая модель развития должна быть идеологически определена т.е. сконцентрированы цели и задачи, предопределяющие приоритетные направления инвестиционной деятельности. И в российской и общемировой практике основные направления развития инвестиционной деятельности — определяет инвестиционная политика государства, которая в свою очередь является системным звеном денежно-кредитной политики. Для того чтобы дифференцировать ключевые задачи инвестиционной политики, прежде всего связанные с движением ка-

питала на национальном и наднациональном уровне, рассмотрим в рамках данной публикации какую роль и место она занимает в системе денежно-кредитной политики.

Во-первых, государство само может проводить активную инвестиционную политику, формируя предложение и спрос на инвестиции. Государство самостоятельно или в партнерстве с частными инвесторами может финансировать строительство транспортной и производственной инфраструктуры, закупать и устанавливать промышленное оборудование. Это финансирование может осуществляться за счет текущих доходов государственного бюджета или за счет увеличения государственного долга (внутреннего и внешнего). При таком инвестиционном механизме сбережения частного сектора могут быть задействованы для финансирования инвестиций через посредничество государства и финансовых институтов. А высокие расходы на инвестиции со стороны государства могут не только полностью «поглощать» внутренние сбережения частного сектора, но и стимулировать чистый ввоз капитала из-за границы, например, через импорт машин и оборудования.

Во-вторых, например, падение мировых цен на традиционные сырьевые товары российского экспорта неизбежно повлияет и на счет текущих операций платежного баланса, и на объем инвестиций в основные средства, и на уровень конечного потребления и сбережений, и на состояние государственного бюджета. Положительное сальдо счета текущих операций будет уменьшаться и может стать отрицательным, реальные доходы населения могут сократиться вместе с расходами и нормой сбережений, а бюджетный дефицит и государственный долг будут расти. Чистый вывоз капитала из частного сектора может смениться его чистым ввозом не из-за улучшения инвестиционного климата в России, а из-за необходимости привлечь внешнее финансирование для поддержания текущего уровня конечного потребления.

В-третьих, не всякий приток иностранных капиталов приводит к инвестициям в основные средства. Даже прямые иностранные инвестиции не обязательно в полном объеме используются для целей капитального строительства и развития экономики. А краткосрочные капиталы в виде портфельных инвестиций и кредитов в преобладающей своей части и вовсе обслуживают в основном спекулятивные финансовые сделки или (в лучшем случае) используются для увеличения конечного потребления, но не для инвестиций в основные средства.

При сохранении существующей государственной политики в области инвестиций, построенной в основном на ожидании инвестиционной активности со стороны частного сектора (российского и иност-

ранного), сколько-нибудь заметного сокращения технического и экономического отставания от стран-лидеров в обозримом будущем не произойдет. Даже если

процессы совершенствования политического и государственного строя, укрепления правопорядка и общественных институтов будут поступательно развиваться в правильном направлении, улучшая инвестиционный климат для частного сектора, Россия все равно не догонит лидеров. Накопленное отставание слишком велико, а конкуренты не будут стоять на месте. Теория и практика показывает, что «отстающие», «догоняющие» экономики совершали модернизационный рывок и догоняли мировых лидеров исключительно благодаря активной роли государства в т.ч. и через инструменты денежно-кредитной политики стимулирующей накопление инвестиций в экономике.

Денежно-кредитная политика как система денежно-кредитных инструментов выполняет роль регулятора экономики страны, направленного на решение ее современных экономических проблем, таких как инфляция, безработица, возможность экономического спада и способствует улучшению экономической ситуации в обществе ¹.

Денежно-кредитная политика — одно из направлений экономической (макроэкономической) политики государства ². Тем самым, с одной стороны, подчеркивается особая роль государства в реализации этой политики, а с другой — становится очевидным, что конкретное содержание денежно-кредитной политики и денежно-кредитного регулирования зависит от торжествующей в настоящее время концепции вмешательства государства в экономику.

При этом прямая взаимосвязь денежного обращения (денег) и кредита для современной экономической науки уже является неоспоримым фактом. Другой вопрос — характер такой взаимосвязи и пути из взаимовлияния, а также воздействие государства на соответствующие отношения — это уже актуальные проблемы для современной экономики ³.

¹ Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Под ред. А.Г. Грязновой. М. 2004. С. 445–446.; Общая теория денег и кредита: Учебник для вузов / Под ред. Е.Ф. Жукова. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ, 2000. С. 127.

² Бабашкина А.М. Государственное регулирование национальной экономики: Учеб. пособие. М.: Финансы и статистика. 2004. С. 425–440; Денежно-кредитная и валютная политика: Научный альманах фундаментальных и прикладных исследований / Гл. ред. Л.Н. Красавина. М.: «Финансы и статистика». 2003. С. 147.

³ Фролов М.А. Современный денежный рынок, функционирование и регулирование: Дис. ...к. э. н. Владивосток. 2000. С. 25–39.

Однако с нашей точки зрения, взаимосвязь денежного обращения и кредита значительно шире и включает в себя основные элементы инвестиционной политики. Считаем, что денежно-кредитная политика – это синергетически необходимая и обоснованная взаимосвязь политики Центрального Банка РФ в области управления ликвидностью (денежная масса, монетизация, денежная политика), кредитом (внутренний и внешний кредит, кредит государству, экономике, домашним хозяйствам, кредитная политика), процентом (процентная политика), валютным курсом (валютная политика), движением средств по счету капитала (инвестиционная политика).

Исследование теоретического и экономического значения денежно-кредитной политики, проводимой, прежде всего, Центральным банком, позволило нам сделать вывод о том, что инвестиционная политика является ее составной частью, однако реализуется посредством трансмиссионного (передаточного) механизма. Трансмиссионный механизм впервые был выделен в рамках кейнсианского анализа, когда Кейнс Дж. М.⁴ назвал систему переменных, через которую предложение денег влияет на экономическую активность. В рамках монетаристского анализа исследователи уже не ставили себе задачу показать, посредством чего денежное предложение влияет на экономику, их больше интересовал вопрос проверки тесноты связей изменения предложения денег и валового выпуска.

Таким образом, структура трансмиссионного механизма состоит из каналов, которые представляют собой своеобразные цепочки макроэкономических переменных, по которым передается импульс изменений, генерируемый финансовой системой. В связи с чем, задача инвестиционной политики состоит в том, чтобы сгенерировать сигналы полученные от денежного рынка и правильно оценить их с учетом спроса и предложения на финансовом рынке.

Однако если общих элементов теории трансмиссии всего два, то расхождений значительно больше. Среди научных взглядов⁵ сформировано мнение о том, что Центральный Банк может контролировать предложение «внешних денег», поскольку он как мы уже отмечали ранее, регулирует реальные процентные ставки денежного рынка. Вместе с тем механизм влияния Центрального Банка на поведение домохо-

⁴ Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное / Дж.М. Кейнс; вступ. статья Н.А. Макашевой. М.: Эксмо, 2007.

⁵ Моисеев С.Р. Трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики//Финансы и кредит. № 18. 2002. С. 38–51.

зайств и корпоративного сектора через финансовый рынок различен. Согласно традиционной точке зрения, называемой «денежный взгляд» Центральный банк манипулирует краткосрочной процентной ставкой с тем, чтобы повлиять на более значимые переменные — валютный курс и долгосрочную процентную ставку. Их изменение приводит к коррекции реальных издержек привлечения капитала, оптимальное соотношение собственных средств к выпуску продукции и объему инвестиций в производство. Аналогичное влияние, правда, с некоторыми оговорками, Центральный Банк оказывает на инвестиции в недвижимость и накопление материальных запасов. Но главная роль в «денежном взгляде» отводится спросу на инвестиции со стороны частного сектора, в результате чего недостатки финансового сектора и внешние эффекты (экстерналии) выпадают из сферы внимания.

Международные наблюдения за поведением частного сектора позволяют поставить под сомнение достоверность «денежного взгляда». Эмпирические исследования выявили низкую эластичность издержек привлечения капитала к краткосрочной процентной ставке, а также значительное упрощение инвестиционного процесса в «денежном взгляде». Согласно этому взгляду, Центральный Банк через краткосрочную ставку контролирует долгосрочную ставку. Однако в действительности операции на открытом рынке оказывают несущественный временный эффект на краткосрочные рыночные процентные ставки и, наоборот, большой и продолжительный эффект на долгосрочные переменные — строительство и производство оборудования.

В противоположность «денежному взгляду» возник «кредитный взгляд» на трансмиссионный механизм. Его внимание сосредоточено на фрикциях, а именно информационных несовершенствах рынка и издержек при заключении инвестиционных контрактов. Они препятствуют эффективному функционированию финансового сектора и приводят к появлению премии за внешнее финансирование, которую заемщику приходится уплачивать в дополнение к исходной процентной ставке. Ключевым моментом «кредитного взгляда» является то, что Центральный Банк влияет не только на процентные ставки, но и на размер премии. Связь между денежно-кредитной политикой, инвестиционной политикой и премией объясняется особенностью функционирования кредитного рынка. Денежные власти, регулируя цены на финансовые активы, тем самым определяют уровень нетто-благополучия корпоративного сектора, которое выступает обеспечением под кредиты. Удорожание обеспечения снижает премию за внешнее финансирование, а удешевление

увеличивает. Таким образом, Центральный Банк через своеобразный мультипликатор (называемый финансовым акселератором) оказывает краткосрочное воздействие на инвестиции⁶.

Краткое отступление к теории вопроса, позволило нам подтвердить заявленный ранее вывод о том, что значительную роль в стимулировании инвестиционной политики играет денежно-кредитная политика, проводимая Центральным Банком с учетом существенного изменения структуры активных операций проводимых на рынке.

⁶ Петренко С. Трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики в экономике Великобритании // Банковское дело. 2003. № 9. С. 14–20.

Климонтова Н. В.

*соискатель,
УП ВПО «Академия труда и социальных отношений»*

Механизм исследования удовлетворенности работников системой оплаты как фактора повышения эффективности труда

***Аннотация.** Показаны результаты исследования персонала компании, проведенного автором, с целью создания эффективной системы материального стимулирования работников.*

***Ключевые слова:** ожидания, валентность, затраты труда, результаты труда, бонусы, надбавка за выслугу лет, коэффициент трудового участия.*

The mechanism of research of satisfaction of workers system of payment as factor of increase of efficiency of work

***The summary.** Author presents results of research of a company's staff which can be usefull in development of effective system of financial incentives. It also describes the process of creating material motivation mechanism.*

***Keywords:** expectation, valency, result of labour, labor participation factor, bonus, addition for long service.*

Эффективная материальная мотивация персонала базируется на удовлетворении материальных потребностей работников методами экономического стимулирования с учетом индивидуального подхода к различным группам работников с учетом их ожиданий. Нельзя считать, что если руководство платит своим работникам относительно высокую заработную плату или поощряет их различными видами материальных стимулов, то у них автоматически должна появиться высокая мотивация к труду. Необходимо изучать потребности работников, как материальные, так и социальные, например, в соответствии с моделью А. Маслоу¹. В то же время следует учитывать ожидания сотрудников, так как ценность предлагаемого вознаграждения (валентность) для разных работников может сильно отличаться.

¹ Маслоу А. Мотивация и Личность. СПб.: Евразия, 1999. С. 99.

В качестве примера приведем элементы исследования мотивации технического персонала, проведенного автором в одном из московских учебных заведений, относящихся к сфере дополнительного профессионального образования, и имевшего своей целью исследовать удовлетворенность персонала системой оплаты и стимулирования труда.

Исследование проводилось методом анкетирования сотрудников двух отделов организации, для которых требовалось разработать систему материальной мотивации для побуждения их к более эффективному труду.

Приведем элемент анкеты, направленной на изучение материальных потребностей работников.

1. **Какие материальные стимулы** побуждают Вас к трудовой деятельности (подчеркните все устраивающие вас варианты или те, которые бы вам хотелось иметь, или впишите свои):

а) денежные

- потребность постоянного получения заработной платы;
- вознаграждение за выслугу лет, по итогам работы за год;
- комиссионные и бонусы;
- индексация заработной платы;
- другие _____;

б) неденежные

- оплата транспортных расходов;
- медицинская страховка;
- оплата мобильного телефона;
- оплата путевок на отдых;
- другие _____.

Результаты опроса приведены на рисунке 1 представляющем собой диаграмму, отражающую структуру материальных стимулов работников организации.

В ходе исследования было выявлено, что основными мотивационными факторами, побуждающими работников к труду являются материальные потребности, поэтому основное внимание руководству следует уделить организации грамотного материального стимулирования работников.

Рассмотрим и проанализируем основные группы материальных стимулов. Заработная плата в организации выплачивается достаточно стабильно, так как этот фактор беспокоит лишь небольшую группу работников. Значительная группа работников (18%) нуждается в индексации заработной платы (ее фиксированной части), что вполне естественно в условиях инфляционной экономики. Почти такой же процент респон-

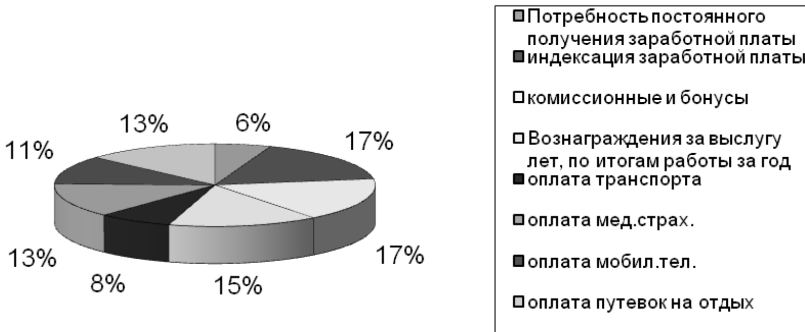


Рис. 1. Структура материальных стимулов работников организации

дентов испытывает неудовлетворение от выплат премиальных и бонусов, составляющих переменную часть заработной платы. Очевидно, в целях эффективного стимулирования работников здесь следует объяснить сотрудникам, по каким критериям производятся данные выплаты. 15% опрошенных хотели бы получать вознаграждение за выслугу лет и по итогам годовой работы «тринадцатая зарплата». Данное вознаграждение в большей степени является фактором, повышающим самоуважение работников и признание их заслуг в течение повседневной работы.

Среди группы неденежных стимулов нет четко выраженных потребностей в получении того или иного вознаграждения. Поровну (13%) среди опрошенных поделены потребности в оплате медицинских страховок и предоставлении льготных путевок на отдых. Оплата расходов на транспорт беспокоит лишь 7% респондентов, скорее всего в силу того, что остальные передвигаются на собственных автомобилях. Однако эту потребность достаточно легко удовлетворить, приобретя несколько единых билетов для фирмы и выдавая их тем сотрудникам, которые едут в местные командировки по служебной необходимости. 11% работников испытывают потребность в оплате мобильных телефонов. Если в организации нет корпоративного тарифа, то следует разъяснить данной группе работников, что в этом нет необходимости по тем или иным причинам, если же оплата мобильных телефонов проводится дифференцировано, то недовольным этим обстоятельством следует также спокойно разъяснить позицию руководства.

При организации политики стимулирования следует изучать ожидания работников и проводить с ними разъяснительную работу, поскольку материальное стимулирование должно повышать эффективность работы компании, а не вводить ее в дополнительные финансовые затраты.

Ожидания работников базируются на теории ожиданий и предпочтений В. Врума². Основные положения этой теории состоят в следующем.

Теория ожиданий базируется на положении о том, что наличие активной потребности не является единственным необходимым условием мотивации работника на достижение определенной цели. Человек должен также надеяться на то, что выбранный им тип поведения действительно приведет к удовлетворению или приобретению желаемого им блага.

Ожидания можно рассматривать как оценку данной личностью вероятности определенного события. Анализируя мотивацию трудовой деятельности, теория ожидания выделяет три важные взаимосвязи: **затраты труда – результаты; результаты – вознаграждение и валентность (удовлетворение этим вознаграждением)**. Ожидания в отношении первой связки (З–Р) – это соотношение между затраченными усилиями и полученными результатами. Если работники чувствуют, что нет прямой связи между затрачиваемыми усилиями и достигаемыми результатами, то в соответствии с теорией ожидания их мотивация будет ослабевать.

Ожидания в отношении *результатов – вознаграждений* (Р–В) – это ожидания определенного вознаграждения или поощрения в ответ на достигнутые результаты труда.

В этой связке, также как и в предыдущей, если работник не будет ощущать четкой связи между достигнутыми результатами и желаемым поощрением, мотивация трудовой деятельности будет ослабевать. Если человек уверен, что достигнутые результаты будут вознаграждены, но при разумной затрате усилий ему этих результатов не достичь, то мотивация его труда также будет слабой.

Третий фактор – *валентность (ценность поощрения или вознаграждения)* – это предполагаемая степень относительного удовлетворения или неудовлетворения, возникающая вследствие получения определенного вознаграждения. Так как у различных работников потребности и пожелания в отношении вознаграждения различаются, то конкретное вознаграждение, предлагаемое в ответ на достигнутые результаты, может и не иметь для них никакой ценности. Если валентность низка, т.е. ценность получаемого вознаграждения для работника не слишком велика, то теория ожиданий предсказывает, что мотивация трудовой деятельности в этом случае также будет ослабевать. Если значение любого из этих трех важных для определения мотивации факторов будет мало, то мотивация будет слабой, а результаты труда низкими.

² С. А. Шапиро. Основы трудовой мотивации. М.: Кнорус, 2011. С. 118.

На практике теорию ожиданий можно применить путем сопоставления руководством организации предлагаемого работникам вознаграждения с потребностями сотрудников и приведением этих факторов в соответствие между собой. Для формирования эффективной материальной мотивации персонала руководитель должен установить твердое соотношение между достигнутыми результатами (высокого, но реалистичного уровня) и вознаграждением.

Разработка системы материальной мотивации наряду с проведением других мотивационных мероприятий в указанной организации с учетом проведенного исследования была сведена к следующим предложениям и рекомендациям, реализованным, на примере информационно-вычислительного центра организации.

1. Работники частично недовольны своими условиями труда, что выражается в ненормированном графике работы, а также отсутствии каких-либо технических ресурсов для своей деятельности. Следует провести непосредственный опрос работников подразделения и по возможности удовлетворить их функциональные потребности.

2. Известно, что постоянная работа с компьютерной техникой снижает остроту зрения и повышает зрительную утомляемость, поэтому с точки зрения гуманизации труда рекомендуется провести следующие мероприятия: пригласить за счет средств организации для консультации врача — офтальмолога, который без отрыва сотрудников от основной работы проверит их зрение и даст рекомендации, а затем приобрести хотя бы недорогие отечественные фармацевтические препараты (витамины для глаз типа «оковит» и витаминные капли типа «тауфон») для проведения трехмесячного профилактического курса и раздать их хотя бы тем сотрудникам, которым это порекомендует врач, а лучше всем, работающим за мониторами. Этот шаг покажет, что руководство заботится о своих сотрудниках, кроме того, это является средством неденежного материального стимулирования.

3. Тем сотрудникам подразделения, которые основной своей задачей выразили повышение профессионального роста, следует предоставить возможность повышения квалификации, либо путем частичной оплаты их затрат, либо путем соглашения о возмещении этих затрат в течение последующих периодов работы.

4. Рекомендуется ввести **надбавку за выслугу лет**, из начального расчета 10% должностного оклада за 10 лет отработанного стажа по специальности, но не назначать ее тем, кто проработал всего менее 5 лет. Далее ввести какой-либо повышающий коэффициент (2, если повышение надбавки будет происходить в геометрической прогрессии или от 5

до 10, если в арифметической прогрессии) и тем, кто проработал в компании год произвести соответствующее повышение. Таким образом, сотрудники с большим стажем работы будут чувствовать уважение к себе со стороны руководства.

5. Рекомендуется установить **повременно-премиальную систему** оплаты труда. При этом необходимо чтобы выполнялся баланс рабочего времени в месяц, даже при условии работы по ненормированному рабочему дню, иначе могут возникнуть трудности с начислением заработной платы.

Базируясь на результатах проведенного исследования, а также учитывая динамику повседневно наблюдения за работой сотрудников. автор, предлагает реализацию следующего **механизма оплаты труда**, наиболее эффективного в данных условиях:

1) При повышении фиксированного должностного оклада на 10–20% установить с помощью локального нормативного акта, что это повышение является ежемесячной премиальной частью постоянного вознаграждения. Таким образом, с одной стороны сотрудники получают повышение в окладе, но с другой стороны, если они будут работать не эффективно, например, нарушать временные критерии работы или иметь претензии со стороны руководства, то появляется возможность снижения этой премиальной части, на определенный процент. При этом решается юридическая проблема, так как штрафные вычеты из заработной платы запрещены Трудовым кодексом РФ, и работник может подать на организацию в суд. А вот премию можно и не начислить, если результаты работы сотрудника противоречат критериям эффективности, указанным в Положении о премировании. Таким образом, официальный оклад сотрудника можно снизить на размер фиксированной премии. Главное — это своевременно объяснить работникам «правила игры», перед введением этой системы, например, предоставив возможность прочесть нормативный документ и расписаться в специальной ведомости об ознакомлении и согласии с нормативными положениями.

2) Так как все опрошенные сотрудники показали, что в своем подразделении они очень конструктивно работают друг с другом, т.е. наблюдается хороший социально-психологический климат, то можно ввести групповую премию по итогам квартала, за высокие показатели в работе подразделения. Преимуществами такой формы являются хорошая мотивация к труду при условии, что связь между затраченными усилиями и надбавкой воспринимается на индивидуальном уровне. При этом необходимо ввести коэффициент трудового участия (КТУ), зависящий от таких факторов как повышение или понижение средней про-

изводительности труда, рост профессионального уровня или его снижение, проявление инициативы или ее отсутствие и т. д. Т. е. КТУ может быть как повышающим, так и понижающим. Можно учесть и стаж работы. Устанавливается диапазон КТУ, т. е. его минимальное и максимальное значение. Размер КТУ выставляется в конце отработанного периода руководителем подразделения, так как квартал слишком большой период, то, возможно, устанавливать КТУ в конце месяца, а затем суммировать и выводить средний уровень. Как правило, применение КТУ корректирует размер премии сотрудника в общем премиальном фонде отдела, не более чем на 7–10%.

3) Возможно, производить выплату различных индивидуальных бонусов сотрудникам, за различные достижения. Это может быть так называемый «рождественский бонус», по сути дела, являющийся имитацией «тринадцатой зарплаты», бонус за оригинальное или нестандартное техническое решение, за отказ от курения и соответственно увеличение рабочего времени за счет снижения «перекуров». Относительно, последнего момента, в качестве примера можно отметить, что исследования, проведенные в Канаде, показывают, что каждый курильщик наносит ежегодный ущерб своей фирме на сумму \$3664, а производительность труда курильщиков на 5% меньше чем у некурящих коллег.

Бонусы могут выплачиваться достаточно часто, но быть не большими по величине, постепенно увеличиваясь от первого к последующему. Их размер устанавливается руководителем организации индивидуально. Тогда они будут стимулировать работника к эффективной деятельности. Как правило, бонусы выплачиваются, тогда, когда компания получает прибыль, поэтому сотрудники будут стараться ее обеспечить качественным исполнением своих должностных обязанностей.

Таким образом, резюмируя вышесказанное, можно предложить следующую технологию формирования механизма материальной мотивации в организации, включающего в себя следующие виды материального стимулирования сотрудников.

1) Повышение фиксированного оклада на 10–20%, являющихся премиальной частью постоянного вознаграждения, и подлежащих снижению в случае необходимости негативного стимулирования.

2) Введение постоянной надбавки за выслугу лет из начального расчета 10% должностного оклада за 10 лет отработанного стажа, с последующим повышением.

3) Выплата квартальной индивидуальной премии в размере 50–70% должностного оклада, при условии 100% качественного выполнения своих должностных обязанностей.

4) Выплата квартальной групповой премии за высокие показатели работы всего подразделения в рамках компании (при нареканиях со стороны руководства компании к данному подразделению, премия не выплачивается) с учетом индивидуального КТУ.

5) Выплата индивидуальных бонусов за хорошие показатели в работе.

Внедрение данной системы стимулирования нужно внедрять после проведения процедуры деловой оценки сотрудников подразделения, так как, во-первых, на основании полученных данных можно более основательно установить индивидуальный размер вознаграждения сотрудников, а во-вторых, объяснить сотрудникам подразделения, что руководство организации разработало новый план, который повысит мотивацию сотрудников и улучшит качество и эффективность их работы.

Величина любого рекомендуемого вознаграждения в% носит условный характер, показывающий уровень материального стимулирования существующего на сегодняшний день в большинстве организаций, осуществляющих реализацию программ дополнительного профессионального образования.

Таким образом, механизм исследования удовлетворенности персонала системой оплаты труда в организации оказался правильным. Основываясь на изучении уровня удовлетворения основных материальных потребностей работников, с учетом их ожиданий в выбранной ими деятельности исследование показало, что используя те материальные стимулы, которые имеются в распоряжении субъекта управления, необходимо проводить мотивационную политику с учетом дифференцированного подхода к разным группам работников и по возможности иметь индивидуальный подход к каждому работнику при осуществлении политики материального стимулирования и оплаты труда.

Литература

1. Маслоу А. Мотивация и личность. Спб:Евразия, 1999.
2. Шапиро С. А. Инновационные подходы к процессу управления персоналом организации. Монография. М.: РХТУ им.Д.И. Менделеева, 2011.
3. Шапиро С. А. Основы трудовой мотивации. М.: Кнорус, 2011.

Костенко В. В.

*аспирант кафедры «Бухгалтерский учёт, анализ и аудит»,
ГОУ ВПО «Сургутский государственный университет
Ханты-Мансийского автономного округа – Югры»*

Проблемы классификации косвенных затрат в дорожном строительстве

***Аннотация.** В статье предложена номенклатура косвенных расходов в подрядной дорожно-строительной организации в целях создания эффективной системы учета и распределения косвенных затрат. В связи с этим уточняется трактовка понятия «косвенные расходы», рассматриваются существующие системы управления косвенными затратами и проблемы классификации косвенных затрат как в отечественной, так и в зарубежной практике.*

***Ключевые слова:** косвенные затраты, накладные расходы, системы управления затратами, циклические затраты, ранжируемые затраты, равнозначные затраты.*

Problems of classification of indirect expenses in road building

***The summary.** The article proposes the classification of indirect costs of road construction in order to create an effective system of accounting and allocation of indirect costs. Thus, the term indirect costs is defined more concretely. The article deals with the existing control system indirect costs and classification problem of indirect costs.*

***Keywords:** indirect costs, overhead costs, cost management systems, cyclical costs, ranzhiruemye costs, equivalent costs.*

Наиболее управляемыми с точки зрения поиска резервов экономии, роста прибыли, и повышения рентабельности являются косвенные расходы предприятия. В настоящее время во всех отраслях строительной сферы достаточно четко прослеживается тенденция к увеличению доли косвенных расходов в себестоимости продукции. Правильный и грамотный выбор классификационного признака косвенных расходов является одной из важнейших задач, которая и определяет эффективность системы управления косвенными затратами. Выбор классификационного признака для построения научно обоснованной классификации косвенных расходов наиболее зависит от характера производственного процесса до-

рожного строительства и является основополагающим фактором для создания эффективной системы управления косвенными затратами.

Для эффективного управления затратами в отечественной практике применялись такие методы планирования, учета и контроля издержек производства как метод от достигнутого уровня по отношению к сметной стоимости выполненных строительно-монтажных работ, метод планирования издержек по действующим территориальным сметным расценкам с корректировкой на намеченные мероприятия и разделением на неполный и полный учет нормативных затрат. Каждый из этих методов отражает особенности технологий конкретных строительно-монтажных организаций, влияние изменения и отсутствия сметных норм и адекватное определение плановой величины накладных расходов, которое подтверждается наличием накладных расходов, являющихся таковыми, но не включающимися в нормы.

Зарубежные экономисты (1935–1950 гг.) использовали систему управления затратами «Стандарт-кост» – сравнительная оценка фактических показателей прибыли и издержек с плановыми, принимаемыми на основе фактических данных за предшествующие периоды. В 1936–1950 гг. получил развитие «директ-костинг» – контроль затрат при колебаниях объема производства, в котором разграничиваются прямые производственные и косвенные накладные расходы, а в 1970 г. – контроллинг, который сочетает в себе «стандарт-кост» и «директ-костинг» и основан на внедрении в практику методов современного менеджмента. В настоящее время довольно распространенными системами управления затратами являются метод учета затрат по видам деятельности (ABC-метод), особенность которого заключается в распределении накладных расходов в соответствии с детальным расчетом ресурсов, а не на основании прямых затрат или учета полного объема выпускаемой продукции; управленческий учет, включающий в себя оценку величины, группировку, обобщение, планирование, нормирование, контроль и анализ затрат. Проведенный анализ исторического опыта управления затратами позволяет говорить о том, что современные системы управления затратами в любой строительной отрасли являются синтезом отечественных методов планирования, учета и контроля издержек производства и зарубежного опыта управления затратами, а также свидетельствует об отсутствии обособленной системы управления косвенными затратами применительно к дорожно-строительной отрасли.

Учитывая вышесказанное, необходимо рассмотреть существующие методики учета косвенных затрат в строительстве. Например, предлага-

ется использовать основанную на принципах АBB (Activity based budgeting) методику бюджетирования косвенных затрат по центрам ответственности на предприятиях промышленности строительных материалов, призванную обеспечивать действенный контроль по расходу ресурсов путем выявления и контроля отклонений от норм [4]. Предлагается использовать номенклатуру статей косвенных затрат, включающую косвенные переменные затраты в рамках технологических процессов, накладные затраты в рамках обслуживающих процессов, потери производственные и внепроизводственные затраты и учетно-аналитическую модель управления затратами, основанная на использовании попроцессно-нормативного метода учета затрат. В рамках попроцессно-нормативного метода учета затрат косвенные затраты представляются как набор функций (процессов) строительной организации. В условиях применения попроцессно-ориентированного бюджетирования традиционная схема бюджетов, применяемая в строительных организациях, должна быть пересмотрена. К традиционным операционным бюджетам должны быть добавлены следующие виды бюджетов: бюджет операций и бюджет ресурсов.

Предлагается использовать методику функционального построения учета косвенных затрат и калькулирования себестоимости на базе внедрения на строительных предприятиях интернациональной модели организации финансового учета-базирующейся на 30-х счетах и на элементах затрат [3].

В ряде источников обосновывается структурно-факторный подход к выделению центров косвенных затрат в жилищном строительстве по местам их возникновения, учитывая наличие специфических видов расходов: затрат на создание и содержание временных сооружений, на привязку типового проекта к территориальным условиям и других расходов [6]. Кроме того предлагается группировка косвенных затрат организаций жилищного строительства, основанная на делении затрат на переменные и постоянные, производственные и непроизводственные, в которой выделяются постоянные и переменные затраты вспомогательных производств; постоянные затраты, связанные с использованием машин и механизмов; постоянные общепроизводственные расходы, связанные с обслуживанием процесса строительства в целом по организации и переменные общепроизводственные расходы, связанные с обслуживанием процесса строительства на конкретных объектах; постоянные и переменные общехозяйственные расходы; постоянные и переменные коммерческие расходы. Таким образом, невозможно определить, какую часть оплаты труда учитывать в составе косвенных затрат,

а какую включать в прямые затраты дорожно-строительной организации. Следовательно, проблема классификации косвенных затрат в дорожном строительстве остается открытой наряду с поиском универсального определения косвенных расходов и разработкой интегрированной системы управления косвенными затратами.

В настоящее время нет единого определения косвенных расходов с точки зрения управленческого бухгалтерского учета, поскольку любое деление затрат на: прямые и косвенные является условным. Например, налогоплательщик вправе сам решать, какие группы расходов отнести к прямым, а какие к косвенным, но любое решение должно быть логично, экономически обоснованно и диктоваться спецификой работы дорожно-строительной организации.

В зарубежной практике понятие накладных расходов не меняется с середины прошлого века. К. Друри определяет накладные затраты как затраты труда вспомогательных рабочих, затраты дополнительных материалов и косвенные расходы, т.е. те расходы, которые не могут быть непосредственно отнесены на прямые затраты на продукцию, производственный процесс, торговую площадь, покупательскую группу. Немецкие экономисты Р. Мюллендорф и М. Карренбауэр накладными называют издержки, причина возникновения которых связана сразу с несколькими носителями или с несколькими участками производства. Американские ученые Б. Нидлз, Х. Андерсон и Д. Кондуэлл трактуют накладные расходы как затраты, которые нельзя отнести к прямым материальным затратам и прямым затратам на оплату труда [1]. При этом существуют различия в трактовке накладных расходов в отечественном учете и мировой практике: общепроизводственные расходы (расходы на содержание и эксплуатацию оборудования и цеховые) в российском учете это производственные накладные расходы в мировой практике; общехозяйственные расходы — это административные расходы, а расходы на продажу — коммерческие расходы.

В отечественном учете при разделении расходов на основные и накладные длительное время использовался критерий технологической зависимости: накладными расходами считались расходы, не связанные с технологией производства. Так В. Б. Ивашкевич [5] определяет накладные расходы как «дополнительные к основным затратам, расходы, необходимые для обеспечения процессов производства и обращения». Такие издержки учитываются как отдельный комплекс и распределяются по видам конкретных продуктов при помощи косвенных расчетов.

Как видно большинство ученых отрицают связь накладных расходов с технологическим процессом, но высокий рост накладных расходов в общих затратах дорожно-строительной организации дает основание увязать их с косвенными, непосредственно приближенными к процессу дорожного строительства. Мы будем говорить о косвенных расходах с точки зрения их экономической роли в изготовлении продукции и делить их на *косвенные основные расходы* – косвенные расходы, которые находятся в прямой зависимости от времени работы оборудования или массы перевозимых грузов и других факторов и *косвенные накладные расходы*. – косвенные расходы, которые могут быть распределены между объектами калькулирования лишь в зависимости от характера технологии и организации производства в дорожно-строительной организации.

Долгосрочный характер освоения капитальных вложений, длительная продолжительность дорожного строительства, высокая мобильность трудовых и технических ресурсов обуславливают различное время возникновения косвенных затрат. Следовательно, будет целесообразно выделить так называемые *циклические и нециклические косвенные затраты* по видам деятельности дорожно-строительной организации, а также *ранжируемые затраты* – циклические косвенные затраты с ранжированием затрат в целях их последующего распределения и *равнозначные затраты* – циклические косвенные затраты, уровень существенности и приоритетности которых для целей распределения и учета остается одинаковым. С учетом вышесказанного нами рекомендуется иная группировка косвенных затрат в подрядной дорожно-строительной организации для целей учета и распределения косвенных затрат. Высокая степень детализации косвенных затрат необходима для обеспечения руководящего состава подробной информацией о величине произведенных затрат в зависимости от места возникновения и формы использования, соответственно затраты на 5 уровне можно конкретизировать по их содержанию и произвести их ранжирование, присвоив каждой статье косвенных затрат свой порядковый номер для целей последующего распределения. Расходы на содержание транспорта учитываются на отдельно открытом для этих целей балансовом счете, который предназначен для учета расходов на содержание автомобильного и водного транспорта. Они накапливаются за месяц отдельно по каждой инвентарной единице транспорта. К статье «Общехозяйственные расходы на транспорт» относятся управленческие расходы транспортных участков, которые организованы в соответствии со структурой и штатным расписанием. Порядковый номер 12 для общепроизводственных, общехозяйствен-

ных и обслуживающих производств и хозяйств означает, что эти косвенные накладные расходы равнозначны для распределения.

Литература

1. Асаул А. Н., Никольская Е. Г. Управление затратами. СПб.: Питер, 2008.
2. Аткинсон Э. А., Банкер Р. Д., Каплан С. Р., Янг С. М. Управленческий учет. М.: Издательский дом Вильяме, 2007.
3. Друри К. Управленческий и производственный учет. М.: издательское объединение ЮНИТИ, 2007.
4. Желнин, С.В. Управление производственными затратами строительного предприятия. М.: издательское объединение ЮНИТИ, 2007.
5. Ивашкевич В. Б. Практикум по управленческому учету и контроллингу. М.: Финансы и Статистика, 2009.
6. Карпов А. Е. Серия 100% практического бюджетирования. Бюджетирование как инструмент управления. М.: Результат и качество, 2007.
7. Керимов В. Э. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы. М.: Издательский дом Дашков и К, 2008.

Курило В. М.

*доктор экономических наук,
профессор кафедры «Экономическая теория и предпринимательство»,
Российская академия предпринимательства*

Омельченко Е. В.

*доктор экономических наук, профессор,
зав. кафедрой «Маркетинг и связи с общественностью»,
Российская академия предпринимательства*

Репкина О. Б.

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Менеджмент организации»,
Российская академия предпринимательства*

Влияние инноваций на конкурентоспособность предпринимательских структур

***Аннотация.** Детальный анализ ситуации на рынке и комплексное маркетинговое планирование в предпринимательской структуре обеспечивает возможность обеспечить рост продаж и планируемую доходность, что на сегодняшний день является ключевым вопросом в деятельности большинства предпринимательских структур. Рассмотрев порядок и особенности вывода на рынок инновационного продукта, в статье выделяются причины отсутствия действительно инновационных продуктов, проанализирован процесс поиска и внедрения инноваций и методики, применяемые для их анализа и вывода на рынок; рассмотрен вопрос эффективности инновационных процессов.*

***Ключевые слова:** предпринимательская структура, конкурентоспособность, инновационный продукт, инновационный процесс.*

The influence of innovation on the competitiveness of business organizations

***The summary.** A detailed analysis of the situation on the market and integrated marketing planning in the business structure provides an opportunity to provide sales and the planned return on that date is a key issue in the majority of business organizations. Having reviewed the order and features to market an innovative product, the article highlighted the reasons for the lack of truly innovative products, analyzed the process of finding and introducing*

innovations and techniques used to analyze and bring to market, considered the effectiveness of innovation processes.

Keywords: *enterprise structure, competitiveness, product innovation, the innovation process.*

Инновационный процесс исключительно важен для предпринимательских структур. Не менее существенно достижение максимальной эффективности этого процесса — направление времени и ресурсов на создание именно тех новинок, которые будут востребованы рынком, повышение скорости разработки и внедрения новых продуктов, гармоничное включение их в свою стратегию развития.

Успешная инновация — это баланс между желаниями потребителей и экономической эффективностью предлагаемых продуктов, упаковок, маркетинговых тактик и стратегий. Успешная инновация учитывает не только степень эффективности для потребителя, но и реальные доходы от своего внедрения. И в случае, если предпринимательская структура отвечает положительно на вопрос: «сможет ли она заработать на инновационном продукте?», тогда дальше только остается стремиться стать настоящим хитом.

Таким образом: «Инновации — это облегчение жизни потребителей, порой достаточно простыми способами. Инновации — это изменение стиля жизни потребителей. Инновации — это изменение бизнес-модели продавца»¹.

В течение многих лет предпринимательские структуры соревновались между собой в выпуске инновационных продуктов. Непрерывное появление на рынке полезных, удобных и высококачественных товаров существенно изменило быт потребителей. Однако в последнее время компании все чаще стали говорить о низкой окупаемости инвестиций в инновационные продукты, поскольку на рынок выходит все меньше действительно инновационных товаров.

В частности, связано это с тем, что за последние годы процесс поиска и внедрения инноваций практически не изменился, а методики, применяемые для анализа и вывода инновационного продукта, представляют собой определенную систему взглядов, сформированную в соответствии с корпоративными традициями, культурой и ценностями.

Конечно, далеко не все традиционные подходы утратили свою актуальность, тем не менее, их весьма сложно изменить. И поскольку разработка инноваций — это деятельность, которая охватывает всю организа-

¹ Имас А., Имас И. Инновации-путь к счастливому потребительскому будущему// Новый маркетинг, № 3, 2007. [http://marketing.web-standart.net/article0\\$I1\\$pa!801\\$a!737851.htm](http://marketing.web-standart.net/article0$I1$pa!801$a!737851.htm)

цию, чтобы изменить существующие традиционные подходы к инновациям, надо перестроить работу всей предпринимательской структуры.

Именно поэтому не всем компаниям оказывается под силу вывести на рынок действительно инновационный продукт.

Для того чтобы успешно вывести инновационный продукт на рынок, предпринимательская структура должна обладать рядом определенных характеристик, которые закреплены как в миссии компании, так и в стратегии и тактике.

Философией компании должно являться удовлетворение нужд и создание ценностей для потребителя, а также инновационность, причем как в области создания продуктового портфеля, так и в области управления бизнес-процессами компании.

Инновация определяется как новое видение продукта, услуги или бренда, а также процесса их развития; как, первую очередь, рассмотрение продукта, процесса или стиля жизни потребителя с нетрадиционной точки зрения; как один из основных двигателей рынка. Это касается как продуктовых инноваций, так и инноваций, связанных с представлением продукта: то есть с упаковкой, дизайном, приемами маркетинга и рекламы.

При этом инновации — это не только передовые технологии, но и новое видение, а также нетрадиционный подход к выведению продукта на рынок.

Инновации бывают разные: одни полезны, поскольку вносят революционные или эволюционные идеи, другие бесполезны для потребителя, но меняют восприятие продукта, третьи не предполагают никакой пользы и не влияют на восприятие, но принципиально удешевляют продукт, упаковку или метод его продвижения без потери качества.

«Человечество всегда стремилось к новому, неизведанному, и эту тенденцию всюду эксплуатируют производители, рекламисты и дизайнеры. Фактически, цитируя один из специальных отчетов журнала *Business Week*, «мы переходим от экономики знаний к экономике креативности»². И основная задача на данном этапе — дать потребителям то, что они хотят, прежде чем они сами поймут, что им это нужно. В ходе исследования необходимости инноваций, проведенного в 2005 году консалтинговой компанией *Boston Consulting Group*, 940 топ-менеджеров крупнейших корпораций США признались, что увеличение доходов путем внедрения инноваций критически важно для достижения

² Имас А., Имас И. Сага о продуктах // Новый маркетинг, № 7, 2007, С. 6.

успеха в их отраслях³. А последующее исследование, проведенное в 2006 году, показало, что 72% компаний намерены увеличить затраты на инновации в течение года.

Однако не все инновационные разработки бывают успешными. Другое исследование, проведенное компанией Doblin Group, показало, что 96% инноваций не дают ожидаемого финансового результата. Напрашивается вывод: большинство предпринимательских структур осознают необходимость инноваций, но мало кто знает, что такое удачная инновация. Одна из тех, кому это известно, – компания Cranium, крупнейший производитель настольных игр в США. В этом бизнесе необходимо постоянно разрабатывать принципиально новые продукты и методы их продвижения, ведь настольные игры все больше вытесняются компьютерными, а целевая аудитория (семьи, играющие по вечерам) неуклонно уменьшается. Соответственно, потребителей приходится удивлять.

Поэтому, создавая инновации, необходимо следовать девизу «CHIFF», который расшифровывается как «Умно, высококачественно, инновационно, удобно, интересно» (Clever, High-Quality, Innovative, Friendly, Fun).

Этот девиз можно смело отнести к любому продукту, упаковке или маркетинговому ходу. Без него продукт не будет суперуспешным (в лучшем случае он получится среднестатистическим). Более того, при инновационной деятельности необходимо выходить за рамки существующих категорий и продуктовых границ, ориентируясь на максимальные потребительские требования к продуктам, представленным в различных категориях.

«Инновация – это в первую очередь рассмотрение продукта, процесса или стиля жизни потребителя с нетрадиционной точки зрения.

В течение многих лет производители товаров широкого потребления соревновались между собой в выпуске инновационных продуктов. Непрерывное появление на рынке полезных, удобных и высококачественных товаров существенно изменило быт потребителей»⁴.

Однако, в последнее время, предпринимательские структуры все чаще стали говорить о низкой окупаемости инвестиций в продуктовые инновации. На рынок выходит все больше новых товаров, но среди них все меньше действительно инновационных.

Согласно определению ProductSkan, под инновацией принято понимать создание как кардинально новых товаров, так и товаров с но-

³ Имас А., Имас И. Сага о продуктах // Новый маркетинг, № 7, 2007, С. 7–11.

⁴ Там же, С. 6–11.

выми дополнительными качествами в таких областях, как разработка, позиционирование, упаковка, технологии, мерчандайзинг или удовлетворение ранее неудовлетворенных потребностей потребителей⁵.

С.А Стерхова в своей книге «Инновационный продукт – инструменты маркетинга» описывает 14 этапов при выведении на рынок нового продукта (рис. 1).

1. *Поиск новых идей* ведется из различных источников: рынок, конкуренты, клиенты компании, конечные потребители, а также собственные сотрудник и предприятия.

2. *Предварительная оценка рынка* – этап, за который в большинстве случаев отвечает подразделение маркетинга. По принятому в предпринимательской структуре стандарту оцениваются основные показатели на базе вторичных источников информации: предварительная оценка объема рынка, его динамика, оценка уровня конкуренции.

3. *Отбор идей* проводится на ассортиментном комитете компании или совете директоров, когда обсуждается каждая идея с учетом предварительной информации по рынку и принимаются решения о продолжении проработки или прекращении работы относительно каждой идеи по новому продукту (услуге).

4. *Предварительная техническая оценка продукта*. По всем выбранным после совещания идеям новых продуктов проводится техническая экспертиза, которая охватывает следующие вопросы: возможность достижения параметров нового продукта с технической и технологической точки зрения, возможные проблемы и стоимость их решения, необходимость привлечения внешних ресурсов, наличие регулирующих правил и оценка технических и технологических рисков. После проведения экспертизы осуществляется дополнительный отбор идей, которые наиболее соответствуют поставленным целям предпринимательской структуры.

5. *Детальное исследование рынка*.

До данного этапа доходит не более 20–25% идей, имеющих на I этапе. Углубленное исследование рынка в зависимости от наличия ресурсов, проводится силами предпринимательской структуры или отдается на аутсорсинг. По времени этот этап достаточно длительный, по времени занимает 2–3 месяца, но является определяющим т.к. после его завершения компания получает ответы на 2 главных вопроса: перспективность рынка и прогноз продаж в определенной ценовой категории. Без этих данных невозможно рассчитать целесообразность проекта.

⁵ Павлова М. Новый Маркетинг, № 7, 2007, С. 13.

6. *Экономический анализ 1* – финансовый анализ проекта, в процессе которого оцениваются уровень необходимых инвестиций, возможный срок окупаемости проекта, основные потоки денежных средств. По итогам оценок собственник, инвестор или руководитель предпринимательской структуры принимает решение о продолжении работы над проектом.

7. *Разработка концепции нового товара* – это этап собственно разработки товара и его прототипов согласно заявленным в идее техническим характеристикам. Прототип должен быть изготовлен в рамках обозначенных ценовых ограничений.

8. *Тестирование внутри организации* – проведение испытаний и определение характеристик, которые будут обозначены в техпаспорте изделия.

9. *Тестирование потребителями* – крайне важный этап перед выводом продукции на рынок, позволяющий до этапа окончательного вывода скорректировать новый продукт согласно отзывам потребителей.

10. *Опытные продажи* – организация продажи на ограниченной территории или ограниченному кругу потребителей. На данном этапе проводится проверка продукта на восприятие его рынком, уточняются цифры по прогнозируемому объему продаж и тестируются методы продвижения.

11. *Опыт производства* – проверка работы всего производственного комплекса: всех возможностей и ограничений, оценка производительности оборудования.

12. *Экономический анализ 2* – уточнение финансовых показателей с учетом результатов опытных продаж и затрат на дополнительное оснащение производства.

13. *Запуск производства* – проверка поставщиков, логистики, производства, и запуск полномасштабного производственного цикла.

14. *Выведение продукта на рынок* – работа по всем элементам маркетинга: товар, цена, каналы сбыта, продвижение⁶.

По мнению Роберта Купера, профессора по маркетингу McMaster University в Гамильтоне (Канада), повысить шансы на успех можно благодаря использованию методики последовательных «ворот» (Stage Gates). Ее применение подразумевает разделение процесса создания продукта на ряд этапов с промежуточными фильтрами-«воротами», где происходит отбор перспективных идей и проектов и принимаются решения об их дальнейшей реализации или отказе от них. О том, как

⁶ Стерхова С. А. Инновационный продукт-инструменты маркетинга. М.: Дело, 2009.



Рис. 1. Схема разработки нового товара ⁷

должен быть организован этот процесс и как его применяют в различных компаниях, Роберт Купер рассказывает в книге «Лидерство по продуктам: создание и вывод на рынок выдающихся новых продуктов» ⁸.

В предисловии к своей книге Роберт Купер пишет, что успешный инновационный процесс имеет три составляющие ⁹:

1. Стратегия развития новых продуктов — цели, которым подчинена разработка новинок, рынки и рыночные ниши, которые компания считает ключевыми для себя, приоритеты ее продуктовой политики.

2. Достаточные ресурсы, сконцентрированные на ключевых направлениях, — финансы, кадры, время и внимание топ-менеджеров, курирующих инновационный процесс.

3. Организация процесса — наличие отработанной процедуры выдвижения, рассмотрения и утверждения идей, выбора перспективных концепций и их продвижения по пути от замысла до воплощения, поддержки потенциально удачных проектов и отбраковки несостоятельных. Каждый из этих факторов одинаково важен, и без наличия даже одного из них трудно рассчитывать на положительный конечный результат. Но если первые два обычно принимаются во внимание при со-

⁷ Стерхова С.А. Инновационный продукт-инструменты маркетинга. М.: Дело, 2009. С. 10.

⁸ Виктор Тарнавский, «Отсечь все лишнее», Новый маркетинг, №1, 2007, С. 7.

⁹ Там же, С. 8.

здании новых продуктов, то организация процесса зачастую остается в тени. Между тем именно она дает ответ на вопрос о том, как превратить множество идей в один или несколько новых продуктов, которые принесут компании успех.

Именно от организации процесса зависит, превратится ли множество идей в один или несколько новых продуктов, которые принесут компании успех.

Опираясь на свой опыт и результаты проведенных исследований, Роберт Купер выделяет ряд требований к организации инновационного процесса в компании.

Во-первых, непосредственной разработке продукта должна предшествовать солидная предварительная подготовка. Сотрудники, которые будут заниматься созданием новинки, должны видеть конечную цель или хотя бы знать направление, в котором им необходимо вести поиски. Перед стартом каждого проекта компания должна иметь ответы на вопросы о потенциальном рынке сбыта (стоит ли вообще овчинка выделки?), о целевой аудитории (кто будет покупать новый продукт и по какой причине?), о преимуществах новинки перед аналогичными изделиями конкурентов (что должно принести ей успех?), о стоимости проекта и его рисках (уравновешивает ли ожидаемый выигрыш и то, и другое?). Безусловно, все это требует проведения достаточно серьезного исследования, опроса экспертов и потенциальных потребителей, выделения дополнительных времени и средств, но это тот фундамент, без которого невозможно построить ни одно здание.

Во-вторых, в процессе создания продуктов, как ни тривиально это звучит, приоритет должен принадлежать учету требований потенциальных покупателей, иногда даже неосознанных. Как правило, практически невозможно узнать, чего желает целевая аудитория, если она сама не знает, чего хочет. Но зато можно выяснить, что ей не нравится.

В-третьих, новый продукт должен иметь ярко выраженные свойства. Это те самые преимущества перед конкурирующими изделиями, ради которых потребители будут покупать новинку. Кроме того, уже на самой ранней стадии компания должна знать, сколько будет стоить новинка в рознице, а также определиться с предварительным маркетинговым планом запуска.

В-четвертых, процесс разработки продукта должен предусматривать промежуточные этапы, на которых будут подводиться итоги, а также приниматься решения о продолжении или прекращении проекта. Успех при создании новинок вещь предсказуемая. Во всяком случае, уже на достаточно раннем этапе можно заметить четкие тревожные сиг-

налы, показывающие, что данный проект работать не будет. От руководства компании требуется мужество, чтобы прекратить работу, полностью (или практически полностью) списав вложенные в неудачную разработку средства.

Как показывает практика, выполнить это требование зачастую сложно, поскольку каждый проект связан с чьими-то личными амбициями, вызывает в компании какие-то подводные течения, становится для кого-то мерилom собственного успеха. У руководства должны быть четкий набор критериев перспективности новых проектов и механизм тестирования этих критериев. Тогда принятие решений о развитии или прекращении разработки будет основано на объективных показателях.

В-пятых, компании необходимо одновременно обеспечивать высокую скорость разработки и качество этого процесса. На современном рынке выигрывает тот, кто занял рыночную нишу первым, однако существует нечто, чем нельзя жертвовать даже ради быстроты запуска. Это, например, создание концепции нового продукта, включая предварительные исследования, отработка всех указанных в концепции свойств и характеристик, которые обеспечат успех продукта на рынке, тестирование перед запуском, предусматривающее всестороннюю проверку действующих прототипов. Экономия времени при реализации новых проектов достигается не за счет спешки, а благодаря гибкости, отсутствию бюрократизма, приоритету конечного результата над формальной процедурой.

Всем известно, что искать потерянное всегда удобнее под фонарем. Но и создавать новые продукты легче в той области, где компания может опереться на свои сильные стороны — освоенную и надежную технологию (включая знания и умения сотрудников, производственные ресурсы, отработанные бизнес-процедуры и т. д.), существующие маркетинговые каналы (клиенты, которым можно предложить новые продукты, система дистрибуции, сервисная сеть, возможность применения действующих рекламных и маркетинговых приемов для продвижения новой продукции). Как показывает исследование, наилучший результат в процессе создания и запуска продукта достигается при интенсивном использовании существующих технологий, но нужно стараться использовать дополнительные маркетинговые каналы для продвижения.

«Основная задача при разработке продукта, по мнению Роберта Купера, заключается в том, чтобы производить жесткий отбор поступающих идей, пропуская их через последовательные «ворота» — критические точки, в которых принимается решение о дальнейшей судьбе проекта. При таком подходе процесс разбивается на ряд дискретных стадий, соединенных «воротами», при прохождении через которые фи-

нансирование проекта и внимание со стороны руководства компании возрастают в несколько раз. Классическая концепция последовательных «ворот», представленная Робертом Купером, включает шесть стадий (считая нулевую — генерирование идеи) и пять «ворот». Завершается процесс уже после выхода продукта на рынок проведением апостериорного исследования, в ходе которого анализируется проделанная работа, выявляются допущенные ошибки и отмечаются удачные находки, которые могут быть использованы при реализации следующих проектов.

Генерирование идей — это особый вопрос. Подразумевается, что компания теми или иными способами получает набор перспективных предложений о новых продуктах, которые ежемесячно рассматриваются группой «привратников» в первых «воротах». На этой стадии поступающие идеи проверяются на соответствие наиболее общим критериям — стратегии компании, реализуемости проекта, рыночному потенциалу новинки (оценочной емкости рынка, темпам его роста, открывающимся возможностям).

Результатом на выходе из первых «ворот» должен быть простой ответ: да или нет, браться за реализацию этой идеи или отказаться от нее.

В том случае, если идея проходит через первые «ворота», начинается первая стадия собственно проекта по созданию продукта — предварительные исследования. На этом наименее затратном этапе изучаются технологические характеристики новинки, оцениваются расходы на ее создание, определяются необходимые для этого ресурсы и проверяется их наличие у компании либо возможность привлечения, составляется приблизительный бизнес-план на базе предварительных оценок стоимости, окупаемости и рискованности проекта. На этой стадии обычно проводятся опрос экспертов, обсуждение на фокус-группах из потенциальных пользователей и предварительное тестирование концепта, собирается информация об аналогичных продуктах.

После завершения первой стадии проект проходит через вторые «ворота», где проводится более детальный анализ концепции на основании информации, полученной в ходе предварительных исследований. Здесь перспективный продукт проходит своего рода тест на соответствие большому числу критериев, которые, впрочем, носят еще достаточно общий характер. К ним относятся более тщательное определение соответствия продуктовой политике компании, включая «вписываемость» новинки в существующий и перспективный ассортимент; востребованность предлагаемого продукта; его конкурентные преимущества; возможность использования существующих сбытовых и мар-

кетинговых каналов; относительная простота освоения производства; прогнозируемый объем продаж и оценочная маржа¹⁰.

Если продукт проходит и через эти «ворота», наступает вторая стадия – детальное исследование. Новинка всесторонне «просчитывается» с точки зрения ее конкретных технических характеристик, способности удовлетворить выявленные потребности пользователей, финансовой выгоды от ее производства. На этой стадии должны сказать свое слово производственники, перед которыми ставится задача определить, как и с привлечением каких ресурсов целесообразнее всего выпускать новый продукт. Обязательно тестирование концепции с привлечением потенциальных покупателей. При этом следует отметить, что сам продукт к этому времени существует только в виде описания, которое необходимо сделать как можно более подробным и точным.

В ходе второй стадии разработчики проекта должны получить ответы на следующие вопросы:

– Что представляет собой новый продукт и кто будет его покупать и почему компания должна вкладывать средства в его разработку и производство?

– Кто, где, как и по какой цене будет его производить?

Эта стадия имеет исключительно важное значение для дальнейшей судьбы продукта, поскольку «ворота» номер три, через которые он должен пройти, можно назвать «денежными». Именно на третьем промежуточном этапе «привратники» решают, должна ли компания потратить значительные средства на разработку и освоение предлагаемого продукта или же проект следует закрыть, пока он не поглотил слишком много сил и денег.

Если при первых двух «воротах» роль «привратников» могут играть технические эксперты, то при прохождении третьих «ворот» решение должно принимать руководство компании. И для вынесения своего вердикта оно должно получить ответы на те же вопросы, которые задавались при прохождении предыдущих «ворот», но теперь эти ответы должны быть более обоснованными и точными. Кроме того, список этих вопросов существенно расширяется: необходимо прояснить по возможности все факторы, которые благоприятствуют и препятствуют внедрению новинки. Взвесив все за и против, руководство компании снова дает ответ, продолжать реализацию проекта или прекратить ее. Если вердикт положительный, создается многофункциональная команда,

¹⁰ Виктор Тарнавский. Отсечь все лишнее // Новый маркетинг, № 1, 2007, С. 9.

ответственная за разработку и внедрение продукта, утверждается бизнес-план и выделяются необходимые средства и ресурсы»¹¹.

Итогом третьей стадии проекта должен стать действующий прототип продукта, который уже можно подвергнуть всестороннему тестированию, в том числе и потенциальными покупателями. Если проект имеет долгосрочный характер, возможно разделение процесса разработки продукта на несколько этапов, каждый со своими «воротами», на которых подводятся промежуточные итоги и снова принимается решение о продолжении или прекращении работ. На этой стадии очень большое значение приобретают сроки: в бизнес-плане должны быть предусмотрены точные временные графики, которых необходимо придерживаться, несоблюдение их является одной из причин сворачивания проекта в четвертых «воротах».

Собственно говоря, основное содержание проверки в четвертых «воротах» заключается в определении того, как продвигаются дела с проектом. Сама его обоснованность на этом этапе уже не вызывает сомнений, так что ключевые вопросы — может ли начинание быть успешно доведено до конца и принесет ли оно те преимущества, которые ожидалось на стадии планирования? Если продукт выдерживает и этот тест, а его создатели придерживаются утвержденных планов, пробные образцы отправляются на финальную проверку перед запуском на рынок.

На четвертой стадии тестирование продукта может проводиться как в самой компании, так и «в поле». При этом весьма важно проверить продукт в реальной обстановке, на потребителях, которые будут им пользоваться.

Итоги тестирования подводятся в ходе финальной проверки в пятых «воротах», которые представляют собой последний этап перед коммерциализацией продукта и запуском его в массовое производство»¹².

Чтобы выдержать очередное испытание, новинка должна соответствовать критериям доходности и прибыльности, кроме того, компания должна убедиться в своей готовности к запуску. Важно, чтобы эта проверка не превратилась в формальность. Даже на данном этапе может быть опущен шлагбаум перед появлением на рынке неудачного продукта. В конце концов, убытки от провального запуска наверняка окажутся большими, чем все затраты на разработку и тестирование.

Если последняя проверка продемонстрировала, что все в порядке, в пятых «воротах» окончательно утверждаются производственный и маркетинговый планы, а новинка отправляется в продажу. Через неко-

¹¹ Виктор Тарнавский. Отсечь все лишнее // Новый маркетинг, № 1, 2007, С. 12.

¹² Там же.

торое время по результатам разработки и запуска продукта проводится анализ успехов и ошибок. Команда, ответственная за создание продукта, распускается, а ее наработки через корпоративную информационную сеть становятся доступными для всех сотрудников, чтобы быть использованными при реализации следующего проекта.

Инновационный процесс исключительно важен для предпринимательских структур. Не менее существенно достижение максимальной эффективности этого процесса — направление времени и ресурсов на создание именно тех новинок, которые будут востребованы рынком, повышение скорости разработки и внедрения новых продуктов, гармоничное включение их в свою стратегию развития.

Рост конкуренции на рынке, динамика роста товарооборота — все это напрямую отражается на отраслевых рынках, постоянно изменяя распределение сил основных игроков. Именно поэтому уникальный обновляемый ассортимент и оптимальное распределение продукции могут обеспечить рост продаж и планируемую доходность, что на сегодняшний день является ключевым вопросом в деятельности большинства предпринимательских структур.

Детальный анализ ситуации на рынке при создании и продвижении любого нового продукта позволяет определить его привлекательность на начальном этапе инновационного проекта.

Комплексное маркетинговое планирование в предпринимательской структуре обеспечивает возможность движения к заданной цели и контроля эффективности на всех этапах движения.

Еще недавно при выведении нового продукта было достаточно грамотно распределить товар по каналам сбыта и обеспечить его рекламной поддержкой, а менеджеров, проводящих презентацию нового продукта — каталогами с новой продукцией и оставалось только анализировать продажи и корректировать каналы сбыта.

Сегодня опережение конкурентов на многих активно развивающихся рынках является ключевым фактором успеха. Опережение и мобильность можно обеспечить различными способами: наличием финансовых, кадровых ресурсов, профессиональным менеджментом, и т.д.

Однако все эти способы имеют значительные риски: финансовые ресурсы могут исчерпаться, или у конкурентов их также достаточно, кадровые ресурсы и профессиональный менеджмент могут уйти к конкурентам.

Грамотная разработка и реализация инвестиционных проектов подетально разработанной технологии — необходимое условие успешного функционирования компании. Для внедрения на рынок новых продуктов необходим четкий бизнес-процесс, в результате которого на выходе всегда будет успешно продающийся продукт.

Левина М. Б.

аспирант,
Российская академия предпринимательства

Методика оценки конкурентоспособности предпринимательских структур в сфере промышленного производства

Аннотация. В статье обоснована методика расчета уровня конкурентоспособности с учетом значимости определяющих ее факторов. Это дает возможность определить конкурентные преимущества/недостатки предпринимательских структур сферы промышленного производства. При этом учитываются отклонения не только от своего конкурента, но и средние по отрасли значения.

Ключевые слова: конкурентное преимущество, уровень конкурентоспособности предпринимательских структур, коэффициент весомости, критерии конкурентоспособности

The methodology of evaluating business structures competitiveness in the sphere of industrial production

The summary. The author describes in the article the method of the competitiveness level calculating taking into account the importance of determining factors. It gives the opportunity to determine the competitive advantages / disadvantages of business structures in industrial production. The author pays attention not only to the deviation from its competitors but to industry average values also.

Keywords: competitive advantage, the levels of business structure's competitiveness, the weight factor, the criteria for competitiveness

Проблема конкурентоспособности в условиях развития российской экономики, углубления процессов международного разделения труда и усиления взаимозависимости субъектов управления всех уровней становится определяющей для эффективного управления предприятиями в рыночных условиях. Конкуренция в современном менеджменте рассматривается как процесс управления субъектом своими конкурентными преимуществами для победы или достижения определенных целей в борьбе с конкурентами в существующих институциональных условиях. Конкуренция является движущей силой развития субъектов и объектов управления, общества в целом.

Экономика Российской Федерации в условиях вступления страны в ВТО характеризуется такими негативными явлениями как нестабильность, неопределенность, понижение устойчивости предпринимательских структур, что требует от руководства предприятий с помощью научно обоснованных процедур осуществлять прогнозы глобальных перемен на рынке, с целью внесения корректировки в предпринимательскую деятельность и адаптации ее к внешним условиям.

Таким образом, проблема повышения конкурентоспособности предпринимательских структур на основе совершенствования методов стратегического развития на сегодняшний день является особенно актуальной и требует детальных многоаспектных исследований.

В связи с этим необходима разработка направлений повышения конкурентоспособности предпринимательских структур на основе совершенствования методов стратегического развития.

Мы считаем, что на данном этапе стоит задача расширить и обогатить методику оценки конкурентоспособности предпринимательских структур в условиях стратегического развития.

Все существующие в практике экономики и управления методы оценки конкурентоспособности различных объектов можно классифицировать по двум основным критериям: по степени объективности (субъективности) результатов оценки, а также по подходу к оценке — качественная или количественная. В результате типологию методов оценки конкурентоспособности можно представить на двухмерном поле (рисунок 1).

Все методы можно объединить по четырем группам в каждом из образовавшихся квадрантов.

В нашей статье мы бы хотели более подробно остановиться на таком качественном объективном методе как классическая формула расчета конкурентоспособности, учитывающая экспертные оценки ее критериев (формула (1)). Она на наш взгляд, является недостаточно информативной и представляет ограниченный интерес для практической деятельности. По нашему мнению, большей прикладной ценностью обладают не абсолютные показатели конкурентоспособности, а отклонения их оценок в сравнении с ближайшими конкурентами. В этой связи нами обоснована методика расчета уровня конкурентоспособности с учетом значимости определяющих ее факторов с целью возможности определения конкурентных преимуществ (недостатков) предпринимательских структур сферы промышленного производства А с учетом отклонения не только от своего конкурента В, но и от средних по отрасли значений.

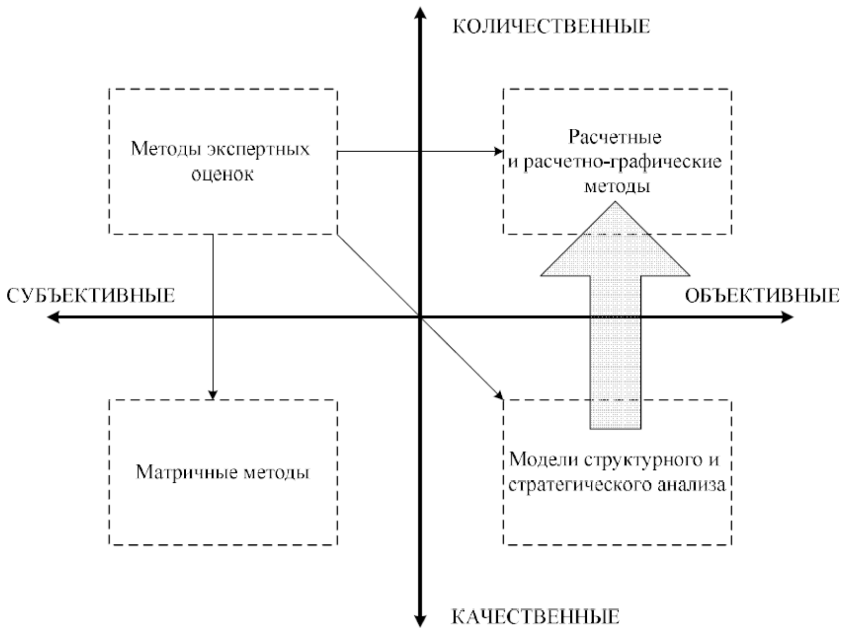


Рис. 1. Типология методов оценки конкурентоспособности предприятия ¹

$$W = \sum_{i=1}^m k_i \times q_i \quad (1),$$

где W – уровень конкурентоспособности предпринимательских структур;

k_i – коэффициент весомости i -го критерия конкурентоспособности;

q_i – среднее значение экспертной оценки i -го критерия конкурентоспособности;

m – количество критериев конкурентоспособности.

Избранные нами, на основе имеющихся в литературе ², критерии конкурентоспособности предпринимательских структур с соответствующими коэффициентами весомости представлены в таблице 1.

В предложенной модификации расчетов уровень конкурентоспособности предпринимательских структур А в сравнении с предприятием В будет определяться по m критериям с учетом коэффициента весо-

¹ Ильшев А. М., Ильшева Н. Н., Селевич Т. С. М: Финансы и статистика, ИНФРА-М, 2010. С. 52.

² Методические основы оценки конкурентоспособности в малом бизнесе с целью ее повышения/С. Н. Цветкова и др. Шахты: Изд-во ЮРГУЭС, 2008. С. 97.

мости фактора конкурентоспособности k_i и оценок q_i , полученных методом экспертного опроса (формула (2)).

$$\Delta W_{AB} = W_A - W_B = \sum_{i=1}^m k_i \times q_A - \sum_{i=1}^m k_i \times q_B = \sum_{i=1}^m k_i (q_A - q_B). \quad (2)$$

В свою очередь, формула (2) может быть преобразована в равнозначное ей выражение (3):

$$\Delta W_{AB} = \sum_{i=1}^m k_i \Delta q_{AB}, \quad (3)$$

где Δq_{AB} – отклонение (разность) между величинами экспертных оценок по предприятиям A и B .

Таблица 1

Критерии оценки конкурентоспособности предпринимательских структур и их коэффициенты весомости ³

m	Наименование критерия	Коэффициент весомости
1	качество продукции	0,20
2	цена продукции	0,15
3	срок производства	0,15
4	культура послепродажного обслуживания	0,12
5	комплексность обслуживания	0,11
6	режим работы предприятия	0,09
7	территориальная доступность	0,07
8	ассортимент продукции	0,06
9	имидж предприятия	0,05

Полученные с помощью формулы (3) расчеты следует считать корректными для предприятий, функционирующих в идентичных условиях. Ввиду того, что выполнение данного условия является во многих случаях гипотетическим, возникла необходимость введения корректировочного коэффициента, основанного на учете отклонения в оценке конкурентоспособности по отношению к среднеотраслевому уровню

³ Разработано автором.

(по данному виду продукта). В своем исследовании в качестве критерия сравнения мы избрали показатель средней цены товара на территории, которую обслуживает данное предприятие. В результате данный коэффициент может быть определен как произведение среднеарифметического значения экспертной оценки всех предприятий отрасли и удельного веса оборота промышленного производства, выпускаемого предприятием на душу населения соответствующей территории (формула (4)).

$$q_A = q'_A - \overline{q_{отп}} \times \frac{V_A}{V_{отп}}, \quad (4)$$

где q'_A – первоначально полученное среднее значение экспертной оценки i -го критерия конкурентоспособности (без корректировки на различные условия функционирования предпринимательских структур);

$\overline{q_{отп}}$ – среднее значение экспертной оценки i -го критерия конкурентоспособности по предпринимательским структурам промышленного производства определенной отрасли, выпускающей данный продукт;

V_A – объем произведенного товара, предприятием А на душу населения;

$V_{отп}$ – объем произведенного товара, на душу населения предпринимательской структуры (города, региона и др.).

С помощью математических преобразований введем выражение (5) и полученное путем упрощения (6) в уже известную формулу (3), в результате чего получим итоговую формулу (7) определения отклонения уровня конкурентоспособности предпринимательских структур А и В с учетом особенностей функционирования каждого из них (месторасположение, интенсивность потребительского трафика, особенности района нахождения, специфика вида товара и т. д.).

$$\Delta q_{AB} = q_A - q_B = \left(q'_A - \overline{q_{отп}} \times \frac{V_A}{V_{отп}} \right) - \left(q'_B - \overline{q_{отп}} \times \frac{V_B}{V_{отп}} \right), \quad (5)$$

$$\Delta q_{AB} = q'_A - q'_B - \frac{\overline{q_{отп}}}{V_{отп}} (V_A - V_B) = q'_A - q'_B - \frac{\overline{q_{отп}}}{V_{отп}} \Delta V_{AB}, \quad (6)$$

$$\Delta W_{AB} = \sum_{i=1}^m k_i \left(q'_A - q'_B - \frac{\overline{q_{отп}}}{V_{отп}} \Delta V_{AB} \right). \quad (7)$$

Окончательный вывод делаем на основании выражений (8) и (9):

$$\text{дельта } W_{AB} \geq 0. \quad (8)$$

$$\text{дельта } W_{AB} \leq 0. \quad (9)$$

Если выполняется условие (8), то предприятие А имеет конкурентное преимущество в сравнении с предприятием В (более конкурентос-

пособно), в случае верности выражения (9), предприятие *В* имеет конкурентное преимущество в сравнении с предприятием *А* (предприятие *А* менее конкурентоспособно).

Таким образом, нами обоснована методика оценки конкурентоспособности предпринимательских структур в сфере промышленного производства на основе учета значимости определяющих ее факторов (цена и качество продукции, период производства, режим работы и имидж предприятия, территориальная доступность, ассортимент производимой продукции) и введения поправочного коэффициента (рассчитываемого по отклонению показателей предприятия-конкурента и среднеотраслевого уровня по данному виду производства), что позволяет осуществить оценку конкурентоспособности каждого субъекта сферы предпринимательства с учетом специфики его функционирования (интенсивности трафика производства, вида выпускаемых товаров и др.).

Литература

1. Ильшев А. М. Стратегический конкурентный анализ в транзитивной экономике России / Ильшев А. М., Ильшева Н. Н., Селевич Т. С. М.: Финансы и статистика, ИНФРА-М, 2010.
2. Методические основы оценки конкурентоспособности в малом бизнесе с целью ее повышения/С. Н. Цветкова и др. Шахты: Изд-во ЮРГУЭС, 2008. С. 97.
3. Кныш М. И. Конкурентные стратегии: Учеб. пособие. СПб.: Б. и., 2000.
4. Лифиц И. М. Конкурентоспособность товаров и услуг: Учеб. пособие. М.: Высшее образование, 2009.
5. Лифиц И. М. Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг. 2-е изд., доп. и испр. М.: Юрайт-М, 2001.
6. Портер М. Е. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
7. Степуть А. Ф. Система обеспечения ценностной конкурентоспособности предприятия: монография. Ижевск: Изд. дом «Удмуртский ун-т», 2008.
8. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: Россия и мир, 1992–2015. М.: Экономика, 2005.

Лезина М. Л.

*доктор экономических наук,
профессор кафедры «Экономическая теория и предпринимательство»,
Российская академия предпринимательства*

Теория и практика государственного регулирования предпринимательства

***Аннотация.** Статья посвящена проблемам государственного регулирования предпринимательства. Рассмотрена сущность этого механизма, его особенности, цели и задачи. Охарактеризованы основные инструменты государственного регулирования предпринимательства, выполнена оценка существующей в России практики их использования и обозначены направления их совершенствования.*

***Ключевые слова:** предпринимательство, государственное регулирование, налоговая, кредитная и инновационная политика, страхование, государственный заказ, целевая программа, стратегия, конкуренция, малый и средний бизнес.*

The theory and practice of state regulations of entrepreneurship

***The summary.** Article is devoted problems of state regulation of business. The essence of this mechanism, its feature, the purpose and a problem is considered. The basic tools of state regulation of business are characterized, the estimation of practice of their use existing in Russia is executed and directions of their perfection are designated.*

***Keywords:** business, state regulation, the tax, credit and innovative policy, insurance, the state order, the target program, strategy, a competition, small and average business.*

В настоящее время предпринимательство всё чаще квалифицируют как стратегический ресурс национальной экономики, как ресурс, являющийся важнейшим для развития страны, блага населяющих её народов и национальной безопасности. Ресурс, обеспечивающий стране конкурентные преимущества, возможность влияния на мировые процессы и решение глобальных проблем человечества. В этом контексте предпринимательство, как исключительное явление, по существу приравнивается к таким национальным ресурсам как наука, трудовые, минеральные, земельные ресурсы, важнейшие достижения научно-технического прогресса.

Предприниматель в процессе хозяйствования выступает организатором полезной обществу деятельности. Он способен создавать но-

вую продукцию (продукты и услуги), нетрадиционные технологии и способы организации производства, модернизировать систему управления предприятием, формировать и осваивать новые рынки. Его определяющими мотивами является получение конкурентных преимуществ на базе освоения нововведений, быстрой и адекватной реакции на изменение внешней среды, развития внутрифирменного предпринимательства и совершенствования механизма ограничения риска.

Современное предпринимательство не может отождествляться с рутинным бизнесом на основе статичных средств производства, технологий и способов хозяйствования. Предпринимательство в настоящее время органически и диалектически связано с инновациями. П. Друкер, обосновывая эту взаимосвязь, отмечал: «Мы нуждаемся в предпринимательском обществе, в котором инновационность и предпринимательство были бы устойчивым, нормальным и необходимым явлением, причем инновационность и предпринимательство не «корень и ветвь», а единый порыв»¹.

Это замечание особенно актуально сейчас, когда экономика вступила в свою высшую инновационную стадию и победа её участников в конкурентной борьбе за настоящее и будущее обеспечивается лидерством в разработке, выборе и реализации уникальных, прорывных инновационных проектов.

В самой сущности предпринимательства заложена возможность его органической и эффективной адаптации к новым условиям. Только предприниматель может с высокой результативностью использовать эти условия для дальнейшего позитивного развития экономики и решения всё усложняющихся социальных задач современного общества.

Но потенциальные возможности предпринимательства, объективно востребованные современной экономикой и обществом, могут быть продуктивно использованы лишь при наличии соответствующей системы хозяйствования, в создании которой решающая роль принадлежит государству. Система разнообразных инструментов, с помощью которых государство воздействует на процесс формирования и развития предпринимательства, квалифицируется как механизм государственного регулирования предпринимательской деятельности.

Государственное регулирование предпринимательства представляет собой механизм, инструменты которого (административные и экономические, организационно-правовые и политические) обеспечива-

¹ Друкер П.Ф. Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы: Пер. с англ. М.: Интерн, 1992. С. 334.

ют условия, способствующие реализации уникальных возможностей предпринимательства как специфической, наиболее результативной в современных условиях экономической деятельности и предпринимателей как эффективного субъекта хозяйства.

Сущность государственного регулирования предпринимательства определяют его функции, к основным из которых современная наука относит:

- создание режим наибольшего благоприятствования для формирования и расширенного воспроизводства современных предпринимателей, для эффективного использования их потенциала, повышения уровня квалификации и компетенции;
- содействие формированию и поддержанию конкурентной среды, способствующей экономической состоятельности, в которой конкурентные преимущества обеспечиваются за счёт эффективного воспроизводства инноваций;
- стимулирование устойчивого производства инновационной продукции (продуктов и услуг), соответствующих, с одной стороны, меняющемуся потребительскому спросу и, с другой стороны, формирующих этот спрос;
- стимулирование спроса на инновационную, обладающую высоким качеством продукцию (продукты и услуги);
- формирование и развитие инфраструктурного обеспечения предпринимательства;
- обеспечение социальной ориентации развития предпринимательства.

Государство должно обеспечивать предпринимательству экономическую свободу, возможность реализовать его конкурентные преимущества, инновационные и рисковые способности предпринимателей. Создавать благоприятные условия для инновационного бизнеса и развития различных инструментов поддержки инноваций. Инструментом достижения этой цели является формируемый государством, его законодательной и исполнительной властью механизм хозяйствования. Этот механизм обеспечивает конкурентную среду (антимонопольная стратегия и рациональный протекционизм), возможность развития инновационного менеджмента и маркетинга, создание устойчивых и соответствующих современности «правил игры» для предпринимательских структур (налоговая, кредитная, страховая, амортизационная политика и другие экономические инструменты).

Стимулирование устойчивого процесса производства инновационной продукции (продуктов и услуг) требует соответствующей инно-

вационной политики государства. Создания условий, с одной стороны, для развития фундаментальной, прикладной науки и проектно-конструкторских разработок. С другой — стимулирование с помощью, прежде всего, экономических инструментов, восприимчивости хозяйствующих структур к достижениям науки и техники и активизации процесса по их использованию. Такая политика государства будет способствовать развитию российского предпринимательства, трансформации «простого бизнеса» в предпринимательские структуры.

Государство может и должно поощрять процесс специализации предпринимательских структур, ориентации их на производство конкурентоспособной продукции на местном, региональном, национальном и международном рынках. В формировании начального спроса на инновации имеют государственные контракты на выполнение НИОКР и государственный заказ на инновационную, наукоёмкую продукцию. Государственный заказ формируется в первую очередь, в рамках федеральных целевых программ, но необходимо развивать и систему региональных заказов на инновационную продукцию, конкурентоспособную, как на региональном, так и на национальном и международном уровнях.

Международный опыт свидетельствует, что государственный заказ является эффективным инструментом государственного воздействия на развитие предпринимательство, обеспечивает надёжность, стабильность и рентабельность его структур. Однако в России механизм государственных закупок несовершенен, малоэффективен и практически не поддается совершенствованию (за исключением гособоронзаказа). За последние пять лет в этой сфере резко снизился показатель конкуренции, а эффективность расходования бюджетных средств не превышает 40%. К таким выводам пришли аудиторы Счетной палаты, проверившие систему закупок для государственных и муниципальных нужд ².

Обеспечение социальной ориентации развития предпринимательства требует разработки мотивационного механизма, ориентирующего его участников на достижение не только экономического, но и социального эффекта. В то же время государство должно формировать в общественном сознании позитивное отношение к предпринимательству как к стратегическому ресурсу, эффективное использование которого обеспечивает удовлетворение потребностей не только самих предпринимателей, но, развивая экономическое производство, способствует решению этой задачи для всей страны.

² Наумов И. Госзакупки не выдерживают конкуренции. Независимая газета. 2011, 13 апреля.

Государственное регулирование предпринимательской деятельности (реализация перечисленных выше функций государства по отношению к предпринимательским структурам) для достижения позитивно-го эффекта должно основываться на следующих принципах³.

- понимание экономической сущности, содержания и роли предпринимательства в развитии экономики страны и материальном обеспечении жизнедеятельности общества;
- обеспечение рационального протекционизма современного предпринимательства;
- обеспечение органического сочетания экономических и социальных целей и программно-целевое регулирование;
- гарантированность государственной поддержки;
- мотивационная направленность государственной поддержки;
- гибкий дифференцированный подход;
- учёт многообразия форм предпринимательской деятельности;
- разделение и кооперация функций между федеральными, региональными и местными органами государственной власти.

Функции и принципы государства по регулированию экономики изменяются с течением времени и зависят от внутренних и внешних условий ведения национального хозяйства. Большое влияние на это ныне оказывает процесс перехода экономики на постиндустриальный этап развития, главной чертой которого является превращение информации и знаний в ведущий фактор производства. Современной России присущи значительные особенности в регулировании предпринимательства, что обусловлено масштабом, историей, ресурсной базой страны, а также проведением радикальных преобразований её экономической системы.

В настоящее время в Российской Федерации экономические условия развития предпринимательства крайне неблагоприятны. Предприятия, как правило, работают в условиях отсутствия внешних и внутренних инвесторов; спада платёжеспособного внутреннего спроса; необходимости финансирования социальных объектов в несвойственных для них масштабах, отсутствия у государства существенных финансовых ресурсов для их поддержки. Поиск рынка сбыта продукции стал главным условием «выживания» предприятий.

³ Волгин Н. А., Марголин А. М., Половинкин П. Д. Экономические функции института государственной службы и механизм их реализации в рыночных условиях. М.: Изд-во РАГС, 1997.

О низкой степени инновационности предпринимательских структур России свидетельствует вывод, отражённый в Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, утверждённой Правительством России в декабре 2011 года. В этом документе подчёркивается, что пока ещё не удалось переломить ряд значимых для инновационного развития негативных тенденций, существенно ускорить процесс интеграции российской инновационной системы в мировую систему и кардинально повысить инновационную активность и эффективность работы компаний, создать конкурентную среду, стимулирующую использование инноваций.

Доля произведенной российскими компаниями высокотехнологичной продукции в общемировых объемах экспорта в 2008 году составила 0,25% против 0,45% в 2003 году (Китай — 16,3%, США — 13,5%). Хотя Россия и входит в десятку ведущих стран мира по общему объёму внутренних затрат на исследования и разработки, но существенно отстает по такому показателю, как доля этих затрат в ВВП: 1,25% против 4,27% в Израиле, 3,96% — в Финляндии, 3,62% — в Швеции и 2,79% в США.

Сегодня серьёзной задачей государства является создание эффективной системы финансовой поддержки предпринимательства, как прямой, так и косвенной. Центральное место в системе прямого участия государства в решении этой задачи занимает финансирование НИ-ОКР и инновационных проектов из бюджетных средств. При этом должно поддерживаться оптимальное (рациональное) соотношение между базовым постоянным финансированием организаций, осуществляющих НИОКР и инновационную деятельность и целевым (разовым) финансированием, при котором средства из бюджета выделяются на конкретные инновационные проекты. Косвенная финансовая поддержка предпринимательства требует от государства активного участия в процессе совершенствования сложившейся ныне системы налогообложения и существующей практики кредитования этой экономической деятельности, а также — системы её страхования.

Налоговая система, как один из основных инструментов хозяйственного механизма играет важную роль в формировании структуры малого и среднего бизнеса. За последние пятнадцать лет эта система претерпела ряд серьезных изменений (упрощенная система налогообложения, единый налог на вмененный доход, единый сельхозналог), что в определённой степени дало положительный эффект.

Однако в целом налоговая политика государства не отвечает, в необходимой степени, интересам предпринимателей. Огромный ущерб им наносит многократное обложение доходов (на федеральном, уров-

не: налог на прибыль, налог на повышение фонда потребления, налог на добавленную стоимость, акцизы, госпошлина за пользование природными ресурсами, за операции с ценными бумагами и т. д.). Чтобы минимизировать налоги малые предприятия вынуждены проводить до половины операций в сфере наличного оборота, не оформляя юридически от 30% до 45% всех выполняемых работ. Опросы предпринимателей в отдельных регионах России, проведённые Торгово-промышленной палатой РФ, показали, что из них 75–80% считают действующую налоговую систему неэффективной, уничтожающей предпринимательство в зародыше и провоцирующей уклонение от уплаты налогов. Совокупная налоговая нагрузка на бизнес в России по-прежнему остается высокой. По расчётам Министерства финансов РФ, в 2011 году она увеличилась на 2,3% по сравнению с уровнем 2010 года. По разным оценкам, в настоящее время налоговые выплаты субъектов малого и среднего предпринимательства в среднем составляют от 10 до 30% их дохода⁴.

Налоговая система предпринимательства остаётся по-прежнему нестабильной, сложной, характеризуется неоднозначностью нормативной базы и процедур налогообложения, преобладанием фискальной направленности. Недостатком этой системы является так же отсутствие в ней механизма, стимулирующего инвестиционную и инновационную активность предпринимательства.

В международной практике используются различные системы стимулирования инновационной деятельности малого бизнеса, в том числе за счет льготного налогообложения. Наиболее действенной и распространённой льготой, предоставляемой малым инновационным предприятиям, являются налоговые каникулы, то есть установленный законом срок, в течение которого специфическая категория налогоплательщиков освобождается от уплаты того или иного налога (США, Китай, ОАЭ, Индонезии и ряд европейских стран). В России до 2001 года применялся, но затем был отменен, механизм, освобождавший от уплаты налога на прибыль в первые два года малые предприятия, производящие некоторые виды продукции. Возвращение к этой практике, освобождение малых и средних инновационных предприятий от уплаты налогов сроком на 3–5 лет (период становления), оценивается специалистами как одна из наиболее эффективных мер налогового стимулирования инновационной активности предпринимательских структур.

⁴ Р. Л. Кохнович Малое и среднее предпринимательство как надёжный и стабильный источник формирования бюджетов разного уровня. Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ, № 2 (414), 2011.

Последующее за этим введением некоторое временное сокращение налоговых поступлений, даст положительный экономический эффект в будущем, позволив реализовать интеллектуальный потенциал малого и среднего бизнеса России, послужит серьезным стимулом для притока в него инвестиций и инноваций, создаст условия для трансформации его в предпринимательство.

Таким образом, российское законодательство в сфере налогообложения малого и среднего предпринимательства, нуждается в развитии и совершенствовании с целью обеспечения его стабильности и предсказуемости, максимально возможного соответствия интересам производителей продукции.

Важным направлением совершенствования налоговой системы остаётся формирование механизма оптимального распределения налоговых поступлений от деятельности малых и средних предприятий между различными уровнями бюджетной системы, что должно способствовать формированию стабильного источника пополнения муниципальных бюджетов и развития территорий.

Существующая система кредитования предпринимательских структур, так же как и налоговая система, нуждается сегодня в преобразовании. Согласно данным опросов российских предприятий⁵ их собственные средства в финансировании новых продуктов и технологий составляют 71–87%, государственные – 2,4–4,6%, иностранные – 1,5%, банковские кредиты – 12%, облигации или акции – 2%.

Кредиты предоставляются только под залог или поручительство, которые не всегда могут быть предпринимателями предоставлены: союзы малых предприятий, как и специальные фонды, в настоящее время не могут выступать в качестве поручителей по кредитам. По данным Высшей Школы Экономики, 60% начинающих предпринимателей в 2011 году планировали привлечь средства банков и иных финансовых организаций, но реализовать эти планы не смогли. Доступ малых предприятий к коммерческим кредитам, в настоящее время практически закрыт.

Главным ограничителем развития малого предпринимательства является недостаток, как стартового капитала, так и капитала развития, низкий уровень капитализации малых предприятий, связанный со значительными трудностями в доступе малого бизнеса к финансовым ресурсам. Основными источниками финансирования субъектов малого предпринимательства в большинстве стран Центральной и Восточной Европы являются собственные сбережения предпринимателей (по от-

⁵ Российский статистический ежегодник 2009: Стат. сб./Росстат. М., 2009.

дельным странам 76–80% всех инвестиций). Самым распространённым способом привлечения финансовых ресурсов для таких субъектов хозяйствования является неформальное финансирование (так называемый «партнёрский кредит»), к которому прибегают по разным оценкам от 50 до 80% предпринимателей. Эти небольшие суммы, идут, главным образом, на пополнение оборотных средств.

Наибольшее препятствие, с которым сталкиваются новые предприятия при мобилизации стартового капитала, заключается в отсутствии «истории предприятия» и соответственно необходимой деловой репутации: банки не располагают надёжной базой данных для оценки предпринимательских качеств и кредитной надёжности предпринимателя. Особенно в трудном положении оказываются малые предприятия, занимающиеся инновационной деятельностью, сопряжённой с большими рисками, которые не вписываются в устоявшиеся традиции финансового рынка. Между тем именно для них особенно важно, чтобы банки проявляли готовность к сотрудничеству с ними и открывали им дорогу к источникам частного финансирования.

Следует создать и умножить государственные кредитные ресурсы для среднесрочного кредитования, стимулируя участие в этом процессе коммерческих банков. Нужна система фондов поддержки предпринимательских структур на федеральном и региональном уровнях, формируемых из консолидированных источников (отчислений из государственного бюджета и доходов предпринимательских структур, ресурсов, выделяемых международными организациями и т. д.).

Государство должно участвовать в создании обществ взаимного кредитования предпринимательства, организации банковских пулов (с привлечением иностранных инвесторов) для кредитования мероприятий по организации инновационного соперничества в «точках роста» российской экономики. Необходимо участие государства в формировании венчурного капитала, венчурных фирм, инновационных фондов.

Заслуживает внимания опыт финансово-кредитной поддержки малого бизнеса со стороны государства через прямые и гарантированные займы, которые выдаются небольшим положительно зарекомендовавшим себя фирмам на определённый срок под более низкие процентные ставки, чем те, что действуют на частном рынке ссудных капиталов. Гарантированные займы дают кредиторам государственные гарантии, составляющие до 90% заёмного капитала. Таким образом, государство стимулирует частные банки, торговые и промышленные корпорации, страховые компании, пенсионные фонды в предоставлении капиталов мелким фирмам. Эффективным средством поддержки предпринима-

тельства мог бы также стать залоговый реестр как надёжное средство защиты прав кредиторов.

Изменение вектора государственного регулирования в сфере страхования предпринимательской деятельности предполагает обеспечение рационального сочетания государственной и рыночной форм страхования.

Субъекты малого предпринимательства в силу своей специфики (недостаток собственных средств, небольшие объёмы производства продукции, высокая вероятность наступления страховых случаев и т. д.) в настоящее время постоянно испытывают финансовые трудности и в связи с этим оплату страховых премий чаще всего рассматривают как второстепенный платеж, в связи с чем они не представляют интереса для коммерческих страховых компаний. С другой стороны, повышенные риски обуславливают высокую стоимость страховых услуг и делают их практически недоступными для малого бизнеса. В результате эти субъекты хозяйствования остаются за пределами такого способа ограничения рисков как страхование: по данным обследования, проведенного Институтом стратегического анализа и развития предпринимательства в Москве, около 75% из общего числа обследованных малых предприятий вообще не пользовались услугами страховых компаний.

Всё это свидетельствует о необходимости активной государственной поддержки страхования малого сектора экономики, включающей: создание благоприятной правовой среды, частичное обеспечение страхования малых предприятий государственными гарантиями, создание и развитие обществ взаимного страхования. Основная цель взаимного страхования заключается в перераспределении рисков и их создание особенно актуально для вновь созданных субъектов предпринимательства.

В России реализация государственной поддержки и защиты интересов предпринимательства обеспечивается разными организационными и финансовыми структурами. Основным программным документом, определяющим его перспективы, в настоящее время можно считать утверждённую правительством в декабре 2011 года Стратегию инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. Стратегия разработана на основе положений Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года в соответствии с Федеральным законом «О науке и государственной научно-технической политике».

Лукьянова А. В.

соискатель,
Российская академия предпринимательства

Методологические подходы к планированию бюджетных расходов на оказание социальных услуг

Аннотация. В статье анализируется специфика и основные принципы планирования расходов в социальной сфере на основе нормативно-подушевого метода, рассматриваются возможности и особенности его применения в социальной сфере на примере общего образования.

Ключевые слова: социальные услуги, государственный и муниципальный бюджет, бюджетное планирование, нормативный метод, образование, бюджетирование.

Methodological approaches to planning budget for the provision of social services

The summary. The paper analyzes the specifics of the basic principles of planning and spending in the social sphere on the basis of per capita normative method, the opportunities and particularly its application in the social sphere as an example of general education.

Keywords: social services, state and municipal budget, budgetary planning, regulatory method, education, and budgeting.

В настоящее время реформирование бюджетного процесса в РФ подошло к новому этапу — реформе публично-правовых образований (ППО), при этом одним из основных инструментов повышения эффективности их деятельности должен стать комплекс мер, направленный на реформирование системы планирования бюджетных расходов государственных и муниципальных учреждений, в целях повышения качества оказываемых ими социальных услуг¹.

Реформа бюджетной сети подразумевает использование различных управленческих подходов с целью оптимизации бюджетных расходов и обоснованию их результативности в социальных отраслях².

¹ Распоряжение Правительства РФ от 30.06.2010 № 1101-р. «Собрание законодательства РФ», 12.07.2010, № 28, ст. 3720.

² Федеральный закон от 08.05.2010 № 83-ФЗ (ред. от 30.11.2011, с изм. от 06.12.2011) «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений». «Российская газета», № 100, 12.05.2010.

Бюджетный кодекс РФ³ (БК РФ) обязывает планировать расходы учреждений в форме заданий на оказание услуг за счет средств бюджета. Государственное или муниципальное задание не содержит количественных показателей сумм расходов по статьям, оно содержит сумму объема ассигнований на оказание тех или иных социальных услуг, а это значит, что возникает ситуация, когда планируя расходы отраслевых учреждений, возможно за основу будут приняты фактические значения прошлых лет и просто соотнесены с количеством потребителей услуг. Данная ситуация приводит к отсутствию обоснованности расходов, отсутствию оптимизации средств на формирование стоимости конкретной услуги, оказываемой за счет средств бюджета в социальных отраслях.

Планирование расходов — единый механизм, затрагивающий все отрасли и учреждения, оказывающие услуги. Должен быть определен единый методологический подход к планированию расходов (в настоящее время он реализуется на основе муниципальных заданий, капитальных и инвестиционных вложений, пообъектного финансирования), затем необходимо определить отраслевые особенности и учесть специфику учреждений оказывающих услуги и региональные особенности.

Рассмотрим возможные подходы к разработке методологии расчета стоимости единицы услуги нормативно-подушевым методом.

Расчет стоимости государственных (муниципальных) услуг нормативно-подушевым методом для разных групп бюджетных расходов различен.

В первую очередь, рекомендуется различать расходы, которые носят текущий характер, и капитальные (инвестиционные) затраты.

Текущие расходы осуществляются ежегодно и связаны непосредственно с предоставлением той или иной социальной услуги, в то время как капитальные (инвестиционные) расходы осуществляются неравномерно во времени и носят целевой характер (на поддержание инфраструктуры, необходимой для оказания услуги).

Для расчета стоимости социальной услуги нормативно-подушевым методом необходимо выделять по каждой услуге типовые расходы, необходимые для ее оказания.

Определение типовых расходов на оказание государственных и муниципальных услуг учитывает новые управленческие подходы, реализуемые в бюджетной системе РФ.

С целью внедрения в бюджетный процесс наиболее оптимальных и эффективных инструментов управления финансовыми потоками пред-

³ Бюджетный кодекс РФ — «Собрание законодательства РФ», 03.08.1998, № 31, ст. 3823.

лагается классифицировать расходы в бюджетной сфере согласно типовым затратам на: прямые — непосредственно относящиеся к услуге и оказывающим прямое воздействие на ее стоимость, косвенные — текущие расходы, связанные с обеспечением условий функционирования учреждения оказывающего услугу.

Рассмотрим на конкретном примере услуги общего образования каждый из этапов планирования стоимости бюджетных услуг в социальной сфере.

При определении состава и содержания бюджетной услуги необходимо выделить основные параметры данной услуги, влияющие на ее стоимость.

В примере с общим образованием данными параметрами будут являться:

- программа обучения (общеобразовательная программа общеобразовательная программа с углубленным изучением предметов, общеобразовательная программа для лицейских и гимназических классов, общеобразовательная программа с коррекционным и компенсирующим развитием и др.);
- длительность предоставления образовательной услуги (5- или 6-дневная неделя обучения с группой продленного дня или без нее);
- тип учреждения предоставляющий услугу (начальная общеобразовательная школа, в том числе и с программами дошкольного образования, основная общеобразовательная школа, средняя общеобразовательная школа, средняя общеобразовательная школа с углубленным изучением отдельных предметов, гимназия (дополнительная подготовка обучающихся по предметам гуманитарного профиля), лицей (дополнительная подготовка обучающихся по предметам технического или естественно-научного профиля), общеобразовательная школа с классами компенсирующего обучения и специальными коррекционными классами).

Следующим этапом определения нормативной стоимости бюджетной услуги является установление порядка оказания услуги.

Рассматривая данный этап на примере услуги общего образования, основными параметрами порядка оказания услуги будут являться реализация требований государственного стандарта общего образования в условиях в условиях социально-гарантированного набора социально-бытовых услуг, соблюдение требований базисного учебного плана утвержденного Министерством образования, организация горячего питания школьников и др.

Определение типовых расходов на оказание государственных и муниципальных услуг в социальной сфере учитывает новые управленческие подходы, реализуемые в бюджетной системе РФ посредством внедрения принципов бюджетирования ориентированного на результат (БОР).

Классифицировать расходы в бюджетной сфере необходимо согласно типовым затратам на:

- прямые – непосредственно относящиеся к услуге и оказывающим прямое воздействие на ее стоимость;
- косвенные – текущие расходы связанные с обеспечением условий функционирования учреждения оказывающего услугу.

В нашем примере услуги по предоставлению общего образования к прямым расходам на оказание услуги будут отнесены:

- Оплата труда основного и вспомогательного персонала, необходимого для предоставления услуги.
- Социальные начисления на оплату труда основного и вспомогательного персонала, необходимого для предоставления услуги.
- Материальные затраты, связанные с непосредственным предоставлением услуг.

К косвенным расходам, связанным с текущим обеспечением функционирования учреждения оказывающего услугу будут отнесены расходы на:

- Коммунальные услуги.
- Содержание имущества и оборудования.
- Связь, транспорт.
- Увеличение стоимости прочих нематериальных активов.
- Оплата труда административно-управленческого персонала (АУП) и обслуживающего персонала.
- Социальные начисления на оплату труда АУП и обслуживающего персонала.
- Материальные затраты на АУП и обслуживающий персонал.
- Прочие расходы.

После того как определены основные типовые расходы на услугу необходимо определить порядок их расчета и нормирования.

Рассмотрим порядок расчета типовых расходов на примере также услуги общего образования.

Возьмем для примера общеобразовательную школу. С позиции управленческого подхода к планированию финансов, предположим, что эта школа реализует внутри основной общеобразовательной программы (основной услуги первого уровня) как минимум три услуги:

- услуга начального общего образования по основной общеобразовательной программе для детей в возрасте от 6,5 до 11 лет в 1–4 классе;
- услуга основного общего образования по основной общеобразовательной программе для детей в возрасте от 11 до 16 лет в 5–9 классе;
- услуга полного среднего образования по основной общеобразовательной программе для детей в возрасте от 16 до 18 лет в 10–11 классе.

В каждой из этих услуг основные вариативные параметры будут различны: программа, группа потребителей, длительность предоставления. Следовательно, и стоимость каждой из этих трех услуг так же будет различна.

При формировании расходов данного учреждения на оказание услуг прямыми будут расходы на заработную плату педагогического персонала и материально-технические и прочие хозяйственные расходы, связанные с обеспечением образовательного процесса. Данные расходы формируются для каждой из трех услуг и вместе составляют общий фонд заработной платы основного педагогического персонала и общую сумму расходов на материально-техническое обеспечение учебного процесса (рис. 1).



Рис. 1. Пример распределения прямых затрат учреждения по оказываемым образовательным услугам

Косвенные расходы в примере с общеобразовательной школой составят расходы на фонд оплаты труда административно-управленческого персонала (ФОТ АУП) и прочего персонала, расходы на связь, транспорт, коммунальные и прочие расходы на содержание и текущий ремонт. Косвенные расходы собираются по соответствующим статьям затрат и в последующем могут быть разнесены на все услуги в пропорциональном отношении. Основой данного разнесения может быть любой показатель принятый за базисный, например в общеобразовательной школе это может быть площадь учреждения, количество предельной или фактической наполняемости школы или классов, общий объем ФОТ или объем ФОТ педагогического персонала учреждения (рис. 2).

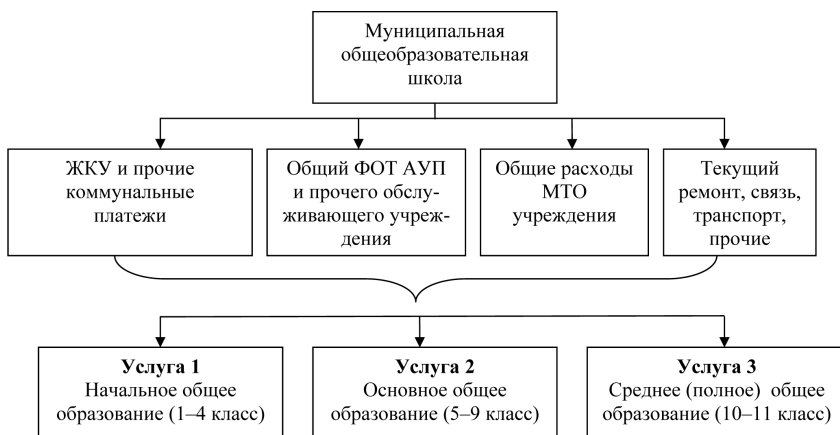


Рис. 2. Пример распределения косвенных затрат учреждения по оказываем образовательным услугам

Данный подход в методах разнесения косвенных затрат учреждения является управленческим решением и возможностью гибкого и эффективного управления расходами учреждения.

Следующим этапом определения нормативной стоимости государственной и муниципальной услуги является определение нормативов прямых и косвенных затрат.

Для определения нормативов затрат необходимо определить их основные параметры и этапы расчета.

Рассмотрим данный процесс на нашем примере.

Основные параметры для определения норматива ФОТ педперсонала и учебно-вспомогательного персонала:

- ставка/оклад педагогического и вспомогательного персонала;
- недельная нагрузка педперсонала;
- нормативная наполняемость классов;
- количество часов в неделю по базисному учебному плану (БУП);
- и т. д.

Этапы расчета норматива ФОТ педперсонала и учебно-вспомогательного персонала:

1. Расчет расходов на заработную плату педагогических работников с начислениями (без надбавок и доплат).
2. Расчет расходов на работную плату вспомогательного персонала с начислениями (без надбавок и доплат).
3. Установление надбавок и доплат к заработной плате.
4. Оценка факторов удорожания.
5. Определение норматива расходов на заработную плату с начислениями педагогического и вспомогательного персонала с учетом надбавок, доплат и факторов удорожания.

Основные параметры для определения норматива ФОТ АУП и обслуживающего персонала:

- ставка/оклад АУП и обслуживающего персонала;
- уровень администрирования в соответствии с действующей системой оплаты труда (СОТ);
- и т. д.

Этапы расчета норматива ФОТ АУП и прочего вспомогательного персонала:

1. Расчет расходов на заработную плату АУП с начислениями (без надбавок и доплат).
2. Расчет расходов на заработную плату обслуживающего персонала с начислениями (без надбавок и доплат).
3. Установление надбавок и доплат к заработной плате.
4. Оценка факторов удорожания.
5. Определение норматива расходов на заработную плату с начислениями АУП и обслуживающего персонала с учетом надбавок, доплат и факторов удорожания.

Основные параметры для определения нормативов косвенных затрат на коммунальные и прочие расходы на текущее содержание учреждения:

- Лимиты потребления и тарифы на прогнозный год по каждой коммунальной услуге.
- Фактические расходы отчетного года.

- Индекс-дефлятор в прогнозном году по сравнению с отчетным
- и т. д.

Этапы расчета нормативов косвенных затрат на коммунальные и прочие расходы на текущее содержание учреждения:

1. Расчет расходов на коммунальные услуги.
2. Расчет расходов на текущее содержание, за исключением коммунальных услуг.
3. Оценка факторов удорожания например, коэфф. село, коэфф. басейн, и т. д.
4. Определение норматива расходов на обеспечение условий функционирования учреждения с учетом факторов удорожания.

Отдельно следует отметить, что уже на этапе планирования расходов необходим сравнительный анализ затрат, определенных с использованием подушевого норматива, и затрат, определенных традиционным путем на учреждение по смете. Такой анализ позволяет выявить величины и причины отклонений для принятия управленческого решения по дальнейшему финансированию сверхнормативных затрат. Те сверхнормативные затраты, которые являются обоснованными объективными факторами, могут продолжать учитываться при планировании итоговых сумм ассигнований.

Например, объективным является фактор невозможности укрупнения малокомплектной сельской школы с учетом соблюдения условий транспортной доступности, наполняемость которой не может быть увеличена до нормы. Так, принимается решение продолжать финансировать эту школу в объеме, определенном на фактическую наполняемость классов. В случае, когда у школы выявлены необъективные факторы превышения исторически сложившихся расходов над нормативными, может быть принято решение в сокращении финансирования школы, что должно простимулировать образовательное учреждение к увеличению наполняемости до нормативной, и сокращению общего числа классов, что приведет к экономии бюджетных средств.

В целях сравнительного анализа были проведены расчеты по указанным этапам на примере нескольких общеобразовательных школ. Для услуги начальное общее образование по основной общеобразовательной программе для детей от 6,5 до 11 лет с обучением по 5-ти дневной неделе данный расчет представлен в таблице 1.

В данном примере можно увидеть, что прямые затраты по типовым общеобразовательным учреждениям составляют одинаковую сумму ассигнований на одного ученика в год. Объем ассигнований косвенных затрат учреждений является различным, что определяется

Таблица 1

Пример расчета норматива услуги «Начальное общее образование по основной образовательной программе для детей от 6,5 до 11 лет с обучением по 5-дневной неделе»

Структура норматива затрат	Школа 1	Школа 2	Школа 3	Школа 4	Школа 5
<i>Прямые затраты на образовательную услугу</i>					
ФОТ с начислениями	10240	10240	10240	10240	10240
Материально-техническое обеспечение учебного процесса	112	112	112	112	112
<i>Косвенные затраты на обеспечение условий функционирования учреждения на образовательную услугу</i>					
ФОТ с начислениями	3072	2526	2967	3390	3390
Коммунальные платежи	4320	3890	4112	5178	4932
Услуги по содержанию имущества	857	544	742	1020	911
Материально-техническое обеспечение учреждения	121	98	111	147	145
Прочие расходы	38	23	25	44	41
Итого норматив на одного обучающегося	18760	17433	18309	20131	19771

различными факторами оценки, площадью и условиями функционирования учреждений.

Если рассматривать расходы конкретного учреждения по услугам, то в нашем примере был произведен расчет по одной общеобразовательной школе оказывающей 5 основных услуг:

- основная общеобразовательная программа в 1–4 классе,
- основная общеобразовательная программа в 5–9 классе,
- основная общеобразовательная программа в 10–11 классе,
- программа коррекционного образования в 7-ом классе
- программы с углубленным изучением отдельных предметов.

Расчет был произведен исходя из длительности 5-дневной учебной недели, без групп продленного дня, без повышающих коэффициентов к окладам основного персонала и педагогического персонала, с учетом новой окладной системы оплаты труда в образовании, для школы пропускной способностью 595 человек. Основой разнесения косвенных затрат явилась численность учащихся. Непосредственный расчет представлен в таблицах 2, 3, 4.

После произведенных расчетов был проведен мониторинг и оценка непосредственного исполнения государственного (муниципального) задания на оказание государственных (муниципальных) услуг, кото-

Таблица 2

**Пример расчета прямых затрат общеобразовательного учреждения
в разрезе оказываемых услуг**

Показатель	1–4 класс	5–9 класс	10–11 класс	Коррекционное 5–9 класс	С углубленным изучением предметов
Нормативный объем услуги в натуральном выражении (чел.)	125	325	75	20	50
Зарплата педперсонала на одного учащегося, руб.	5968	713	11 202	14 569	12 883
Текущее содержание на одного ученика	141	141	141	141	141
Итого прямых нормативных затрат на одного учащегося по услуге	6110	9854	11 343	14 710	13 024

Таблица 3

**Пример расчета косвенных затрат общеобразовательного учреждения
в разрезе оказываемых услуг**

Показатель	1–4 класс	5–9 класс	10–11 класс	Коррекционное 5–9 класс	С углубленным изучением предметов
Хозяйственные расходы	75	75	75	75	75
Налоги	34	34	34	34	34
Прочие текущие расходы	10	10	10	10	10
Коммунальные услуги	912	912	912	912	912
Зарплата АУП	946	946	946	946	946
Итого косвенные затраты на одного учащегося	1976	1976	1976	1976	1976

Таблица 4

**Плановые показатели прямых и косвенных затрат по ОУ
в разрезе оказываемых услуг, руб. в год**

Показатель	1–4 класс	5–9 класс	10–11 класс	Коррек- ционное 5–9 класс	С углубленным изучением предметов	Итого сумма ассигнований учреждения
Итого прямых за- трат по услугам с учетом натураль- ного объема услуги	763 694	3 202 488	850 751	294 202	651 184	5 762 319
Итого косвенных затрат по услугам с учетом натураль- ного объема услуги	247 053	642 339	148 232	39 529	98 821	1 175 974
Итого всех затрат по учреждению	1 010 747	3 844 827	998 983	333 731	750 005	6 938 293

рый выявил типичные проблемные области при исполнении бюджета на уровне учреждения. К данным областям относятся: несоответствие нормативной и фактической наполняемости образовательных учреждений, увеличение тарифов на коммунальные услуги, превышение АУП и прочего обслуживающего персонала. Результаты учета только одного фактора, такого как снижение пропускной способности школ приводит к серьезным бюджетным потерям (таблица 5).

Таблица 5

Пример оценки и мониторинга фактического исполнения государственного задания на оказание услуг общеобразовательного учреждения

Наименование услуги	1–4 класс	5–9 класс	10–11 класс	Коррекционное 5–9 класс	С углубленным изучением предметов	Итого:
Нормативный объем учащихся	125	325	75	20	50	595 человек
Фактический объем услуги в натуральном выражении (чел)	124	267	58	20	50	519 человек
Итого прямых и косвенных фактических затрат на одного учащегося по услуге, руб.	8151	14 400	17 224	16 687	15 000	
Итого прямых и косвенных нормативных затрат на одного учащегося по услуге, руб.	8086	11 830	13 320	16 687	15 000	
Отклонение	65	2570	3904	0	0	
Объем избыточного финансирования с учетом объема услуги	8086	686 154	226 436	0	0	920 676

Подводя итог рассмотренным подходам в планировании и учете расходов в разрезе государственных (муниципальных) заданий на оказание социальных услуг можно определить преимущества, получаемые администрацией региона (муниципального образования) в результате внедрения нормативно-подушевого финансирования и новых методов управления бюджетными расходами.

1. Повышение качества управления бюджетным процессом за счет внедрения дополнительного учета по услугам возможно за счет:

- Использование гибких инструментов управления расходами (установление нормативов, анализ косвенных затрат, определение приоритетных направлений инвестиций).

- Повышение ответственности руководителей учреждений, оказывающих услуги в социальной сфере за результат за счет ведения учета в разрезе услуг на уровне учреждений,
- Накопление статистики расходов в разрезе услуг – инструмент для поиска системных факторов, влияющих на качество/стоимость социальных услуг.
- Новая роль финансистов в управлении бюджетом через инструменты установления нормативов и контроля за их исполнением.

2. Повышение качества оказания социальных услуг населению возможно за счет:

- построения системы конкуренции между поставщиками услуг за счет предоставления населению возможности выбора организации, предоставляющей услугу;
- построения системы финансирования учреждений от количества потребителей;
- построения системы отраслевой оплаты труда, при которой премиальная составляющая связана с эффективностью оказания услуг.

3. Выявление неэффективных расходов и возможность перераспределения бюджетных средств на более приоритетные направления также возможно за счет:

- оптимизации расходов учреждений (за счет перевода отдельных услуг или их части в коммерческий сектор или на платную основу);
- оптимизации структуры расходов на оказание услуг;
- оптимизации структуры бюджетной сети.

Литература

1. Бюджетный кодекс РФ – «Собрание законодательства РФ», 03.08.1998, № 31, ст. 3823.
2. Федеральный закон от 08.05.2010 № 83-ФЗ (ред. от 30.11.2011, с изм. от 06.12.2011) «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений». «Российская газета», № 100, 12.05.2010.
3. Распоряжение Правительства РФ от 30.06.2010 № 1101-р. «Собрание законодательства РФ», 12.07.2010, № 28, ст. 3720.

³ Латышев Б.В. Проблема выбора варианта выхода предприятия из кризисной ситуации // Экономическое и социальное развитие регионов России: Сборник материалов III Всероссийской научно-практической конференции. Пенза: Пензенская государственная сельскохозяйственная академия, 2005. С. 141–144.

Михель В. С.

*кандидат экономических наук, доцент,
Российская академия предпринимательства*

Антикризисное управление в российских корпорациях

Аннотация. В данной статье рассматривается сущность и практика антикризисного управления в российских корпорациях.

Ключевые слова: кризис, антикризисное управление, корпорация, управление финансами, банкротство.

Anti-recessionary management in the Russian corporations

The summary. The article devoted the crisis management in the Russian corporations.

Keywords: crisis, crisis management, corporation, finance management, bankruptcy.

Динамика развития кризиса по длительности, глубине и последствиям зависит от остроты факторов кризиса и сопротивляемости системы. В результате действия процессов саморегуляции и сопротивления системы кризис может развиваться как затухающий процесс. Напротив, при слабом сопротивлении кризис может усиливаться и даже стать процессом, который перекидывается с одного объекта (части, звена) системы на другие как при цепной реакции. Если кризис возник, то его развитие приводит к тому, что система либо сохраняется, приобретая какие-то новые качества, либо перестает существовать в прежнем виде ¹.

Слово «кризис» происходит от греческого слова «crisis», которое означает «приговор, решение по какому-либо вопросу, или в сомнительной ситуации». Диагностика кризисов в организации – это совокупность методов, направленных на выявление проблем, слабых и «узких» мест в системе управления, которые являются причинами неблагоприятного финансового состояния и других негативных показателей деятельности. Диагностику можно понимать и как оценку деятельности компании с точки зрения получения общего управленческого эффекта, и как опреде-

¹ Кован С.Е. Теория антикризисного управления предприятием. М.: КНОРУС, 2009. С. 14.

ление отклонений, существующих параметров системы от первоначально заданных, и как оценку функционирования организации в подвижной, изменяющейся внешней среде с целью предупреждения кризисов.

Методы диагностики кризиса в организации включают: мониторинг внешней среды и системный анализ сигналов о возможных изменениях состояния и конкурентного статуса фирмы, аудит финансового состояния, анализ кредитной политики и задолженности компании, определение рисков, оценку текущего состояния организации и прогнозирование ее возможных состояний в будущем.

Инструменты диагностирования кризисного состояния, такие как: статистика, моделирование, прогнозирование, эксперимент, экспертиза, маркетинговые исследования и т. д., применяются в зависимости от типа кризиса и формы его проявления.

Преодоление кризисных тенденций развития предприятия связано с мониторингом рискообразующих факторов, поэтому риск-менеджмент можно рассматривать не только как самостоятельный вид деятельности, но и как самый действенный инструмент исследования внешней и внутренней среды организации, направленной на управление внутренними и внешними источниками риска.

Для эффективного управления предприятием и постоянного поддержания его конкурентоспособности на достаточном уровне необходимо осуществлять непрерывный мониторинг и учёт многообразных внешних и внутренних факторов, влияющих на положение предприятия в конкурентной рыночной среде. При этом специфика внешних и внутренних рискообразующих факторов заключается в том, что последними, предприятие может активно манипулировать в определённых границах, в то время как, внешние рискообразующие факторы оно вынуждено принимать такими, как есть.

Антикризисное управление — такой вид управления, в котором происходят контролируемые процессы предвидения кризисов, смягчения их последствий и использования факторов кризиса для развития организации.

Цели и задачи антикризисного управления:

1. Предвидение кризиса и адекватная (в соответствии со степенью угрозы) подготовка к нему.
2. Воспрепятствование опасным факторам кризиса.
3. Управление динамикой развития кризиса (ускорить, замедлить, смягчить, усилить).
4. Обеспечение жизнедеятельности организации в кризисном состоянии.

5. Ослабление негативных последствий кризиса.

6. Использование факторов и последствий кризиса для развития организации.

Проблематика антикризисного управления очень широка и разнообразна. Проблемы, решаемые в рамках антикризисного управления классифицируются следующим образом (рис. 1).



Рис. 1. Проблемы, решаемые в рамках антикризисного управления ²

Как и в любом другом виде управления, в антикризисном управлении существуют объекты и субъекты управления.

Политика антикризисного финансового управления включает диагностику банкротства с помощью проведения финансового анализа с целью выявления угрозы банкротства и разработку мер, обеспечиваю-

² Кован С.Е. Теория антикризисного управления предприятием. М.: КНОРУС, 2009. С. 23–24.

щих выход предприятия из кризисного состояния. Подход к решению возникающих проблем должен быть ситуационным и комплексным одновременно, с учетом временного периода. Временной период характеризует цели и задачи по решению проблем в конкретное время и их изменение с течением времени, что предполагает и ведет к многообразию в принятии управленческих решений и их выбора.

Антикризисное управление актуализирует функциональные аспекты по выявлению и преодолению причин, препятствующих оздоровлению предприятия, и радикализации мер, восстанавливающих его платежеспособность. В отличие от традиционно понимаемых негативных процессов, происходящих в экономико-политической системе, как то: рост инфляции, нестабильность налоговой системы, нестабильность регулирующего законодательства, снижение уровня реальных доходов населения, рост безработицы и т. д. не являются прямыми причинами возникновения кризиса на той или иной стадии жизненного цикла предприятия и, тем более, его банкротства, однако они влияют на развитие факторов ухудшения его финансово-экономического и хозяйственного состояния³.

Исходя из вышесказанного, можно выделить, что антикризисное управление — это: обработка, изучение и анализ максимального объема информации о состоянии внешней среды и возможностях внутренней среды; прогнозирование (предвидение) развития ситуации на основании анализа и оценки информации, а также возможностей интуиции и личных качеств кадров; выбор целей, опережающих время и конкурентов, т.е. максимизация целей, пользуясь при этом правилом: то, что невозможно сегодня, завтра станет реальностью; постановка задач по достижению выбранных целей перед обществом, разбивка задач на периоды и этапы, соответствующие всё возрастающим возможностям страны; разработка и реализация мероприятий по решению задач на каждом этапе, постоянный контроль за их выполнением; познание экономического механизма возникновения возможных кризисных ситуаций и создание системы отслеживания внешних и внутренних сред с целью раннего обнаружения сигналов об угрозе приближения кризиса и его «избегания»; разработка политики поведения в случае возникновения кризисной ситуации⁴.

³ Латышев Б.В. Проблема выбора варианта выхода предприятия из кризисной ситуации // Экономическое и социальное развитие регионов России: Сборник материалов III Всероссийской научно-практической конференции. Пенза: Пензенская государственная сельскохозяйственная академия, 2005. С. 141–144.

⁴ Марков Д. А. Управление предприятием в условиях глобального экономического кризиса // Вестник Пермского государственного технического университета. Социально-экономические науки. 2009. № 3. С. 236–241.

В 2009 г. было проведено совместное исследование ИСКУ и компании КПМГ «Корпоративное управление в условиях финансово-экономического кризиса», в котором приняли участие более 30 крупнейших Российских компаний. Ключевыми проблемами, в области корпоративного управления, в условиях финансово-экономического кризиса, названными респондентами, являются отсутствие эффективной системы управления рисками в российских компаниях и формальный характер сложившихся корпоративных процедур. Более трети респондентов также указали на пренебрежение интересами миноритарных акционеров.

Ключевым аспектом, который необходимо изменить, почти все респонденты указали систему управления рисками. Также почти половина респондентов (48%) считает, что необходимо менять систему внутреннего контроля⁵. Респонденты определили необходимость формирования эффективной системы управления рисками в российских компаниях. Почти 2/3 участников опроса (69%) определили эту реформу как самую важную. На втором месте респонденты предложили активизировать диалог между советом директоров, акционерами и инвесторами.

Ключевыми вопросами, на которых необходимо сконцентрироваться в условиях кризиса, респонденты определили эффективность системы управления рисками и стратегические вопросы. Немаловажным направлением улучшения также являются вопросы идентификации и оценки факторов риска.

Более половины респондентов считают, что в условиях кризиса в первую очередь независимые директора должны заниматься повышением эффективности системы риск менеджмента и внутреннего контроля. Почти половина опрошенных также считает, что существует необходимость более эффективного контроля деятельности менеджмента независимыми директорами. В то же время, почти каждый восьмой участник опроса указал на реальное отсутствие в России независимых директоров.

Большинство респондентов (58%) полагают, что повышение уровня корпоративного управления может стать одним из важных инструментов преодоления кризиса лишь будучи реализованным в комплексе с другими мерами.

При определении возможных изменений в законодательство, респонденты указывали как общие направления:

- повышение уровня требований к раскрытию информации, изменений в сфере акционерных соглашений, и ответственности

⁵ Корпоративное управление в условиях финансово-экономического кризиса. http://www.kpmg.com/RU/ru/WhatWeDo/Special-Interests/Audit-Committee-Institute/events/Documents/2009-16-06-survey_results.pdf

членов Совета Директоров и менеджмента за результаты деятельности компаний;

- наличие по-настоящему Независимых Директоров в Советах Директоров государственных компаний и компаний с большой долей государственного участия.

Так и конкретные рекомендации:

- принятие в РФ законодательства, аналогичного Закону Сарбейнса-Оксли;
- внесение изменений в Федеральный закон «Об акционерных обществах», Положение о деятельности по организации торговли на рынке ценных бумаг (утв. Приказом ФСФР от 9 октября 2007 г. № 07-102/пз-н), принятие закона «О противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком»;
- формализация процедуры принятия решений по вопросам, связанным с формированием исполнительных органов, утверждением стратегии общества и т.д.;
- возможное введение нормы об отмене ограничения на приобретение собственных акций, установленных ФЗ «Об АО» при условии утверждения ФСФР плана, аналогичного правилу 10b-18 (США);
- предоставление возможности формирования единого централизованного корпоративного управления в группе компаний (отказ от положения, что входящие в группу юридические лица формально являются самостоятельными хозяйственными субъектами со своими «независимыми» органами управления), упрощение реорганизации внутри группы, передачи активов внутри группы компаний, принятия решений по одобрению сделок внутри группы;
- обеспечение возможности трансфертного ценообразования, в т. ч. возможное законодательное закрепление, условия, что на сделки с дочерними компаниями не распространяются требования о сделках с заинтересованностью.

В любом случае, вопрос об изменениях в российском корпоративном законодательстве стоит достаточно остро и требует тщательной проработки.

Литература

1. Кован С. Е. Теория антикризисного управления предприятием. М.: КНОРУС, 2009. С. 14.
2. Латышев Б.В. Проблема выбора варианта выхода предприятия из кризисной ситуации // Экономическое и социальное развитие регионов России: Сборник материалов III Всероссийской научно-практической конференции. Пенза: Пензенская государственная сельскохозяйственная академия, 2005. С. 141–144.
3. Марков Д. А. Управление предприятием в условиях глобального экономического кризиса//Вестник Пермского государственного технического университета. Социально-экономические науки. 2009. № 3. С. 236–241.
4. Ожегов С. И. и Шведкова Н. Ю. Толковый словарь русского языка: - М.: Азбуковник, 2002. С. 25.
5. Корпоративное управление в условиях финансово-экономического кризиса. http://www.kpmg.com/RU/ru/WhatWeDo/Special-Interests/Audit-Committee-Institute/events/Documents/2009-16-06-survey_results.pdf

Надиров Р. Н.

соискатель,
ДГСХИ (г. Махачкала)

Перспективы развития земельных отношений в Дагестане

Аннотация. В статье исследована современная практика регулирования земельных отношений в Дагестане и даны рекомендации по перспективному развитию земельной реформы в регионе.

Ключевые слова: региональная система землепользования, землеобеспеченность, земельная реформа, субъекты землепользования, практика регулирования земельных отношений.

Prospects of development of ground relations in Dagestan

The summary. In article modern practice of regulation of ground relations in Dagestan is investigated and recommendations about perspective development of land reform in region are made.

Keywords: regional land tenure system, land security, land reform, subjects of land tenure, practice of regulation of ground relations.

Одна из специфических черт в Дагестане определилась формированием региональной системы землепользования, в основу которой легла передача в хозяйственное пользование (но не в административное управление) земель, находящихся на равнине, горным и высокогорным районам. На первых этапах своего развития такая система хозяйствования не выражала явный конфликтогенный характер. Однако стремительно растущее население равнинной зоны вследствие прежде всего активного миграционного прироста определило принципиально иное соотношение землеобеспеченности, чем это было несколько десятилетий назад, когда принимались решения о подобном способе организации землепользования. В итоге, равнинные территории, имеющие в административном распоряжении 57% сельхозугодий республики и 44,3% общей численности населения, в настоящее время имеют в хозяйственном использовании лишь 31,1% (22,6%) сельхозугодий. Сложившаяся система межзональной специализации сельского хозяйства

создала ситуацию, когда, например, два горных района с животноводческой специализацией (Гунибский и Лакский) имеют землеобеспеченность, превышающую таковую на равнине или в предгорье в 10-кратном размере и располагают 8,9% всех сельхозугодий при 2,1% от всего населения. Такой перераспределительный механизм выражается в том, что большая часть земель у хозяйств находится за сотни километров от главной усадьбы. В таких условиях хозяйствования трудно достичь высокой эффективности использования земли.

В настоящее время у хозяйств горной зоны 41,3% всех имеющихся в их распоряжении сельхозугодий находятся вне их административных границ. Кроме того, этот механизм деформирует систему расселения, создав феномен разделенных семей, когда один из членов семьи (как правило, глава) по несколько месяцев работает вдали от основного места проживания. С другой стороны, расширяется число населенных пунктов, формально являющихся кутанами для временного проживания животноводов и де-юре относящихся к горным территориям, но де-факто превращающихся в сельские территориальные образования с формальной принадлежностью к равнине. Еще более мозаична ситуация с обеспеченностью пашней. Лишь 16,1% пашни расположено в административных границах горных территорий и 25,9% — в границах высокогорной зоны. Вариация распределения внутри этих зон еще более значительна.

В этой связи проведение земельной реформы не должно сводиться лишь к требованию обязательного введения частной собственности на землю. В условиях Дагестана с его интенсивными параметрами демографического роста этот вариант земельных преобразований требует глубокой проработки.

Оценивая ситуацию в целом, необходимо отметить, что, несмотря на ряд положительных итогов в земельной реформе процессы реформирования протекали непоследовательно, бессистемно и крайне медленно. В полной мере не используется финансовый и инвестиционный потенциал земли и иной недвижимости.

Развитие рыночных условий определяет цену земли в соответствии со спросом и предложением.

Платность землепользования и землевладения один из эффективных рычагов земельной реформы, рационального отношения к земельным ресурсам. Необходимость и цель введения земельного налога вытекает также из развития рыночного механизма, предпринимательской деятельности, коренного изменения отношений к земле. Посредством налогового регулирования создаются условия, когда будет невозможно

иметь неиспользуемые земли и невыгодно использовать их неэффективно. Администрациям районов и городов необходимо принять меры по сохранению и увеличению ценных сельскохозяйственных угодий, восстановлению многолетних насаждений, вовлечению в сельскохозяйственный оборот неиспользуемой пашни, не допускать их необоснованное списание и перевод в менее ценные виды угодий.

Перспективы земельной реформы в Дагестане мы в первую очередь связываем с решением следующего ряда задач общереспубликанского значения:

- дальнейшая разработка, совершенствование и реализация программ, законодательных актов и нормативных документов, регулирующих земельные и имущественные отношения;
- инвентаризация земель городов и формирование объектов недвижимости;
- создание единой информационной системы государственного земельного кадастра и регистрации прав на недвижимое имущество;
- проведение массовой оценки земель и переход на новый механизм налогообложения прав на землю и сделок с землей на основе кадастровой (рыночной) оценки земель и иной недвижимости с целью создания базы для перехода к единому налогу на недвижимость;
- совершенствование организационной структуры сельскохозяйственного землепользования республики на основе проведения рациональных землеустроительных мероприятий;
- осуществление работ по разграничению государственной и муниципальной собственности и регистрация этих прав.

Концепция аграрного землепользования, соответствующая сложившимся реальностям, должна быть основана на представлениях о землепользовании как целостной, саморегулирующейся системе, функциональный оптимум которой достигается в процессе согласования интересов различных субъектов землепользования. Данный вывод послужил отправным положением при обосновании организационной модели системы аграрного землепользования в регионе, использование которой направлено на достижение компромисса в сложных переплетениях конкурирующих интересов в сфере земельных отношений.

На характер функциональной и территориальной организации системы аграрного землепользования региона заметный отпечаток накладывают как исторические традиции этносоциального характера, так и современные интеграционные тенденции формирования простран-

ственной структуры регионального хозяйства. Сложившаяся к настоящему времени в регионе система аграрного землепользования объективно предопределила низкие стартовые и конкурентные возможности для развития его сельского хозяйства в рыночных условиях. Особенности аграрного землепользования в Дагестане, затрудняют выход республики на лидирующие позиции в межрегиональном рынке сельскохозяйственной продукции. К главным из них относятся следующие:

- низкий уровень землеобеспеченности граждан, обусловленный исчерпанностью фонда свободных земель и интенсивным использованием наличных сель-хозугодий;
- наличие в составе сельскохозяйственных земель значительных по масштабам территорий (горных и высокогорных), малопригодных для многоотраслевого аграрного производства;
- производство подавляющей части сельскохозяйственной продукции в личных подсобных и индивидуальных хозяйствах;
- слабая развитость коллективно-арендной системы землевладения как одной из наиболее эффективных рыночных форм хозяйствования в сельской местности региона.

Одной из специфических черт хозяйствования в советском Дагестане было развитие такой системы землепользования, в основу которой легла передача в безвременное пользование (но не в административное управление) равнинных земель хозяйствам горных и высокогорных районов. На первых этапах своего развития такая система экономико-географических отношений не выражала явный конфликтогенный характер. Однако стремительно растущее население равнинной зоны вследствие прежде всего активного миграционного прироста, определило принципиально иное соотношение землеобеспеченности на равнине. Подобный мозаичный (чересполосный) характер землепользования не имеет аналогов в России, а природу такого механизма определили прежде всего внеэкономические установки:

- необходимость поддержания социальной справедливости на уровне земле-обеспеченности различных территориальных групп населения;
- в полиэтническом регионе от характера землепользования во многом зависит его социально-экономическая и геополитическая стабильность;
- особенности национального менталитета предполагают четкое определение и обозначение правовых основ землепользования с целью исключения стихийных регуляторов в земельных отношениях.

При проведении земельной реформы в республике целесообразно избегать «перехлестов» в практике освоения экономических рычагов частного землевладения. В условиях Дагестана с его достаточно устойчивой исторической традицией общинного землевладения и интенсивными параметрами демографического роста сельского населения стихийно-рыночный вариант земельных преобразований проблематичен и требует глубокой проработки. Данные неоднократных социологических опросов и реальная практика управления землепользованием в республике указывают на то, что большая часть дагестанского населения отдает предпочтение коллективным формам земельной собственности, в частности, механизму коллективной аренды сельхозугодий.

В современной практике регулирования земельных отношений в Дагестане основное значение приобретают вопросы согласования локальных интересов землепользования, природа которых в большинстве случаев имеет окраску скрытого этносоциального противостояния. В таких ситуациях существующая как республиканская, так и общегосударственная нормативно-правовая база землепользования не способна выполнять назначение проблемно-устраняющего механизма. Поэтому решение такого рода проблем почти всегда выливается в согласовательную процедуру, осуществляемую с представителями высших республиканских органов власти.

Литература

1. Раджабова П. А., Сайпудинова З. С. Проблемы и перспективы использования земельных ресурсов Республики Дагестан. Стратегия экономического развития РД до 2020 г. г. Махачкала 2008 г.
2. Амиров С. А. Агропромышленный комплекс Дагестана №№ 1–2 (24–25), г. Махачкала, 2010.

Никлаус А. А.

аспирант,
Академия «МНЭПУ»

Будущее России на примере анализа политических ценностей в условиях современных экономических установок

Аннотация. Изменения в мировоззрении граждан страны могут послужить важным индикатором реальности общественной трансформации в целом. Анализируя и синтезируя такие сдвиги можно позволить глубже понять причины успехов и неудач происходящих в России институциональных преобразований, также оценить эффективность самой трансформации российского общества, его сознания и, как следствие, ценностей политической культуры.

Ключевые слова: политические ценности, динамика трансформации, сознание, современное российское общество, будущее государства.

The future of Russia in the context of analysis of political value orientations

The summary. Changes in the outlook of the citizens of the country can serve as an important indicator of the reality of social transformation in general. Analyzing and synthesizing these shifts can allow a deeper understanding of the reasons for successes and failures taking place in Russia of institutional reforms, also assess the effectiveness of the transformation of the Russian society, of his mind, and, as a consequence, the values of political culture.

Keywords: political values, dynamics of transformation of the consciousness, the contemporary Russian society, the future of the state.

Многие авторы интерпретируют политические процессы, происходящие в современной России, как модернизационные, ведущие к «осовремениванию» общества. Модернизация в современных обществах явилась постепенным переходом от пассивного к активному поведению. Считается, что в традиционных или предмодернистских обществах, участники не высоко оценивают свои способности, поскольку само их существование и выживание как вида в большой степени определяется зависимостью от окружающей среды: они думают не столько о будущем, сколько о настоящем.

В современных обществах, наоборот, общество настроено более оптимистично, планирует свое будущее, и придает особое значение личной автономии и индивидуальной свободе.

Главные черты современности отражены в образе и стиле жизни людей, в их действиях и поведении, в том, что они считают важным, в структуре их личной жизни, в восприятии личностями самих себя, в том, как они взаимодействуют с обществом в целом.

И. М. Клямкин подчеркивает, что проблема модернизации в России подменяется «проблемой реанимации традиционного государства и его адаптации к современным условиям»¹. Государство ни одной модернизационной задачи решить не сможет, ибо нельзя идти вперед, глядя назад. Это означает, что Россия, в конечном счете, обречена на либерализм. При иной парадигме она просто не будет способна к устойчивому развитию и начнет «превращаться в маргинальную страну и, учитывая ее многонациональность и многоконфессиональность, со временем распадется»².

Можно разделить позицию В. О. Рукавишникова, который считает, что «ускоренная вестернизация» — более точное определение происходящего в России процесса развития, нежели его определение, как «догоняющая модернизация»³.

Отмечается, что исследуя политическую структуру сознания, специфика его заключается в том, что оно играет наиболее активную роль в обществе, служит связующим звеном между экономикой и различными формами общественного сознания, является осознанием политических отношений данного общества, в котором отражаются важнейшие реальности эпохи, уровень развития общества, особенности присущей ему социальной структуры и системы социальных отношений.

Именно здесь зарождаются ценностные ориентации и предпочтения, которые выступают в качестве истоков и мотиваций той или иной программы развития, хотя процесс этот сам по себе крайне сложен и противоречив.

За прошедшие годы в нашей стране произошла действительно радикальная ломка основ прежнего сознания, а именно ценностей. Но даже при их глубинном преобразовании нередко воспроизводятся сте-

¹ Клямкин И. М. Постмодерн в традиционном пространстве // Полис. 2004. № 1. С. 21.

² Там же, С. 22.

³ Рукавишников В.О. Политическая культура в постсоветской России // Социально-политический журнал. 1998. № 1. С. 171.

реотипы «старого» мышления, прежних ценностных ориентации с переменной знака⁴.

Произошедшие в последние десятилетия в развитии России глубокие качественные сдвиги повлияли на изменение общественного строя и политической системы, претерпела изменения социальная структура, получили широкое распространение новые идеи, виды деятельности, жизненные стратегии. В сознание россиян прочно вошли демократические ценности и понятия рыночной экономики, объективнее стал взгляд на опыт других стран и собственное прошлое, что качественно отразилось в представленных цифрах социологических исследований.

В процессе этих изменений российское общество приобрело многие черты ранее не свойственные, что указывает на сближение с другими европейскими странами. Одновременно у россиян окрепло сознание своей принадлежности к международному сообществу, прежде всего к европейскому миру. В массовом сознании соотечественников ясно прослеживается стремление к сотрудничеству с Западом.

Вместе с тем тенденции позволяют говорить о том, что российский путь развития вряд ли поддается унификации и стандартизации. В истории основных российских трансформаций последних десятилетий выделяются два периода.

Первая половина 90-х годов — это время стремления россиян к западному опыту, сопровождающегося настойчивыми попытками переноса на российскую почву различных образцов и моделей зарубежного происхождения, а правомерность российской специфики при этом нередко подвергалась сомнению или отвергалась как нечто ретроградное.

Реакцией на односторонность этих увлечений стало формирование в середине 90-х годов консервативной волны, которая в значительной мере определяет нынешнее состояние массовых умонастроений россиян. Главной доминантой этой волны стало возвращение от западных увлечений периода становления демократии к «исконно российским» представлениям, нравственным устоям и образу жизни, что соответственно повлекло за собой и изменения в общественном сознании и новой «логикой» ценностных ориентиров.

Консервативная волна выявила и актуализировала целый ряд особенностей российской социокультурной среды, относительно независимых от колебаний политической конъюнктуры и способных заново воспроизводиться в меняющихся исторических условиях. Эти способ-

⁴ Поливаева Н.П. Тип общества и политическое сознание // Вестник МГУ. 2002. № 2. С. 9.

ности в известном смысле можно рассматривать в качестве инвариантов, характеризующих российский (русский) менталитет в сопоставлении с духовными традициями других стран и народов.

На рубеже 90-х годов установки и ценности стали активно вытесняться идущими с Запада жизненными приоритетами, связанными с идеей количественно измеримого экономического успеха. Данный процесс особенно сильно затронул молодое поколение, вступающее в жизнь и использующее новые шансы, предоставляемые рыночной экономикой и открытым обществом. Это обстоятельство, казалось бы, давало основание для того, чтобы однозначно соотнести противостоящие друг другу ценностные ориентации с модальностями исторического периода, определив одну из данных ориентаций как архаическую, а другую — как современную. Однако сегодня такое умозаключение выглядит уже далеко не бесспорным. Во всяком случае, традиционные «идеалистические» ценности восстановили свое влияние на общество именно тогда, когда оно уже прошло через некоторый опыт демократизации и рыночных реформ.

Наблюдаемая динамика российского массового сознания сегодня, аналогична распространению так называемых постматериалистических или постэкономических ценностей в западных обществах. Однако в реальности, данное сходство имеет лишь поверхностный облик. В России имеет место не свободная игра индивидуализированных потребителей в условиях переизбытка материальных благ, а процесс «укрепления духа» с целью выживания в достаточно трудной, а для большинства населения — за чертой бедности, экстремальной ситуации. Значение материальных благ и выраженного в их количестве и качестве успеха, снижается здесь не потому, что они стали легко доступными, а, напротив, потому, что для огромной массы людей даже относительное изобилие становится малореальным. Исходя из этого, процессы, происходящие сегодня в России, правильнее определить не как тенденция к движению к постматериалистическим ценностям, а как вектор формирования новой культуры и нового ценностного изменения. И во многом это результаты последних социально-политических потрясений, кризисов и т.п. Наглядное тому подтверждение находит отражение в исследованиях посвященных вопросу трансформации общественного сознания и политических ценностей.

Важные различия между российским обществом и странами Западной Европы проявляются и в плоскости отношений между личностью, обществом и государством. Это непосредственно проявляется в характере преобладающих форм идентичности, в межэтнических отношениях, в трактовке взаимных обязанностей гражданина и государства.

С точки зрения типологии обществ, различия и их сравнительный анализ весьма существенны. Однако они не означают, что Россия и ее население отворачиваются от возможных перспектив глобальной интеграции и идеи прогресса в целом. Приведенные данные говорят о том, что россияне в целом ориентированы на современные формы жизни и хозяйствования, и при этом они во многом больше мотивированны к социально-политическим, экономическим и технологическим инновациям, нежели население ряда других европейских стран. Несмотря на крайне неблагоприятные материальные условия и почти полное отсутствие поддержки со стороны государства, россияне прилагают большие усилия к повышению уровня своего образования, освоению современного информационного пространства и приобретению для этого знаний, умений и навыков.

Результаты позволяют уверенно утверждать, что в плане «человеческого капитала» Россия сохраняет весьма высокий потенциал к модернизации. Важно только, чтобы данная стратегия модернизации не была оторвана от национального опыта и учитывала психологические особенности и взгляды россиян, традиционно ориентированных на сильное государство, не только поддерживающее «правила игры», но и способное к активному историческому целеполаганию, а также обращала на особенности менталитета и своеобразия политической культуры.

Подводя итоги анализу новой общественной парадигмы, можно сделать вывод, что в основе своей российское общество переболело различного рода преобразованиями, как структурными, так и институциональными. Медленно, но последовательно возникла новая система ориентаций, предполагающая наличие доминирующего в политической системе центра, как в смысле ценностей центризма, так и в прямом смысле «центра власти». Состояние хаоса сменилось тенденцией, ориентированной на порядок и власть, которая получила, наконец, возможность опереться на те социальные слои, которые были для нее недоступны последние пятнадцать лет. Именно такого рода тенденция и общественные ожидания в силу ряда причин сконцентрировались на фигуре В.В. Путина, предопределив его победу на очередных президентских выборах 2012 года.

В целом, как свидетельствуют результаты проведенного исследования, россияне отдают себе отчет в огромных возможностях своей страны. И это, несмотря на характерный для морально-психологической атмосферы в стране высокий уровень тревожности, позволяет им смотреть в будущее с изрядной долей оптимизма. При этом в массовом сознании четко обозначилась доминирующая точка зрения на общенациональные

приоритеты и средства обеспечения оптимальных для России сценариев развития. Большинство россиян выступают за концентрацию усилий общества и государства на развитии науки и образования. Учитывая сложившуюся на сегодня сырьевую ориентацию российской экономики, этот социальный заказ потребует серьезной корректировки проводившейся в последние годы экономической политики, а также пересмотра места России в ценностном осознании общества.

Литература

1. Рукавишников В. О. Политическая культура в постсоветской России // Социально-политический журнал. 1998. № 1
2. Поливаева Н.П. Тип общества и политическое сознание // Вестник МГУ. 2002. № 2.
3. Клямкин И. М. Постмодерн в традиционном пространстве // Полис. 2004. № 1.
4. Гавра Д. П. , Соколов Н. П. Исследование политических ориентаций // Социол. Исслед. 1999. №1.
5. Башкирова Е.И. Трансформация ценностей российского общества // Полис, 2000 г. № 26.

Олейников А. С.

аспирант,
Государственный университет управления

Управление инновациями и конфликтами интересов на отраслевом уровне (на примере транспортного комплекса)

***Аннотация.** В статье рассматриваются основные направления зависимости инновационного процесса от эффективности управления конфликтами интересов. Проведен анализ факторов, составляющих конфликт интересов, отрицательно и положительно влияющих на инновационный процесс. Предложены пути минимизации негативного влияния и управления конфликтами интересов, направленные на успешное инновационное развитие транспортного комплекса.*

***Ключевые слова:** инновационное развитие, конфликты интересов, система государственного управления.*

Management of innovations and conflicts of interests on the level of the sector of economy (by example of the transport complex)

***The summary.** In article the basic directions of the correlation between innovation process and the effectiveness of the conflicts of interests' management are considered. The factor-components of the conflict of interest that influence the innovation process in the positive as well as in the negative way are analyzed. The ways to minimize the negative influence of the conflicts of interests and its management towards successful innovation process development are proposed.*

***Keywords:** innovation development, conflicts of interests, state management system.*

В настоящее время проводится активная работа по переходу транспортной системы страны на инновационный путь развития. Такой переход требует пересмотра государственной политики в отношении научного обеспечения развития транспорта и подготовки современных кадров. Только внедрение и использование новых знаний и технологий позволит идти по пути формирования интегрированной транспортной системы страны, адекватной современным требованиям безопасности, экологичности, качества и конкурентоспособности, соответствующим

наилучшим мировым стандартам, и обеспечивающей растущие потребности отечественной экономики и населения.

Конфликт интересов, т.е. наличие вторичного (в том числе, возможно, коррупционного) интереса наряду с основной обязанностью у лица, принимающего решение, — источник многих проблем в процессе принятия управленческих решений. Вместе с тем, своевременная идентификация таких конфликтов и принятие мер по минимизации их негативных последствий может существенно повысить эффективность управления, особенно в инновационной сфере. [2]

Инновационное развитие транспортного комплекса России сопровождается значительными изменениями в сложившихся и функционирующих системах и взаимодействиях между ними. Элементы этих систем по своей природе не склонны к изменениям, особенно в условиях благоприятных для них, ведь в новых условиях, их положение может измениться в худшую для них сторону. [4] Поэтому интересы этих элементов не совпадают с необходимостью и склонностью системы к модернизации. Только волевые решения высшего руководства, возможно, неудобные для элементов системы, могут привести к положительным результатам.

Успешное инновационное развитие транспортного комплекса Российской Федерации нельзя обеспечить только правовыми методами. Необходимо исследовать механизмы действия экономических законов с учетом всех существенных интересов и использовать их в решении всего комплекса проблем, препятствующих созданию системы эффективного обеспечения инновационного развития, отвечающего требованиям XXI века. [1]

Поиск решения проблем обеспечения инновационного развития, как транспортной отрасли, так и всей экономики в целом, требует совершенствования государственного регулирования.

Институциональные меры, такие как положительный внешний аудит или проверки, могут играть важную роль в управлении конфликтными ситуациями. Могут оказаться эффективными и другие меры, в том числе ограниченное или полное обнародование раскрытых интересов и/или формирование устойчивой культуры управления, поддерживающей добропорядочность. И все же в такой деликатной сфере как бюджетное финансирование инновационной деятельности может быть недостаточно. Более того, многие меры, направленные по замыслу их разработчиков на повышение эффективности бюджетных вложений, порождают конфликты интересов и приводят, наоборот, к снижению эффективности.

Многие российские предприятия, функционирующие в транспортной отрасли, в процессе своей деятельности, в том числе, инновационной, даже по мелким вопросам, опираются в избыточные административные барьеры, что противоречит указаниям Президента и Правительства Российской Федерации «перестать кошмарить бизнес». Государственные структуры только в последнее время начали проявлять должный интерес к новым разработкам, представленным малыми и средними предприятиями, а они, в свою очередь, не имеют достаточных собственных средств для апробации и внедрения инноваций в свое производство. Конфликт интересов здесь заключается именно в том, что, по сути, государственные органы власти, не оказывая необходимой поддержки предприятиям в процессе их инновационной деятельности, препятствуют государственному же инновационному развитию, что является одной из важнейших задач России в настоящее время. [4]

В свою очередь, как крупные, так и малые и средние предприятия также не проявляют интереса к инновациям, поскольку модернизация производства, внедрение новых технологий сопряжено со значительными финансовыми затратами, которые приносят дивиденды лишь в долгосрочной перспективе.

При всем при этом, конфликт интересов следует рассматривать не только как тормоз на пути инновационного развития и источник коррупции, а как инструмент управления инновациями. Таким образом, получается, что конфликт интересов может рассматриваться не только как наличие коррупционного интереса наряду с основной обязанностью у лица, принимающего решение, но и как препятствие на пути реализации уже утвержденной и согласованной цели, ликвидация которого требует нестандартного, инновационного подхода, либо технического, либо управленческого характера. [2]

Но при реализации государственной политики, направленной на инновационное развитие, органы государственной власти внутри себя испытывают конфликты интересов административного характера, ключевым фактором которых является коррупция. Для многих определенных интересов повышение эффективности экономики, в том числе транспортной отрасли, просто напросто невыгодно, ведь это повлечет за собой разрушение устойчивых коррупционных связей и схем.

Получается так называемый замкнутый круг – «круговой конфликт инноваций».

Однако, при этом отсутствие у субъекта принятия решений коррупционного интереса наряду с основной обязанностью – может привести к застою в инновационном развитии отрасли. Известный поли-

толог Станислав Белковский писал: «Чиновник, который взятку не берет, ничего не делает вообще, и там, где нет коррупции, очень часто наблюдается полный паралич бюрократического механизма на всех уровнях». Если есть интерес в том или ином проекте – проект скорее всего будет реализован, по крайней мере, конкретный субъект этого интереса приложит все усилия для реализации. В том случае, если инновационный проект несет в себе реальную социальную функцию, заведомо несет в себе пользу для общества, для государства, происходит ситуация совпадения интересов всех сторон, задействованных в процессе. [1] Другое дело, чтобы если бы была создана система поощрения должностных лиц официально за успешную реализацию крупных важных инновационных проектов, производителям инноваций и компаниям, которые являются исполнителями проектов, не пришлось бы искать нелегальные способы «заинтересовать» должностное лицо в своем проекте.

Для успешного инновационного развития транспортного комплекса России с учетом создания условий, повышающих эффективность управления конфликтами интересов в течение этого процесса, необходимо следующее:

- перейти на программно – целевой метод планирования внедрения инноваций с обеспечением целевого финансирования отдельных научных программ и мероприятий;
- ежегодно составлять планы внедрения инноваций в строительство, ремонт и содержание дорог с разделением инноваций на массовое применение и экспериментальное (опытное) применение;
- при планировании внедрения инноваций одновременно предусматривать затраты на подготовку кадров;
- в заданиях на проектирование устанавливать требования к внедрению инноваций на основе ежегодных планов внедрения;
- создать на базе отраслевой науки полигоны для опытно-экспериментальной проверки новых конструкций дорожных одежд, покрытий и материалов, исследований вводно-теплового режима земляного полотна в реальных условиях воздействия транспортных потоков, в том числе путем выделения специальных полосы движения для опытных работ на существующих дорогах и создания усовершенствованного кольцевого стенда для оперативных испытаний новых технологий и материалов под современные транспортные нагрузки;

- сформировать для организации и развития отраслевой лабораторной базы целевую ведомственную Программу;
- привлекать для проведения фундаментальных научных исследований академическую науку;
- организовать взаимодействие с наукой ВПК и применение на транспорте высоких технологий двойного назначения;
- ввести в договора с субъектами Российской Федерации обязательства по внедрению инноваций;
- усовершенствовать систему изучения зарубежного опыта с выездом на место групп специалистов с обязательной подготовкой отчетов и рекомендаций;
- провести с привлечением ученых и специалистов инвентаризацию выполненных ранее научных разработок с выбором из них работ актуальных для внедрения.

Литература

1. Дарендорф Р. Современный социальный конфликт // Иностранная литература. 1993. № 4. С. 236–242.
2. Ланцов В. М., Сабиров С. И., Устинов А. Э., Киреева Т. М., Куракин А. В. Коррупция и борьба с ней: сущность и классификация коррупции. Казань: ЗАО «Новое знание», 2009.
3. Андреева Т. Стратегия инноваций в транспортной сфере // Наука и техника в дорожной отрасли», 2008. № 34.
4. Белковской С. Россию без коррупции разобьет паралич. М.: Свободная пресса, 14.04.2010.

Половинкин П. Д.

*доктор экономических наук, профессор,
Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ*

Сахарнов Ю. В.

*доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства*

Курило В. М.

*доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства*

Консолидирующая роль саморегулирующих организаций в развитии предпринимательства

***Аннотация.** В работе доказано, что для создания реального ресурсного резерва организации необходимо полное и безоговорочное выполнение поставленных задач по повышению энергоэффективности всего промышленного и жилищно-коммунального комплексов, всестороннее изучение принципов и методов реализации задач в области энергоэффективности в регионах. Особое внимание в статье уделено взаимосвязи между кластером саморегулирующей организации в области энергоаудита, энергосервисных компаний и предприятий энергоэффективной направленности, источниками их финансирования.*

***Ключевые слова:** энергосбережение, энергетическая эффективность, энергоаудит, саморегулируемая организация.*

Consolidating role of the self-regulating organizations in business development

***The summary.** In work it is proved that for creation of a real resource reserve of the organization full and unconditional performance of tasks in view on increase of power efficiency of all industrial and housing-and-municipal complexes, all-round studying of principles and methods of realization of problems in the field of power efficiency in regions is necessary. The special attention in article is given interrelation between cluster to the self-regulating organization in the field of power audit, the power service companies and the enterprises of a power effective orientation, sources of their financing.*

***Keywords:** energy-savings, power efficiency, energyaudit, selfmanaged organization.*

В целях стимулирования энергосбережения и повышения энергетической эффективности промышленных предприятий, организаций, объектов ЖКХ принят Федеральный закон № 261-ФЗ от 23.11.2009 г. «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (далее – Закон). Одной из приоритетных задач, поставленных в Законе, является проведение обязательных энергетических обследований.

Согласно Ст. 16, п. 1. Закона обязательному энергетическому обследованию подлежат:

- 1) органы государственной власти, органы местного самоуправления, наделенные правами юридических лиц;
- 2) организации с участием государства или муниципального образования;
- 3) организации, осуществляющие регулируемые виды деятельности;
- 4) организации, осуществляющие производство и (или) транспортировку воды, природного газа, тепловой энергии, электрической энергии, добычу природного газа, нефти, угля, производство нефтепродуктов, переработку природного газа, нефти, транспортировку нефти, нефтепродуктов;
- 5) организации, совокупные затраты которых на потребление природного газа, дизельного и иного топлива, мазута, тепловой энергии, угля, электрической энергии превышают десять миллионов рублей за календарный год;
- б) организации, проводящие мероприятия в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности, финансируемые полностью или частично за счет средств федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации, местных бюджетов.

Законом определен крайний срок проведения первого обязательного энергетического обследования – до 31.12.2012 г. (Ст. 16, п. 2). Проводить энергетические обследования имеют право исключительно специализированные компании (энергоаудиторы) входящие в состав саморегулируемых организаций, включенных в государственный реестр СРО Минэнерго России в области энергетического обследования (Ст. 15, п. 4). В соответствии со Ст. 18., п.6 членами саморегулируемой организации могут быть и иностранные юридические лица. Вступив в члены СРО, иностранное юридическое лицо имеет право на проведение энергетических обследований на всей территории Российской Федерации.

Реализация государственной политики в данном направлении на сегодняшний день является одной из самых актуальных и одновремен-

но проблемных задач. Важность поставленной Президентом России Медведевым Д.А. задачи по модернизации топливно-энергетического комплекса и потребителей его услуг на сегодняшний день ни у кого не вызывает сомнения. Реформирование подходов к энергосбережению и создание современных энергоэффективных промышленных и жилищно-коммунальных объектов является не просто опцией в развитии нашего государства, а жизненно важным инструментарием. Как известно, решение о начале компании по повышению энергоэффективности было принято после срыва инвестиционных программ генерирующих компаний по вводу новых мощностей. Поскольку дальнейшее развитие экономики без реформирования ТЭК невозможно, то необходимую разницу в кратчайшие сроки было решено получить не за счет прироста, а за счет экономии. Несомненно, такая лояльность к игнорированию генерирующими компаниями интересов государства по развитию отечественной экономики является темой отдельного разговора, но факт остается фактом: для создания реального ресурсного резерва необходимо полное и безоговорочное выполнение поставленных задач по повышению энергоэффективности всего промышленного и жилищно-коммунального комплексов. Подводя итоги работы в этом направлении более чем за два года, можно уже сейчас делать определенные выводы.

Вывод первый. Государство четко понимает необходимость практической реализации поставленных задач в области повышения энергоэффективности и дает реальный законодательный инструментарий в виде: ФЗ № 261 от 23.11.2009 «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности»; Постановления Правительства РФ от 31 декабря 2009 года № 1225 «О требованиях к региональным и муниципальным программам в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности»; Приказа министерства регионального развития РФ от 7 июня 2010 года № 273 «Об утверждении методики расчета целевых показателей в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности, в том числе в сопоставимых условиях»; Постановления Правительства РФ от 17 октября 2009 года № 823 «О схемах и программах перспективного развития электроэнергетики»; ФЗ № 315 от 1 декабря 2007 года «О саморегулируемых организациях». Выделены финансовые средства из федерального бюджета с той целью, чтобы выполнить утвержденные региональные и муниципальные программы в области энергосбережения и достичь положительного эффекта. Наконец, предприятия, разрабатывающие и выпускающие продукцию, направленную на повышение энергоэффективности, могут рассчитывать на гарантии со стороны государства при заемном финансировании

собственных программ по развитию, на что в федеральном бюджете также запланированы немалые средства. Говоря простым языком, заинтересованность государства в решении данной проблемы и создании предпосылок и возможностей для функционирования механизма достижения эффекта экономии ресурсов – налицо.

Вывод второй основан на всестороннем изучении принципов и методов реализации задач в области энергоэффективности в регионах. Наряду с достаточно квалифицированным и профессиональным подходом в ряде республик и областей при реализации ФЗ № 261 от 23.11.2009 «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности», в большинстве регионов понимание сути поставленной задачи а, следовательно, и формирования механизмов исполнения, находится на достаточно низком уровне. Анализ существующих «болевых точек» выявил следующие моменты:

- **Информационная обеспеченность.** К сожалению, многие руководители разного уровня до сих пор не понимают сути поставленной задачи. К примеру, в многочисленных личных беседах руководители госпредприятий, региональных структур, муниципальных образований и даже работники областных министерств деятельность по выполнению ФЗ № 261 от 23.11.2009 «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности» ограничивают программами, основанными на массовом внедрении приборов учета электроэнергии. О том, что это лишь важный начальный этап серьёзной и длительной работы, многие просто не имеют понятия. Что же касается директоров промышленных предприятий, особенно малых и средних, то большинство из них даже не имеют понятия о существовании закона об энергосбережении, а если и имеют, то лишь в виде рекомендаций от своих юридических служб, но не для безусловного исполнения.
- **Системность подходов.** К сожалению, «единство подходов» проявляется только в стремлении руководителей разного уровня в организации собственной «карманной» СРО в области энергоаудита и в применении своих лоббистских возможностей для получения заказов в области энергоэффективности, как правило, за счет бюджета. Тот факт, что отсутствуют соответствующие стандарты и методики, необходимая приборная база, наличие действительно квалифицированных экспертов в области энергоаудита никого не смущает.
- **Темпы реализации.** Как известно, к концу 2012 года первый этап работы по энергообследованию промышленных предприятий,

организаций и жилищно-коммунальных комплексов должен быть завершен. Работа в этом направлении ведется более года, при этом в большинстве подлежащих обязательному обследованию субъектах данная работа даже не началась (!). Например, на окружном семинаре-совещании по вопросам энергосбережения, повышения энергетической эффективности и развития энергетического комплекса в Приволжском федеральном округе, который проходил под председательством Полномочного представителя Президента Российской Федерации в Приволжском федеральном округе Рапота Г.А., от лица государства прозвучало достаточно жесткое заявление о необходимости ускорить и конкретизировать работу в этом направлении, поскольку, даже по истечении значительного времени, после выхода ФЗ № 261 от 23.11.2009 «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности», не были выработаны единые подходы к ценообразованию при энергообследовании, в частности муниципальной собственности, что в конечном итоге создает благодатную почву для коррупции и ставит под угрозу сроки исполнения задач, поставленных Президентом России Д.А. Медведевым.

- **Качество реализации.** Обратимся к арифметике. К моменту подписания ФЗ № 261 от 23.11.2009 «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности» лицензиями (сертификатами) Министерства энергетики, дающими право работать в области энергообследований, обладали порядка 200 компаний, из которых реально данным вопросом занималось не более 70 компаний. Они то и решали, начиная с 1996 года вопросы, связанные с энергоаудитом. С момента старта процесса создания СРО в этой области и на сегодняшний день зарегистрировано более 130 саморегулируемых организаций, в каждой из которых от 25 до 50 компаний. Умножив среднеарифметическое число членов в количестве 35, на число СРО в количестве 130, получим более 4,5 тысяч компаний. Выходит, что за полтора года число профессиональных компаний в области энергоаудита волшебным образом увеличилось в 25 раз, а если вспомнить, что двухнедельный «курс молодого бойца» для энергоаудитора длительное время мог осуществляться только в г. Москва и Санкт-Петербург да и то с определенными временными интервалами, то вопросов об уровне квалификации энергоаудиторов становится еще больше, чем ответов.

Нельзя не упомянуть о псевдо-энергоаудиторах, которые рассылают руководителям предприятий и государственных структур предложение самим заполнить энергетический паспорт, не проводя никакой практической исследовательской работы, что естественно никоим образом не позволяет исследуемым субъектам достичь результата в области энергоэффективности. Поскольку деятельность таких компаний полностью дезавуирует ФЗ № 261 от 23.11.2009 «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности» и результатом их деятельности являются сфальсифицированные энергопаспорта, очевидно, что их деятельностью рано или поздно заинтересуются правоохранительные органы, а саморегулируемым организациям, включающим в себя подобных членов, зададут вопросы о целесообразности их существования.

Вывод третий. В сложившейся ситуации становится очевидным, что в существующей на сегодня двухзвенной форме механизма реализации ФЗ № 261 отсутствует третья, координирующее звено. Элементы системы управления многогранны и разрозненны: это законодательная база, государственные структуры и федеральные общественные организации в лице ТПП России, Минэнерго РФ, Министерство регионального развития РФ, Минпром РФ, РЭА Минэнерго России, РСПП, элементы исполнительной части в лице промышленного и жилищно-коммунальных комплексов. На сегодняшний день в системе управления процессами реализации действует обычная командная вертикаль, в которой отсутствует координатор, обладающий умением наладить взаимодействие между всеми элементами в системе управления процессами, являющийся профессионалом на исследуемом рынке, обладающий авторитетом в регионах. Сегодня такой структурой могла бы стать Международная Лига Производителей и Потребителей, которая в силу своего статуса, возможностей и организационной структуры могла бы наладить взаимодействие всех участников данного процесса (см. рис. 1).

Некоммерческое Партнёрство «Международная Лига Производителей и Потребителей» создано в марте 2009 года. Состав учредителей сформирован из наиболее авторитетных, прогрессивных и эффективных компаний и организаций. Среди них:

- Международный Конгресс промышленников и предпринимателей.
- АНО «Российская Академия предпринимательства».
- ООО «Межрегиональная Организация Предпринимателей».
- Межрегиональное бюро финансовой экспертизы и оценки «Профстатус».
- Издательский дом «Аналитический Совет ТЭК».
- НПО «ЭКОНОМИКА».

- Kotwil GmbH (Строительная компания, Германия).
- Lakeshore International Management Inc (ФК, Швейцария).

В январе 2011 г. в соответствии с Федеральными законами № 261-ФЗ от 23 ноября 2009 г. «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности...» и № 315-ФЗ от 1 декабря 2007 г. «О саморегулируемых организациях» Партнёрство включено в государственный реестр саморегулируемых организаций Минэнерго России под номером СРО-Э-049 в области энергетического обследования.

Членами Партнёрства являются более шестидесяти профессиональных компаний, работающих в двадцати пяти субъектах Российской Федерации, имеющих положительный опыт работы в области энергетических обследований и ресурсосбережения промышленных предприятий в строительной, теплоэнергетической, газо-нефтяной, химической, лесной, перерабатывающей и других отраслях экономики, объектов жилищно-коммунального хозяйства и социальной сферы. На сегодняшний день НП «МЛПП» заключены соглашения на проведение комплексных энергетических обследований групп объектов в Ханты-Мансийском автономном округе – Югра, Якутии, г. Москве и Московской области, Калининградской области, Самарской области, Ульяновской области, Республике Башкортостан, Владимирской области, Забайкальском крае, Дальневосточном федеральном округе. В ряде регионов получены договоренности от Администраций на бюджетное финансирование работ. Участники Партнерства полностью обеспечивают весь цикл по осуществлению проектов, в т.ч. проведение первичных обследований, инструментальный контроль, разработку энергетического паспорта объекта с последующим утверждением в Минэнерго России, а также проектирование и внедрение комплексных программ энерго- ресурсосбережения, инжиниринговое сопровождение, заключение энергосервисных контрактов.

Партнёрство имеет собственный обучающий, методический и аттестационный центр в области энергообследований и энергосбережения на базе Российской Академии Предпринимательства, где проходят подготовку специалисты согласно 72-часовой программе Минэнерго России. По окончании обучения, после сдачи профессиональных тестов, разработанных Лигой, выдаётся Удостоверение энергоаудитора государственного образца. Занятия проводятся как в очной, так и заочной (дистанционной) форме. Кроме этого часть обученных специалистов проходят двухнедельную практику – стажировку на реальных объектах, под руководством энергоаудиторов – наставников. Таким образом, Удостоверения профессиональных энергоаудиторов получили более 200 специалистов.

Приборная база Партнёрства укомплектована контрольно-измерительным оборудованием последнего поколения, что позволяет выполнять качественные инструментальные обследования.

Лига тесно взаимодействует с Министерством энергетики РФ, Минрегионразвития РФ, ФСТ России, РСПП, МКПП. В конце 2011 г. подписано Соглашение о совместной деятельности с Российским Энергетическим Агентством Минэнерго России.

В Торгово-промышленной палате Российской Федерации (ТПП России) по инициативе НП «МЛПП» созданы два подкомитета: «По содействию саморегулируемым организациям в области энергетических обследований» (Председатель Сахарнов Ю.В.) и «По тарифной политике в ТЭК» (Председатель Кутовой Г.П.).

Сформирован Комитет по энергетической политике и энергосбережению при Региональном объединении работодателей «Московской Конфедерации промышленников и предпринимателей (работодателей)».

Лига разрабатывает и внедряет программы привлечения инвестиционных институтов (банков, инвесткомпаний, финансовых групп) для финансирования проектов в области энергоаудита и реализации энергосервисных контрактов, а также страховых компаний для минимизации возникающих при этой деятельности рисков.

В целях проведения экспертизы энергетических паспортов, составленных по результатам энергетического обследования, а также иных материалов и документов, представленных членами НП «МЛПП» создан Экспертный институт из наиболее опытных и квалифицированных экспертных организаций в области энергетических обследований и тарифо- ценообразования.

Большую работу Лига проводит в регионах Российской Федерации. В Приволжском федеральном округе учреждено Представительство НП «МЛПП» (руководитель Алексеев С.В.) с отделениями в городах Самаре, Ульяновске, Уфе. В течение года такие представительства будут открыты в Северо-Западном, Сибирском и Дальневосточном федеральных округах.

Активную роль Лига сыграла в подготовке и создании Национального объединения саморегулируемых организаций в области энергетического обследования (НП «НОЭ»), образованном на учредительном Съезде 21 марта 2011 года. *«Практика применения закона «Об энергосбережении» выявила ряд задач, которые предстоит решить для успешного развития отрасли – совершенствование законодательства, разработка общих стандартов и правил в области проведения энергоаудита, определение единой политики ценообразования, подготовка кадров и другие. Ин-*

ститут саморегулирования в области энергетических обследований на сегодняшний день находится в начале своего пути, и правильно определить основные векторы его развития можно только объединившись, коллегиально. Поэтому создание национального объединения СРО энергоаудиторов, на мой взгляд, действительно необходимо и своевременно», — подчеркнул избранный на Съезде Президентом НП «НОЭ» депутат Государственной Думы Российской Федерации, член Комитета по энергетике, профессиональный энергетик В.А. Пехтин. Президент-Председатель Правления НП «МЛПП» Ю.В. Сахарнов избран Вице-президентом НП «НОЭ» и вошёл в состав членов Совета Национального Объединения. Многие члены Президиума НП «МЛПП» возглавляют или являются членами профильных Комитетов НП «НОЭ».

Одной из целей Партнёрства является создание международной саморегулируемой организации (на базе НП «МЛПП») для предоставления качественных услуг за счет внедрения мировых стандартов энергоменеджмента (например, европейский стандарт ISO 50001). Официальные представители Лиги работают в Германии, Венгрии, Франции. По инициативе члена Президиума НП «МЛПП» — официального представителя Лиги в Венгрии Кароя Борбея, являющегося членом Рабочей Группы по строительству Межправительственной Комиссии Венгерской Республики и Российской Федерации в итоговый Протокол заседания Комиссии (17–18 марта 2011 г.) в отношении определения акцентов и направлений международного сотрудничества внесено нижеследующее:

«- сотрудничество венгерских предприятий и специалистов в области государственной программы энергоаудита государственных и муниципальных зданий в соответствии с законодательством Российской Федерации. В этой крупномасштабной задаче могут принять участие высокопрофессиональные специалисты из Венгрии, что может впоследствии привести к сотрудничеству в проектно-строительной сфере».

В результате совместных действий принято решение о создании Российско-Венгерского центра энергоэффективности.

Партнёрство готово рассмотреть вопрос о вступлении в члены СРО НП «МЛПП» иностранных организаций специализирующихся в области энергетического обследования, проектирования программ повышения энергетической эффективности, энергосервиса с выводом их на российский рынок комплексного энергоаудита.

Добавив к этому возможность НП «МЛПП» привлечения международных экспертов в области энергоэффективности и активную работу над адаптацией зарубежных методик и стандартов в этой сфере при ре-

ализации ФЗ № 261 от 23.11.2009 «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности», получим законченный организационно-процессный подход к поставленной задаче. Последним аргументом должна стать существующая у НП «МЛПП» возможность организации финансирования программ по повышению энергоэффективности за счет привлечения средств иностранных инвесторов.

Подводя итог, хотелось бы сделать особый акцент на выступлении Президента Российской Федерации Дмитрия Анатольевича Медведева на Президиуме Госсовета в Хакасии, в котором он чётко дал понять, что от решения задачи по энергоэффективности зависит благосостояние страны в целом, и что спрос за выполнение поставленных задач будет крайне жестким.

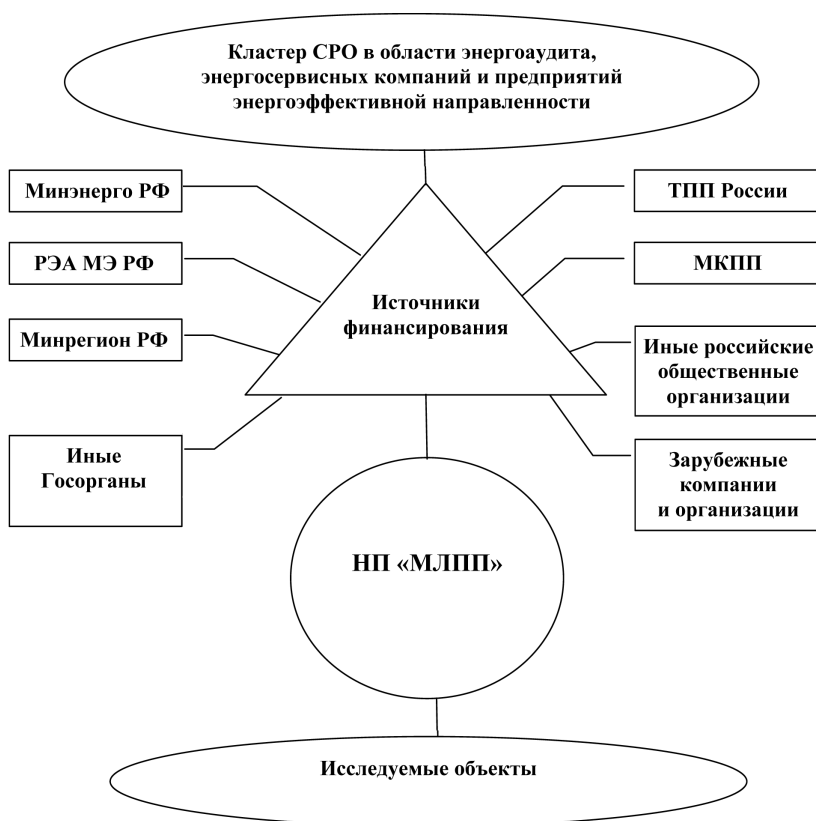


Рис. 1. Функциональная схема

Похвощев В. А.

*Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук,
профессор, заведующий кафедрой менеджмента,
Институт МИРБИС*

Панов А. И.

*доктор политических наук, профессор,
проректор по работе со странами ближнего зарубежья,
Институт МИРБИС*

Модянова Т. В.

*проректор по кадровой политике,
Институт МИРБИС*

Зарубежные концепции формирования и реализации кадровой политики

***Аннотация.** В главе раскрываются зарубежные концепции формирования и реализации кадровой политики, обобщается международный опыт и проводится сравнительный анализ современных концепций формирования и реализации кадровой политики в сфере образования.*

***Ключевые слова:** государственная кадровая политика, образование, система образования, императив, концепция, кадры, инновация, персонал, модернизация, кадровые процессы.*

Foreign concept development and implementation of personnel policy

***The summary.** The chapter reveals foreign concept development and implementation of personnel policy, summarizes the international experience and a comparative analysis of modern concepts of formation and implementation of personnel policies in education.*

***Keywords:** state personnel policies, education, education, the imperative, the concept, personnel, innovation, staff, upgrading, staffing processes.*

Североамериканская

Кадровая и образовательная политика последние десятилетия были нацелены на обеспечение процветания и развития американской экономики посредством инвестирования в развитие главного экономического ресурса — человеческого капитала. В последние десятилетия и в

форме деклараций, и в форме системных и последовательных мер в сфере образования и профессиональной подготовки государство США демонстрирует, что «инвестиции в человека» являются ключевым фактором обеспечения конкурентных преимуществ США в мировой экономике¹. «Независимо от соотношения в экономике, например, государственного и рыночного начал, сфера образования, сфера подготовки и повышения квалификационного уровня рабочей силы имели и будут иметь критически важное значение при всех режимах функционирования системы социально-экономических отношений»².

Особый статус система подготовки кадров получила за счет проводимой в США многие десятилетия последовательной кадровой политики, которая не только в некоторых аспектах, но даже по целым направлениям совпадала с политикой в сфере образования. Базис современной американской системы кадровой политики был оформлен в середине 60-х годов принятием «Закона о развитии и подготовке рабочей силы» (1962 года) и «Закона об экономических возможностях» (1964 года). В шестидесятые годы государством была разработана и начала осуществляться программа по созданию рабочих мест в особо социально значимых сферах: государственном здравоохранении, системе социальной помощи, сфере государственных услуг. В число приоритетных для «подпитки кадрами» сфер было отнесено и образование³.

В 1982 году был принят Закон США «О партнерстве в сфере подготовки кадров», заложивший базу для формирования системы социального партнерства государства и частного сектора бизнеса в сфере подготовки кадров. Содержание закона отразило тенденцию резкой либерализации кадровой политики государства: в результате вступления в силу его норм, управление государственными программами профессионального образования было децентрализовано. Создание государством рабочих мест в социально значимых сферах было признано неэффективным — соответствующая программа была закрыта⁴.

В 1998 году в США был принят «Закон об инвестициях в рабочую силу», ставший нормативной основой серьезнейшей реформы в сфере

¹ Альтбах Филип Г. Знание и образование как международный товар: крушение идеи общественного блага // *Alma mater*. 2002. № 7. С. 40–44, С. 41.

² См.: Ступян В. США: сфера труда на пороге XXI века // *Человек и труд*. 2000. №12. С. 39–42.

³ Быкова М. Мифы и реальность американского образования // *Отечественные записки*. 2002. № 1. С. 131–144, С. 136.

⁴ Там же, С. 138.

кадровой политики, тесным образом связанной также с управлением образованием⁵. Реформы были рассчитаны на осуществление в семи основных направлениях:

- интеграция различных программ с целью предоставления более качественных услуг и повышения их эффективности гражданам и организациям. Из федерального бюджета штатам выделялись соответствующие средства на открытие центров, оказывающих услуги по профессиональной подготовке, трудоустройству, тестированию и консультациям. Такие центры, появившиеся во всех штатах, стали эффективным инструментом осуществления «государственной заботы о кадрах».
- обеспечение детальной информацией всех желающих о государственных программах и возможностях профессиональной подготовки, оценка эффективности этих программ;
- распространение основных услуг по профессиональной подготовке и трудоустройству всем категориям потенциальных получателей;
- децентрализация («разгосударствление») политики, при усилении ответственности и отчетности штатов и местных органов власти за эффективность использования средств федерального бюджета;
- развитие социального партнерства и стимулирование социальной ответственности бизнеса и местных гражданских сообществ, организация деятельности на местах советов по инвестициям в рабочую силу;
- либерализация политики, обеспечение гибкости в принятии решений по вопросам профессионального образования и трудоустройства на местном уровне;
- интенсификация программ профессиональной подготовки, переквалификации и ориентации молодежи⁶.

В последние годы оптимизация кадровой политики США осуществляется посредством реализации ряда федеральных программ, наиболее масштабными и эффективными из которых являются: Президентская Инициатива профессиональной подготовки для быстрорастущих секторов экономики; Инициатива трудовых инноваций в региональ-

⁵ Why America Needs an Educated and Prepared Workforce? Wash., 2007.

⁶ См.: Ступян В. Б. Образование – ключевой фактор социально-экономического развития США в XXI веке //Проблемы развития человеческого потенциала в деятельности Совета Федерации (наука, образование, культура) /Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. № 9 (140). 2001. С. 66–84, С. 71–72.

ном экономическом развитии; Программа грантов на профессиональное обучение в общественных колледжах ⁷.

Президентская Инициатива профессиональной подготовки для быстрорастущих секторов экономики была принята в связи с необходимостью переориентировать подготовку кадров на спрос рабочей силы, исходящий из наиболее быстрорастущих секторов экономики. Она должна способствовать формированию всей государственной системы подготовки кадров, базирующейся на силе трех китов: занятости, образования, экономического развития (Employment, Education, Economic development). Согласно внутренней логике Инициативы, инвестиции, осуществляемые государством и самими гражданами в профессиональную подготовку, должны принести двойные дивиденды. С одной стороны, в виде заработной платы будущих специалистов, с другой стороны, в виде роста доходности и развития соответствующих секторов экономики и мощи американской экономики в целом. В реализации программы оказались заинтересованы и работники, и предприятия, и отрасли, и государство в целом. Как любые вложения, инвестиции в рабочую силу должны быть настолько гибкими, чтобы профессиональная подготовка была адекватным ответом на вызовы глобализации, экономических кризисов, демографических тенденций, технических инноваций ⁸.

Реализация Инициативы была возложена на Управление занятости и профессионального обучения Министерства труда, чья деятельность должна быть ориентирована на решение следующих задач:

- осуществление целевых инвестиций в развитие трудовых ресурсов;
- поддержка государственно-частного партнерства для формирования у работников трудовых навыков, востребованных современным производством;
- организация взаимодействия учебных заведений с бизнесом и общественными службами занятости;
- расширение возможностей предпринимателей использовать систему ученичества;
- предоставление работникам благоприятных условий карьеры в быстро развивающихся отраслях ⁹.

⁷ Быкова М. Мифы и реальность американского образования / М. Быкова // Отечественные записки. 2002. № 1. С. 131–144, С. 138.

⁸ См.: Лебедева Л.Ф. Новые подходы к образованию в США // <http://www.perspektivy.info/oykumena> – 16/10/2008; Быкова М. Мифы и реальность американского образования / М. Быкова // Отечественные записки. 2002. № 1. С. 131–144, С. 142.

⁹ The President's High Growth Job Training Initiative. About the Initiative. Department of Labor. March 2008. По: Лебедева Л. Ф. Новые подходы к образованию в США // <http://www.perspektivy.info/oykumena> – 16/10/2008

В своей деятельности по реализации Инициативы Управление должно «продемонстрировать, как общественная система подготовки кадров может выступить в качестве катализатора сотрудничества предпринимателей, деловых ассоциаций, работников, педагогов, колледжей и организаций экономического развития»¹⁰.

Уровень образования и профессиональной квалификации для американцев были и остаются ценностями и в экономической, и в социокультурной парадигме. Вместе с тем, социокультурная привлекательность образования в США вторична по отношению к его экономической статусности¹¹. В США уровень и качество образования является фактором прямого влияния на уровень востребованности специалиста на рынке труда, от образования также напрямую зависит размер его оплаты. «По данным американской статистики, уровень безработицы среди лиц с дипломами колледжей и университетов в середине текущего десятилетия был почти в три раза ниже, чем среди лиц с начальным или неполным средним образованием, а трудовые доходы — более чем в три раза выше»¹².

Финансовая поддержка системы образования является для США фактором эффективности кадровой политики. Деятельность государственных институтов иллюстрирует положение, что «образование является ключом будущего процветания нации»¹³. Осознание приоритетного значения образования для общественного развития выражается в стремлении американского государства совершенствовать систему образования с тем, чтобы она могла и в дальнейшем эффективно реагировать на экономические, демографические, глобализационные и другие вызовы.

Одним из ключевых приоритетов совершенствования системы образования в США является оптимизация политики в сфере подготовки, привлечения и подбора педагогических кадров. Его реализация осуществляется по следующим основным направлениям:

1. Подготовка научных работников и научно-вспомогательного персонала кадрового корпуса системы образования как приоритетное

¹⁰ Advanced Manufacturing Industry. Addressing the Workforce Challenges of America's Advanced Manufacturing Workforce. W., 2007.

¹¹ The President's High Growth Job Training Initiative. About the Initiative. Department of Labor. March 2008. По: Лебедева Л.Ф. Новые подходы к образованию в США // <http://www.perspektivy.info/ovkumena> — 16/10/2008

¹² Digest of Education Statistics. W., March 2008. National Center for Education Statistics. U.S. Department of Education. — По: Лебедева Л.Ф. Новые подходы к образованию в США // <http://www.perspektivy.info/ovkumena> — 16/10/2008

¹³ Economic Report of the President. Wash., 1997, P. 211.

направление кадровой политики в связи с ростом наукоемкости экономики.

2. Повышение профессиональной квалификации педагогов и работников образования в сфере использования информационной и компьютерной техники и технологий. Во всех штатах реализуются соответствующие программы. Так, только в 1999 г. Конгресс ассигновал на компьютерную подготовку преподавателей 75 млн. долл.

3. Увеличение кадрового корпуса образования (более чем на 100 тыс. учителей) для обеспечения роста качества среднего образования за счет сокращения количества школьников в классе до 18 учеников. Государственные ассигнования на соответствующие программы составляли 1,3 млрд. долл.¹⁴.

4. Общее повышение квалификации учителей. На программы повышения квалификации государством было выделено более 100 млн. долл.¹⁵.

5. Подготовка учителей для обучения школьников на двух языках (прежде всего, английском и испанском).

6. Повышение профессиональной квалификации педагогов для работы в рамках летних образовательных программ для школьников и студентов.

7. Привлечение в университеты высококвалифицированных кадров из-за рубежа для преподавания научно-технических дисциплин.

8. Специализация учителей на преподаваемых ими предметах.

9. Использование «облегченных» программ лицензирования в штатах, испытывающих сложности в привлечении педагогических кадров¹⁶.

Реализация всех этих мер кадровой политики в сфере образования и приоритетность развития образования для всей социально-экономической политики США позволило американской системе образования сохранять передовые позиции в мире в сфере подготовки кадров.

Европейская кадровая политика в образовательной сфере. В начале XIX века сложилась ситуация, при которой кадровая политика европейских стран оказывались менее эффективными, чем кадровая политика США. «Достижения образования и науки европейских стран, их

¹⁴ Economic Report of the President. Wash., 1997, PP. 32, 187, 193.

¹⁵ Там же.

¹⁶ Ступян В.Б. Образование – ключевой фактор социально-экономического развития США в XXI веке// Проблемы развития человеческого потенциала в деятельности Совета Федерации (наука, образование, культура) /Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ, № 9 (140). 2001.

огромный вклад в развитие общечеловеческого прогресса бесспорны, но в условиях глобальной конкуренции преимущество в этих сферах не всегда на их стороне»¹⁷. Отставание европейских стран от США определялось рядом обстоятельств, к числу которых относились следующие:

- В среднем в странах ЕС затраты на одного студента (с учетом как государственных затрат, так и частных пожертвований и инвестиций) в 2001 году были в два раза ниже, чем в США (\$8,6 тыс. и \$19,2 тыс. соответственно).
- В Европейских странах число молодежи со средним образованием колеблется в пределах 70–75%, в то время как в США этот показатель сегодня составляет более 90%.
- В США первичная профессиональная подготовка осуществляется в старших классах средней школы, поэтому выпускники американских школ оказываются более подготовленными к профессиональной деятельности и осведомленными об особенностях рынка труда и его требований, чем выпускники европейских школ.
- В США сложилась реально функционирующая система непрерывного образования как образования в течение всей жизни. В настоящее время более 50% американцев в возрасте от 25 до 64 лет имеют возможность продолжать обучение, повышать квалификацию или получать новую специальность. В Европейских странах же эта цифра не превышает 40%.
- В США научные исследования интегрированы в образование. Страны ЕС ежегодно выделяют на проведение исследований и разработок 1,9% своего ВВП, в то время как США – 2,7%.
- В США высока мобильность кадров: из науки в образование и из образования в науку. В результате подобной мобильности результативность как научных исследований, так и образования в США заметно выше. В Европе же взаимосвязь образования и исследовательской деятельности относительно слаба.
- Существующая политика финансирования европейских университетов и уровень заработной платы работников высшего образования и науки не способствует привлечению высококвалифицированных кадров. В результате сокращается приток молодых специалистов на вузовские кафедры и в лаборатории.
- Централизованное управление системами образования европейских стран не столь эффективно, как американская либеральная

¹⁷ Лукичев Г. США и Европейский Союз: конкуренция в образовании и исследованиях // В мире науки. 2003. № 10.

система, основанная на взаимодействии государства, властей штатов, местных властей, сообщества граждан и бизнеса. Американская система образования и профессиональной подготовки была подвергнута реформированию в направлении либерализации, в результате чего в настоящее время она более адекватно и гибко реагирует на запросы рынков труда¹⁸.

Все эти обстоятельства стали причиной того, что европейское общество вынуждено было признать конкурентные преимущества американской кадровой политики.

Спрос на высококвалифицированную рабочую силу в Европейском союзе не ниже, чем в США. Кроме того, в Европе, как и в США, занятость и уровень оплаты труда напрямую зависят от уровня образования и профессиональной подготовки работников. В условиях конкуренции между Европейской и Американской экономикой, правительства европейских государств озабочены формированием новой кадровой политики, с учетом положительного опыта и просчетов кадровой политики США. На Лиссабонском совещании в марте 2000 г. главы государств и правительств стран Европейского союза провозгласили амбициозные цели: превращение Европы в регион «с наиболее конкурентоспособной и динамично развивающейся экономикой, основанной на знаниях, с возрастающей занятостью, улучшающимся качеством жизни и расширяющимися социальными возможностями»¹⁹. На саммите в Барселоне в марте 2002 г. руководители стран Европейского союза сделали существенное добавление к ранее поставленным целям: «Европейская система образования и подготовки кадров должна стать эталоном мирового качества»²⁰.

Достижение поставленной цели осуществляется в ведущих европейских странах посредством интенсивной перестройки экономических, социальных, организационных основ кадровой и образовательной политики с учетом приоритетов и целей, избранных на долгосрочную перспективу. Главными направлениями перестройки стали:

- *Децентрализация управления образованием и подготовкой кадров и развитие принципа автономности учебных заведений и центров подготовки кадров*

¹⁸ Лукичев Г. США и Европейский Союз: конкуренция в образовании и исследованиях // В мире науки. 2003. № 10. С. 16.

¹⁹ The role of the universities in the Europe of knowledge. Commission of the European Communities. Brussels, 05.02.2003. — По: Лукичев Г. США и Европейский Союз: конкуренция в образовании и исследованиях // В мире науки. 2003. № 10. С. 17

²⁰ Там же.

В логике нового подхода к кадровой политике, государственное управление воспроизводством и распределением кадров должно переместиться из сферы производства услуг по профессиональной подготовке и трудоустройству в сферу защиты интересов специалистов (как получающих профессиональную подготовку, так и имеющих специальность и функционирующих как кадры определенной отрасли).

Управление кадровой подготовкой переориентируется в западно-европейских странах на решение следующих задач:

- организация равного и широкого доступа населения к профориентации, профессиональной подготовке и трудоустройству;
- повышение качества профессиональной подготовки и его релевантности, а также соответствие экономическим и социальным запросам;
- обеспечение специалистов разных отраслей равными социальными гарантиями; в частности, европейские государства ориентированы на то, чтобы уровень заработной платы учителей и преподавателей государственных школ и вузов был не ниже заработной платы служащих частных учебных заведений;
- повышения эффективности, производительности всех направлений кадровой политики.

В сфере образовательной политики такие государства, как Швейцария, Германия, на сегодняшний день во главу угла ставят проблему *сочетания децентрализации и демократизации развития* национальных систем образования. Федеративное устройство этих государств предопределяет децентрализацию образования и кадровой политики, однако учебные заведения, центры подготовки кадров и т.д. не пользуются в этих странах широкой автономией. Слабо развитым является и общественный контроль их деятельности. Так, в Германии, несмотря на формальную юридическую самостоятельность высших учебных заведений и наличие у них права на самоуправление, вузы зависят от правительства в решении ряда ключевых вопросов управления, в том числе, в области кадров, таких как: организация учебного процесса, реорганизация отделений подготовки и научных учреждений, назначение преподавателя на должность профессора.

Во Франции в 80-е годы прошлого века централизованные органы управления образованием продемонстрировали свою неспособность адекватно и быстро реагировать на запросы рынка и меняющиеся требования общества к кадровой политике. Система была реформирована. До начала реформы органы управления образованием осуществляли централизованное планирование, организацию и контроль деятельно-

сти вузов. В ходе реформы, была сформирована система контрактных отношений между государством и образовательными учреждениями в целях придания управлению адресности и большей эффективности. «Первые контракты, подписанные в 1991 г., базировались на стратегических планах развития университетов (*projet d'établissement*), в которых каждое учебное заведение формулировало свою стратегию развития, включая оценку учебных программ и необходимых для их реализации ресурсов, технического оснащения, новых кадров или переподготовки старых. Переговоры по поводу заключения контрактов позволяли также определить содержание новых университетских курсов, пройдя которые выпускники получали дипломы, признаваемые государством»²¹.

• *Модернизация финансирования образования, подготовки кадров и повышения профессиональной квалификации*

При всей несхожести кадровых политик и систем образования разных стран, их эффективность в одинаковой степени определяется достаточностью *финансирования*. В частности, образовательная система функционирует нормально и эффективно при условии, если на ее финансирование выделяется не менее 5–7% ВВП. Только в этом случае воспроизводство кадрового потенциала осуществляется в необходимые сроки и в необходимом количестве, а заработная плата педагогических кадров не опускается ниже уровня среднего по стране.

В настоящее время сложно оценить эффективность инвестиций в образование с точки зрения его качества. Иными словами, сложно (если вообще возможно) доказать наличие прямой зависимости между уровнем затрат на подготовку кадров и качеством самих кадров. Вместе с тем, такие факторы, как соотношение числа преподавателей и числа учеников, квалификация преподавателей, уровень заработной платы педагогических кадров, обеспечение школы учебными материалами и оборудованием, — являются факторами прямого влияния на качество образования. Таким образом, достаточность финансирования является фактором прямого влияния на эффективность образовательной политики и политики подготовки кадров. В свою очередь, «дешевое» образование во всех странах было признано неэффективным. Это обусловило необходимость для большинства стран модернизировать системы финансирования образования.

Реформы были проведены в большинстве европейских стран, независимо от их социально-экономического положения и национальных

²¹ Краснова Г. А. Открытое образование: цивилизационные подходы и перспективы. М.: Изд-во РУДН. 2002. С. 64.

организационно-педагогических особенностей. Общее содержание реформ сводилось к переключению значительной части расходов на образование и подготовку кадров с государства на население, бизнес, местные власти и общественные организации. Необходимость таких реформ, обосновывалась следующими причинами:

- увеличение спроса населения на высшее образование и программы по профессиональной подготовке, переподготовке и повышению квалификации;
- значительное увеличение затрат на каждого студента в высшей школе в связи с традиционным сопротивлением учебных заведений введению новых информационных и образовательных технологий, которые увеличили бы продуктивность путем замещения капитала трудом или сокращения функционирующих низкоприоритетных затратных программ;
- ограниченность государственных средств²².

Кроме того, введение платы за обучение стало рассматриваться как фактор, усиливающий мотивацию студентов в получении качественного образования. В результате, в ряде западноевропейских стран, в которых доступ к высшему образованию для населения был бесплатным, доступ к образовательным услугам стал предоставляться на платной основе.

В результате реформирования систем финансирования образования в большинстве европейских стран, к концу 90-х гг. бесплатным высшее образование продолжало оставаться только в Германии, Австрии, Дании, Финляндии, Греции, Норвегии и Швеции²³.

В других странах «побочным эффектом» реформ финансирования в сфере образования и подготовки кадров стала возникшая проблема доступности образования и профессиональной переподготовки для социальных групп с низкими доходами, например, для мигрантов, которые должны являться одним из источников пополнения кадрового потенциала Европы. При решении этой проблемы большинство стран, продолжая оставаться на консервативных позициях, используют опыт США, который состоит, с одной стороны, в предоставлении всем категориям населения широкого доступа к образовательным кредитам, с другой стороны, в реализации различных программ льготного кредитования и правительственных грантов и стипендий.

²² Краснова Г.А. Открытое образование: цивилизационные подходы и перспективы. М.: Изд-во РУДН. 2002. С. 68.

²³ Там же, С. 64.

- *Обеспечение населению доступа к профессиональному и личностному росту в парадигме непрерывного образования*

Согласно определению Р. Даве, «непрерывное образование — это процесс личного, социального и профессионального развития индивида на протяжении его жизни, осуществляемый в целях совершенствования качества жизни. Это всеобъемлющая и объединяющая идея, включающая формальное, внеформальное и неформальное обучение»²⁴. Непрерывное образование в его понимании как «Life-Long Learning» (LLL — образование на протяжении всей жизни) предполагает любое целенаправленное обучение, осуществляемое на постоянной основе, с целью совершенствования знаний, умений и навыков (компетенций) в условиях информатизации общества, глобализации мировых процессов и стремительного научно-технического прогресса²⁵.

Life-Long Learning, став основой образовательной политики США, с недавних пор является императивом образовательной политики и политики в области кадров для европейских стран. Объясняется эта тенденция тем, что в этих странах было на уровне государственного управления отрефлексирована следующая объективная тенденция: в 70—80-е годы прошлого века произошли изменения, в результате которых изменились и требования к системе подготовки кадров. А именно, произошел переход от массового производства эпохи «фордизма», требующей от работника узкой профессиональной специализации, к экономике постфордизма, требующей «универсальной гибкости»²⁶. Эта «универсальность» проявляется в:

- гибкости наемного труда — ротации рабочих мест, разнообразии рабочих операций, высокой адаптивности, разнообразии трудовых навыков, «постоянном обучении», периодической смене места работы на основе временных контрактов и т.п.;
- гибкости производства, которая достигается посредством внедрения и использования информационных системы «точно вовремя», аутсорсинга (передача выполнения некоторых операций по субконтракту) и т.д.;

²⁴ Dave R.N. Foundation of Lifelong Education: Some Methodological Aspects. Hamburg. 1976. P. 34. Цит. по: Стуканов А.П. Андрагогические принципы в непрерывном образовании взрослых. Проблемы и перспективы // Синергетика образования. Вып. 12.

²⁵ Проект Концепции непрерывного образования в Российской Федерации на 2004—2010 годы.

²⁶ Piore, Michael and Sabel, Charles (1984), The Second Industrial Divide. New York: Basic Books.

- гибкости потребления – отказе от потребления недифференцированной массовой продукции и переходе к индивидуализированным товарам и услугам (костомизация производства)²⁷.

За время формирования и применения концепции LLL, были разработаны *базовые принципы организации непрерывного образования*:

- «получение новых базовых знаний, умений и навыков всеми членами общества» – обеспечение всеобщего доступа к получению и обновлению знаний, необходимых для социальной адаптации личности, в течение всей жизни человека;
- «увеличение инвестиций в человеческие ресурсы» – поиск и включение новых механизмов финансирования, расширение спектра источников финансирования, консолидация ресурсного обеспечения;
- «развитие инновационных методик преподавания» – изменение принятых методов обучения, их адаптация к современным условиям, создание нового преподавательского корпуса;
- «формирование новой системы оценки полученного знания» – развитие системы оценки и аккредитации результатов любой формы образования, приемлемой как для граждан и работодателей, так и для государственной квалификационной системы;
- «развитие наставничества и центров образовательного консалтинга» – создание механизмов информационного сопровождения системы непрерывного образования, ориентированных на удовлетворение потребностей любого члена общества;
- «приближение образования к дому» – широкое использование информационных образовательных технологий, развитие систем дистанционного обучения²⁸.

Концепция непрерывного образования становится не только новым хребтом образовательных политик государств, но и основой кадровой политики фирм и корпораций. Среди важных тенденций в формировании кадровой политики корпораций и приоритетов развития персонала организации специалисты выделяют следующие:

²⁷ Материалы отчета по проекту Национального фонда подготовки кадров «Привлечению работодателей к участию в развитии системы непрерывного профессионального образования (создание институтов взаимодействия работодателей и системы непрерывного профессионального образования)», выполненного Академией народного хозяйства при Правительстве РФ.

²⁸ Далабаев Ж.К. Образование для всех на протяжении всей жизни – современный приоритет времени // Педагогический полилог. 2006. № 5–6. С. 20.

- повышение гибкости системы управления человеческими ресурсами и ее ориентация на стратегические результаты деятельности фирмы;
- движение от периодического повышения квалификации персонала к целостному и постоянному обучению и накоплению человеческого капитала как важнейшего фактора достижения конкурентных преимуществ;
- смещение акцента от индивидуального обучения к «обучающим организациям»;
- переход от стандартных программ обучения к гибким, проблемно-ориентированным программам развития;
- аккумуляция социального капитала организации посредством развития командных форм работы и внедрения партисипативной организационной культуры²⁹.

Стандартизация образования и подготовки кадров, императивные требования европейского и международного рынка труда привели к необходимости пересмотра обязательных требований к содержанию подготовки специалистов для разных отраслей. Стандартизация – разработка государственных требований к базовому содержанию образования, обязательному для всех учащихся, стала одним из приоритетов образовательных политик стран Европы.

Отсутствие единых государственных требований к содержанию и качеству образования и подготовки кадров в США является едва ли не самым уязвимым местом американской системы. Это обстоятельство, а также ряд других, уже названных, стало обоснованием необходимости реформирования европейских систем подготовки кадров в направлении их стандартизации. Вместе с тем, к реализации императива стандартизации в различных странах подходят по-разному, в зависимости от специфики (организационной и содержательной) национальной системы образования и подготовки кадров. Например, в содержании образования в Великобритании традиционно сильны позиции философии и педагогики прагматизма, и образование имеет более утилитарный характер. Во Франции и Италии оно, по определению западных специалистов, является более фундаментальным, академическим, «энциклопедическим»³⁰.

²⁹ Аврамова Е. М., Гурков И. Б., Клячко Т. Л., Краснова Г. А., Левинсон А. Г., Михайлюк М. В., Полушкина Е. А., Стучевская О. И. Требования работодателей к системе профессионального образования. М.: РУДН, 2006. С. 21–22.

³⁰ Краснова Г.А. Открытое образование: цивилизационные подходы и перспективы. М.: Изд-во РУДН. 2002. С. 74.

Краткий анализ японской государственной политики в образовании нужно предварить положением о том, что в Японии поставлена задача перехода ко всеобщему высшему образованию, которое является одним из приоритетов и условием динамичного развития общества.

Современная система образования в Японии опирается на Основной закон об образовании, согласно которому обязательное образование стало девятилетним, и Закон о школьном образовании, принятые ещё в 1947 г. Консервативность основных положений дополняется поправками, дополнениями и изменениями согласно требованиям времени.

Но первый закон об образовании издало ещё правительство Мэй-дзи в 1872 г., годом ранее создав Министерство Просвещения. В законе говорилось, что образование должно обеспечивать успешное продвижение человека по социальной лестнице, прививать патриотические чувства, обучать практическим наукам.

В конце 80-х — начале 90-х годов в японском обществе появилась неудовлетворённость уровнем и качеством образования. Старая система не успевала отвечать на вызовы времени. Созданный по рекомендации Государственного комитета по реформе образования Совет по университетам (1987 г.) детально проработал все аспекты возникшей проблемы с учётом задач стоящих перед государством, интересов современной молодёжи, новыми подходами к методам и формам обучения, глобализацией. Появилась «острая потребность в творческой личности».

В 1988 г. было создано специальное бюро занимающееся проблемами непрерывного образования, реорганизован Национальный институт, занимающийся этими же вопросами. Началась третья радикальная реформа образования, которая выделила такие понятия как: «индивидуализация», «развитие способностей», «разнообразие», «непрерывное образование». Усиленно изучается опыт других стран в реформе образования. Так, например, Хоккайдский государственный университет специализируется на изучении российского образования.

В связи с этим система подготовки кадров реформируется, чтобы решить две задачи — сформировать квалифицированные трудовые ресурсы, отвечающие современному уровню научно-технического прогресса и обеспечить науку творческими кадрами. Особое внимание уделяется воспитанию у человека потребности в непрерывном обучении, для чего особо нацеливаются усилия на раскрытие индивидуальных способностей личности, от которой во многом будет зависеть развитие общества в XXI веке ³¹.

³¹ Образование в Японии. www.paneuro.ru/main/ext/educ/7.html 2005.

Япония сделала огромный рывок вперёд в эпоху индустриализации, подчинив человека производству. Индивидуальность не поощрялась и не развивалась, но коллективизм в различных формах помог этому обществу не только выжить, но и добиться феноменальных успехов. В постиндустриальную, информационную эпоху, выросла роль личности как индивидуальности, в противовес уже глобальному процессу превращения человека в винтик производства не только в рамках одного государства, а в целом единого глобального государства. Глобализация идёт в тупик, без генетически одарённых личностей, а образование даёт возможность этим алмазам превратиться в бриллианты.

Особенностью японской системы высшего образования является примат общего образования. Он даёт возможность японским промышленникам выбора и обеспечения себя такими кадрами, которые могут быстро адаптироваться к конкретным технологиям и вести активный поиск методов повышения экономической эффективности. Это стало возможным при наличии мощной системы подготовки кадров самих фирмах. Предпринимателям не важны сразу конкретные знания выпускника вуза, ему интереснее его умения работать в группе, сохранять традиции гармонии и единства, стремление к новому в профессии, личное самосовершенствование.

Японию называют великой образованной державой, в тоже время собственно высшее образование зарубежные эксперты ценят не высоко. В чём здесь противоречие? В том, что здесь явно просматривается действие закона перехода количества в качество. Для современного любого производства нужно большое количество высокообразованных людей для подготовки тоже большого количества высокопрофессиональных специалистов. И уже из них выходят национальные лидеры всех сфер общественной жизни и производства. Это творческие, ищущие и оригинально мыслящие специалисты. Вертикальная система отбора демонстрирует свои великолепные результаты.

В Японии на сегодня насчитывается более 1207 высших учебных заведений, первый же госуниверситет был создан в 1877 г. в Токио. Из всех вузов более половины частные, и они охватывали почти всё население страны, проводя послевузовское образование. Руководство осуществляет Министерство просвещения, оно определяет принципиальные направления образования. Финансирование осуществляется государством и местными органами самоуправления.

Частные учебные заведения, главным источником существования которых является плата за обучение студентами, также субсидируются и государством в соответствии с Законом о содействии частным шко-

лам, средства тратятся главным образом на оборудование учебных аудиторий и проведение научно-исследовательских работ.

Японская вузовская система в своём развитии прошла несколько периодов: 1. Период основания (1868–1885). Были заложены основы современного образования. 2. Период консолидации (1886–1916). Складывалась образовательная система (законы, структура). 3. Период экспансии (1917–1936). Образовательная система базировалась на рекомендациях Чрезвычайного Совета по Образованию (1917–1919). 4. Военный период (1937–1945). Пик милитаристского образования. 5. Современный период (1945 – наши дни). Начало положили высшие школы для детей аристократов. После 1877 г. стал развиваться Токийский университет, начав с факультетов: естественнонаучного, юридического, литературного и медицинского, затем открываются университеты в Киото (1895), в Сэндае (1907), в Фукуока (1910), на острове Хоккайдо (в г. Саппоро) и т.д. Для приведения в порядок этой системы вузов, в 1918 г. издаётся положение о высшем образовании. К концу 1945 г. в Японии уже работали в системе высшего образования 48 университетов, 309 колледжей и 79 педагогических институтов. С 1949 года все вузы переходят к единообразной системе подготовки кадров.

Сегодня это четыре вида вузов:

- университеты полного цикла (4 года);
- университеты ускоренного цикла (2года);
- профессиональные колледжи (3 года);
- технические институты (5 лет).

Каждый из них находится в состоянии реформирования и модернизации.

Расширяется самостоятельность университетов в вопросах административного управления и финансирования. Больше внимания к реформе подготовки кадров стал уделять большой бизнес. Для работы в университетах стали привлекать работников крупных фирм, а в фирмы учёных из НИИ. Крупные компании получили право на создание своих кафедр в университетах. Цель – получение молодого специалиста по конкретной профессии с высоким интеллектуальным потенциалом, в процессе соединения общего и специализированного обучения³².

Усилилась аспирантура, к которой стали предъявлять более жёсткие требования, касающиеся организации занятий и содержания исследований. Обучение в магистратуре – 2 года, в докторантуре 5 лет.

³² Дронишинец Н. П. Проблемы управления системой высшего образования в Японии (продолжение) Университетское управление. 2002. № 2(21). С. 81–87.

Существует институт «студента-исследователя». Ранее фундаментальная наука практически в Японии отсутствовала. Повышая роль преподавателя в системе не только обучения, но и управления вузом японцы используют опыт Гонконга, где сильна вертикальная (авторитарная) модель принятия решения администрацией, тем не менее, сильно поддерживается профессурой.

Несмотря на критику качества знаний получаемых в вузе само стремление учиться очень высоко. Существует целая система дополнительной подготовки к поступлению в вуз, а затем дополнительного практически параллельного обучения.

Подготовкой к поступлению в вуз занимается школа получившая название «дзюку», в переводе – «школа мастерства». В России это фактическое репетиторство. Причём родители очень серьёзно относятся именно к этой школе, так как она готовит ребёнка к поступлению в конкретный вуз. Услуга эта платная, и годовой доход этих школ составляет более триллиона иен в год.

В процессе подготовки в вуз идёт прямая зубрёжка учебного материала, собственные интерпретации событий, фактов, явлений не приветствуются. Но цитирование наизусть великих учёных значительно увеличит шансы на поступление.

Поступив в университет, японские юноши и девушки, разделяются по интересам. Для девушки это больше социальный статус, чем стремление к собственной карьере. Главное для японской женщины – материнство. Для юношей же, это не только социальный статус образованного человека, но главное это самореализация, достижение высот в карьере, т.е. профессиональная направленность. Он должен работать, чтобы содержать семью. На решении этой задачи он формирует свои отношения с работодателем.

В основе же всего лежит практика пожизненного найма. В результате, которой работник попадает в систему и так называемой пожизненной профессиональной подготовки: базисная, переподготовка по развитию способностей, повышение квалификации, профессиональная подготовка и подготовка инструкторов. И это полностью компенсирует недостатки обучения в вузе. Фирма ценит не компетенции полученные студентом в вузе, а его способности к обучению³³. Учитывается даже такой психологический момент, что человек на рабочем месте дол-

³³ Мошняга П. А. Билингвальное образование в Японии: межкультурная коммуникация vs мультикультурализм // Информационный гуманитарный портал «Знание. Понимание. Умение». 2010. № 4. Культурология.

жен реализовать свою мечту, иначе его деятельность для него не привлекательна. У нас это называется духовные ценности в бизнесе, о чём усиленно говорится в Институте МИРБИС.

Сопоставляя системы образования американскую, европейскую и японскую, мы видим главную особенность последней – это в первую очередь воспитание личности, опора на духовность и уже потом знания по специальности. История человечества доказала правильность этого пути. Эта маленькая страна, практически без полезных ископаемых, благодаря своей системе подготовки кадров сумела выйти на передовые рубежи экономического развития.

Реформа образования процесс естественный и необходимый. Но реформируя ту часть, которая даёт конкретные знания. Японцы не отходят от принципа – воспитание первично. И высококвалифицированным специалистом можно стать в гармонии со своим духовным миром.

Следующее, внедряя всё новое и передовое в экономический процесс, переваривая его под чисто японские интересы, они остаются верны своим духовным, национальным традициям и ценностям. Не зря Совет по реконструкции государственного образования, состоящий из 17 экспертов – бизнесменов, преподавателей и государственных чиновников – предложил в 2007 году включить в школьную программу такой специальный предмет, как моральное образование, а также предоставить школам возможность самим решать, проводить ли уроки по субботам³⁴.

Это сплачивает нацию, не даёт ей возможности раствориться в плавильном котле глобализации.

В комплексе всё это выражается в стремлении подготовить современного творческого работника, способного к инновациям и инициативе.

Таким образом, японская система подготовки кадров, учитывая специфику построения отношения между работником и работодателем, долгое время имела успех, но современные изменения в мире, внедрение информационных технологий требуют кардинальных корректив. Современная государственная политика в этой сфере стала строиться исходя из требований времени, процесса глобализации, и конкретных экономических условий в стране. Особо следует отметить, что образование в Японии – это культ поддерживаемый семьёй, обществом и государством.

Японский опыт, несомненно, представляет интерес для государственной политики России при выработке концепции дальнейшего реформирования системы образования.

³⁴ window.edu.ru»Единое окно»Новости»?p_news_id=6943

Пронина А. М.

*доктор экономических наук, профессор,
Санкт-Петербургский государственный
торгово-экономический институт*

Организация внутреннего контроля на предприятии: новые цели и задачи

Аннотация. В статье рассматривается новое функциональное назначение внутреннего контроля, его информационной базы в соответствии с особенностями управления и ряда новых концептуальных положений по контролю эффективности хозяйственных операций предприятия, связанных с увеличением добавленной стоимости бизнеса.

Ключевые слова: *внутренний контроль, добавленная стоимость, информация.*

The organization of internal control at the enterprise: the new purposes and problems

The summary. This article discusses the new functionality of the internal control of its information base, in accordance with the operation and the number of new concepts on the control efficiency of business operations, enterprise related to the increase in value-added business.

Keywords: *internal control, value-added information.*

Функции контроля в системе управления существуют со времен глубокой древности. Их появление обусловлено формированием в процессе общественного развития совокупности факторов, к которым относятся: разделение общественного труда, возникновение товарно-денежного обмена, формирование институтов государства и права. Как известно государственное устройство общества, как и разделение общественного труда, предполагает наличие многоступенчатой социально-административной иерархии, в которой полномочия каждой нижестоящей иерархической ступени определяются главной задачей — исполнять решения, принятые на более высоком уровне иерархической лестницы. Такое разграничение полномочий и обязанностей явилось главным фактором, вызвавшим обособление функции управления.

Еще на ранних стадиях становления государственного устройства общества потребность в традиционно устойчивом централизованном

управлении сложным производственно-административным комплексом с внутренними неоднозначными, иногда даже противоположными интересами вызывалась появлением обычаев и необходимостью принятия законов и правил, определяющих права, обязанности и ответственность членов общества. Исполнение требований обычаев и решений, вышестоящих в иерархии административных органов государства, соблюдение прав, обязанностей и принципа ответственности членов общества, установленных правилами и законами, обеспечивались посредством контроля.

В современных условиях внутренний контроль обеспечивает возможность осуществлять управление деятельностью предприятия, а также складывающимися в нем социально-экономическими отношениями. Таким образом, в реальной действительности внутренний контроль является неотъемлемой частью всего процесса управления и не может существовать без взаимосвязи с ним. Многогранность контроля обусловлена многоплановостью управленческой деятельности. Поскольку любая общественная и индивидуальная деятельность направлена на достижение конкретных целей, например цели экономики — удовлетворение личных и общественных потребностей в материальных и духовных благах, то соответственно всякое управление в целом связано с достижением целей.

Современный подход к формированию систем внутреннего контроля отличается тем, что ориентирован на непрерывность контрольных процессов и применение в качестве критериев соответствие процедур контроля цели и задач системы управления в целом. Создание системы внутреннего контроля предполагает наличие информации об используемых ресурсах для конкретизации цели и задач системы внутреннего контроля, о процессах для выделения циклов хозяйственной деятельности, о результатах деятельности для определения связей между показателями и диагностики проблем.

Проблема формирования необходимого и достаточного объема информации в системе внутреннего контроля объективно усложняется в виду следующих причин.

Первая причина — это достаточно часто встречающаяся высокая степень противоречивости интересов отдельных структурных подразделений предприятия.

Вторая причина состоит в том, что так называемая система «единого» информационного поля (бухгалтерский и управленческий учет, контроль, анализ и отчетность) еще далека от своей завершенности. Общие

форматы сбора оперативной информации от каждого подразделения и ее доведения после обработки «вниз», на их уровень, недостаточно отработаны. Целостные системы стандартов управления бизнес-процессами по основным видам деятельности, как правило, отсутствуют.

Третья причина связана с наличием несовершенной информационной среды предприятия и неблагоприятными факторами внешней среды, такие, как взаимное недоверие бизнеса и власти, распространенная практика «недружественных» поглощений и искусственных банкротств и т.д.

На предупреждение и устранение этих недостатков в управлении предприятием и должна быть в первую очередь направлена работа их службы внутреннего контроля. Деятельность этой службы должна быть сконцентрирована не столько на проверках выполнения идущих «сверху» оперативных команд, сколько на стратегическом контроле соблюдения принятых руководством предприятия прогрессивных стандартов (рациональных норм, правил, процедур) ведения ключевых бизнес-процессов.

Эффективность предпринимательской деятельности промышленного предприятия складывается из многих компонентов. Одним из них является правильная организация системы управления и в частности, системы контроля результативности экономических операций, которая предполагает постоянный мониторинг понесенных затрат и полученных экономических выгод, выполнение стратегических и тактических задач функционирования всех структурных единиц предприятия, соизмерение имеющихся ресурсов и их экономической отдачи. От того как будет построена система управления, и в частности, внутреннего контроля результативности экономических операций во многом будет зависеть эффективность системы управления и соответственно управленческого решения по степени интеграции производственных и экономических структур.

Философия управления всеми внутренними и внешними экономическими операциями предприятия, желания ее менеджеров, используемые при организации внутреннего контроля, анализа и принятии решений, основаны на создании и увеличении стоимости предприятия, а управление строится на принципах управления факторами добавленной стоимости. При этом под созданием стоимости понимается управление возможностями отдельных структур предприятия, направленное на повышение доходов собственников (акционеров) от инвестиций с увеличением финансовых потоков и снижением рисков. Созданная бизнесом стоимость измеряется сравнением полученного

дохода со стоимостью капитала. Если доходность бизнеса оказывается выше цены капитала, то стоимость предприятия увеличивается, в противном случае уменьшается. Управление стоимостью осуществляется через цели, стратегии, планы и бюджеты, системы внутреннего контроля и мотивации персонала. Для этого необходимо, чтобы стоимостное мышление овладело всеми менеджерами и присутствовало во всех организационных процессах. При этом портфельная стратегия должна давать ответы на «вопросы о составе бизнесов промышленного предприятия, их взаимосвязи между собой, так, чтобы они создавали максимально возможную стоимость при заданном уровне риска. Конкурентная стратегия основана на анализе альтернативных путей развития, дальнейших действий в каждом из бизнесов и выборе такого из них, который позволяет максимизировать стоимость предприятия. Для решения этих задач может быть использована служба внутреннего контроля.

Методической основой совершенствования учета и отчетности предприятий в результате появления новой функции службы внутреннего контроля является сохранение надежности, своевременности, оперативности информации учета и отчетности об основных экономических показателях, характеризующих финансовое состояние, результативность движения активов и обязательств, обеспеченность собственным и заемным капиталом, результативность экономических операций, направленная на повышение добавленной стоимости бизнеса. Для реализации поэтапного перехода предприятий на иные принципы формирования системы внутреннего контроля, оценки результативности хозяйственных операций необходимо:

1. Определить требования, предъявляемые к вновь создаваемой системе внутреннего контроля, включая:

- наличие стратегических и оперативных планов развития;
- отсутствие задолженности по уплате налогов и сборов;
- наличие квалифицированного персонала управления.

2. Создать условия для организации системы внутреннего контроля, учета и отчетности, к которым нами отнесены:

- повышение ответственности руководителей предприятий за принимаемые управленческие решения, за сохранность и эффективное использование имущества предприятия, за финансово-хозяйственные результаты его деятельности;
- организацию подготовки и переподготовки руководителей и специалистов предприятий, введение стандартов обучения;
- организацию информационной системы, в частности, подсистемы бухгалтерского учета, отчетности, анализа.

3. Обеспечить создание такого информационного обеспечения системы внутреннего контроля, позволяющей улучшить экономическое положение предприятия, повысить конкурентоспособность продукции, стимулировать инвестиционную деятельность, для чего следует обеспечить:

- формирование системы экономических индикаторов в отчетности, учитывающих отраслевую специфику, позволяющую предприятию определять свое положение на рынке;
- разрабатывать программы выхода на новые рынки сбыта, а внешним контрагентам получать оценку хозяйствующего субъекта при рассмотрении вопросов организации совместного выпуска продукции;
- привлечение средств инвесторов на основе информации, предоставляемой системой бухгалтерского учета и отчетности.

В связи с этим изменение организационных принципов создания системы внутреннего контроля, совершенствование методики бухгалтерского учета и отчетности, учитывающей новые бизнес-процессы, связи между ними, а также необходимость получения новой управленческой информации, в связи с переходом предприятий на формирование своей отчетности, как по российским, так и по международным стандартам становится весьма актуальным.

Литература

1. Бекботова Л. А. Организация внутреннего контроля в акционерных обществах: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Москва, 2003.
2. Евдокимова А. В., Пашкина И. Н. Внутренний аудит и контроль финансово-хозяйственной деятельности организации. М.: Дашков и Ко, 2009.
3. Макеев Р.В. Постановка систем внутреннего контроля: от проверок отчетности к эффективности бизнеса. М.: Вершина, 2008.

Пронина А. М.

*доктор экономических наук, профессор,
Санкт-Петербургский государственный
торгово-экономический институт*

Федотовская Е. Ю.

*кандидат экономических наук, доцент,
Санкт-Петербургский гуманитарный
университет профсоюзов*

Стратегический контроль в системе менеджмента организации

***Аннотация.** В статье рассматриваются теоретические подходы к применению положений теории систем к созданию системы стратегического контроля, а также отдельные положения, регламентирующие функционирование службы стратегического контроля на предприятиях России.*

***Ключевые слова:** стратегический контроль, системы, организация.*

Strategic control in system of management of the organization

***The summary.** The paper considers theoretical approaches to the application of systems theory to create a system of strategic control, as well as separate regulations governing the operation of the service of strategic control at the enterprises of Russia.*

***Keywords:** strategic control of the organization.*

Система стратегического контроля в России находится в стадии становления. Разнообразие подходов к организации служб контроля иллюстрирует тот факт, что их подчиненность носит неоднозначный характер, а отсюда и различия в трактовках их роли на предприятии. В частности, подчиненность значительного числа служб финансовому директору четко свидетельствует об использовании финансово-бухгалтерского подхода к специализации контролеров. Анализ современного состояния стратегического контроля в России характеризуется явным уклоном в оперативный контроль, который в методическом и инструментальном плане достаточно хорошо разработан. В этом направлении самыми развитыми составляющими являются проверки затрат и ре-

зультатов. В настоящее время можно выделить ряд проблем и недостатков, возникающих при формировании и функционировании служб стратегического контроля на предприятии. Одним из главных недостатков существующих служб контроля является стихийный характер ее формирования. В жизненном цикле системы стратегического контроля пропускается стадия постановки (организации). В то время как на первом этапе постановки системы контроля должен быть проведен анализ существующей системы контроля в целях предоставления собственникам и руководителям объективной информации обо всех проблемах системы управления, которые могут привести к принятию неправильных решений или потере имущества. При проведении такого анализа оценивается:

- действующие стандарты, должностные инструкции и другие внутренние документы, и их фактическое исполнение;
- существующий документооборот (порядок предоставления, правильность формирования документов и их сохранность);
- системы контроля над движением и сохранностью имущества, включая распределение и оформление материальной ответственности, порядка учета имущества и т.п.
- полнота отражения и оприходования выручки, действующую тарифную политику, структуру и динамику выручки;
- применяемые цены и тарифы, заключаемые сделки, обоснованность расходов и соответствие их бюджету. Анализ структуры и динамики расходов;
- персонал, включая анализ профессиональных навыков, уровня исполнения и человеческих качеств для данной работы, а также анализ внутренних стандартов данной должности и их фактического исполнения.

На основе проведенного анализа разрабатывается эффективная система стратегического контроля, что позволяет предотвратить возможные злоупотребления по всех подразделениях предприятия и обеспечить безопасность бизнеса. Этого можно достичь путем регламентации процедур и методов. Регламентация позволяет обеспечить:

1. Эффективность процесса контроля. Нормальный регламент должен фиксировать существенную часть информации, на основании которой принято решение. Если регламентом что-то не предусмотрено или не зафиксировано, то виновных лиц или документов-оснований найти невозможно.

2. Отсутствие зависимости от конкретных сотрудников, в том числе минимизацию рисков при увольнении персонала.

3. Минимизацию злоупотреблений и возможность привлечения к ответственности. Во-первых, злоупотребления резко снижаются, если сотрудники знают, что их могут проверить. Во-вторых, обязанность, прописанная на бумаге, доведенная до сотрудника под подпись, резко повышает исполнительность. В-третьих, если есть подпись, а сотрудник что-то не выполнил, то можно как минимум объявить выговор.

Одним из важнейших вопросов при постановке и функционировании системы стратегического контроля является вопрос ее экономичности и целесообразности. При оценке экономичности контроля можно использовать такие же подходы, как к инвестиционному проекту. В качестве доходов принимается математическое ожидание от рисков потерь. Расходы на контроль должны делиться на инвестиционные и операционные. К первым относятся первоначальные вложения (разработка регламента, закупка измерительных приборов или же строительство нового поста охраны и т.д.). При расчете операционных затрат на контроль необходимо учитывать ряд факторов. Во-первых, от внедрения мероприятий на контроль увеличивается трудоемкость работ. Это может быть связано как с необходимостью введения нового сотрудника, ответственным за какую либо функцию, так и с дополнительными трудозатратами уже имеющегося персонала (например, на согласование чего-либо в нескольких местах). Соответственно, заработная плата участников процесса и начисления на нее учитываются в составе операционных затрат. Во-вторых, как правило, увеличиваются сопутствующие расходы. Таким образом, необходимо рассчитывать затраты на контроль по элементам затрат. Безусловно, большинство число мероприятий по контролю окупаются очень быстро. В большинстве случаев необходимость службы контроля очевидна и без расчетов. Однако для сложных случаев целесообразно, как и при рассмотрении инвестиционных программ, принять максимально возможный срок окупаемости, например, один год, или другой традиционный показатель (например, внутреннюю норму доходности). Таким образом, при постановке (организации) системы стратегического контроля необходимо заботиться не только об эффективности контроля, но и об его экономичности. Отсутствие внимания к последнему аспекту может привести к тому, что затраты на отдельные элементы контроля превысят возможную экономию. Для реализации основных функций стратегического контроля могут быть использованы различные методы. Среди основных методов основополагающими являются методы смежных отраслей науки, в частности – теории систем, системного анализа, абстрактно-логические

методы (анализ и синтез, формализация и моделирование, восхождение от абстрактного к конкретному), а также расчетно-аналитические методы исследования.

Системное исследование – интенсивно развивающаяся область научной деятельности, которая является одним из наиболее результативных проявлений интегративных тенденций в науке. Специфика системных исследований состоит в их направленности на изучение сложных, комплексных, крупномасштабных проблем. В ходе применения системных исследований необходимо ориентироваться не только на познание существа изучаемых проблем и соответствующих объектов, но и на создание средств, позволяющих обеспечить рациональное управление данными объектами, содействовать разрешению имеющихся проблем. Кроме того современный этап развития теории и практики характеризуется повышением уровня системности. Полезность и важность системного подхода сегодня вышла за рамки специальных научных истин и стала общепринятой. С позиции современных научных представлений системность всегда была методом любой науки. В частности системный подход к решению задачи организации стратегического контроля предусматривает выделение в рассматриваемых системах некоторых стандартных компонентов и типов взаимодействия между ними, которые поддаются формализации и доступны различным способам математической или логической обработки. Исходя из существующей трактовки понятия система, под системой стратегического контроля будем понимать совокупность элементов, находящихся в определенных отношениях и связях между собой и образующих целое единство, объединенных определенными типами связей и предназначенных для достижения определенной цели и достигающих ее наилучшим способом. В данном определении выделяется три основных компонента системы: элементы, связи и операции. Важной особенностью данной системы является то, что она создается или функционирует для достижения определенной цели – контроля над ходом и результатами принятой стратегии, факторами и условиями ее достижения, а также для корректировки стратегии. То есть в результате динамического поведения системы стратегического контроля решаются задачи, которые, в конечном счете, приводят к достижению цели стратегического менеджмента. Процесс развития структуры системы включает в себя изменения по периодам времени состава элементов систем, их характеристик, взаимосвязей, распределения функций, выполняемых элементами системы. Исходя из перечисленных выше факторов, задач и принципов задачами управления системой стратегического контроля являются:

- задача организации: как при заданных параметрах стратегии построить систему контроля, которая удовлетворит менеджеров всех уровней управления;
- задача управления системой стратегического контроля: как при заданном назначении системы управлять ею и модифицировать структуру, чтобы получить общую динамическую устойчивость.

При построении системы стратегического контроля за основу может быть принят принцип цикличности процессов, протекающих в взаимодействующем субъекте, которые, в конечном счете, определяют и динамику системы стратегического контроля. Коротко изложенные выше теоретические подходы к созданию системы стратегического контроля в системе менеджмента предприятия помогут решить одну из самых сложных проблем — проблему организации эффективной организационной структуры в системе менеджмента, одной из задач которой является анализ выбранной стратегии и ее результатов.

Литература

1. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость /Пер. с англ. 3-е изд. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.
2. Постникова О.Г . Система внутреннего контроля в корпоративном управлении: автореферат диссертации на соискание ученого звания кандидата экономических наук. М.: 2008.
3. Папковская Д. В. Внутренний контроль и аудит. Методические положения и рабочая документация. М.: Информпресс, 2009.

Роман М. И.

*кандидат экономических наук, соискатель
Российская академия предпринимательства*

Теоретические основы конкуренции и конкурентоспособности в рыночной среде

***Аннотация.** В условиях общемировой глобализации и интеграции развивающихся экономик в экономики более развитых стран, особое значение приобретает конкурентная среда с учетом дифференцирования ее наиболее слабых и сильных сторон. О теоретическом осмыслении роли и значения конкуренции, конкурентоспособности хозяйствующих субъектов и пойдет речь в данной публикации.*

***Ключевые слова:** конкуренция, конкурентоспособность, конкурентная среда, экономика, предприятия.*

Theoretical bases of the competition and competitiveness in the market environment

***The summary.** In the conditions of universal globalization and integration of developing economy into economy of more developed countries, special value the competitive environment taking into account differentiation gets it the weakest and strengths. About theoretical judgment of a role and value of the competition, competitiveness of managing subjects speech in this publication also will go.*

***Keywords:** competition, competitiveness, competitive environment, economy, enterprises.*

Как отмечает ряд отечественных исследователей ¹, проблема глобальной конкуренции стран в современном мире становится с каждым годом все более и более актуальной. Развитие коммуникаций, настоящий прорыв в области информационных технологий, снятие административных барьеров на пути движения товаров и услуг создают принципиально новую ситуацию, когда государства могут становиться богаче только за счет того, что их экономика выигрывает в условиях конкуренции с другими конкурентоспособными суверенными экономическими системами. При этом главное звено в цепи построения конкурентоспособного государства — конкурентоспособное предприятие. Важно вы-

¹ Альтернативный менеджмент: Путь к глобальной конкурентоспособности/Фидельман Г. Н., Дедиков С. В., Адлер Ю.П. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. С. 177–178.

вести «за скобки» те предприятия, конкурентоспособность которых обусловлена исключительно их монопольным положением на рынке.

На наш взгляд, такие предприятия способны обеспечить приток денег в страну, но с позиции стратегической перспективы приносят долговременный и трудноопределимый вред, потому что направляют вектор экономического развития на экстенсивный путь, консервируют статус «кво» для сохранения своего монополизма, и в большей степени занимаются лоббированием собственных интересов, нежели совершенствованием производства и улучшением качества товаров и услуг. Долгосрочную конкурентоспособность государства могут обеспечить лишь предприятия, которые добиваются успеха на рынке за счет совершенствования и повышения эффективности своей деятельности.

На сегодняшний день, трудно недооценить роль конкуренции в общемировом масштабе, достаточно сказать, что многие экономически развитые державы такие как США, Япония и страны ЕС находятся в достаточно сложном положении. Рассмотрим кратко внешнеэкономические факторы, которые оказали влияние на конкурентоспособность ведущих мировых экономик, а потом перейдем к исследованию ее оценки на теоретическом уровне.

Например, страны ЕС оказались в такой ситуации из-за социальной ориентированности своих экономик, большого количества вновь принятых государств, испытывающих серьезные трудности со структурной перестройкой своего хозяйства. Патернализм экономической политики новых участников ЕС в расчете на помощь основных стран-участников проявил свое негативное влияние в виде увеличения непроизводственных расходов.

Соединенные Штаты Америки испытывают сложности, связанные с глобальным снижением международной конкурентоспособности экономики, ростом дефицита торгового баланса, обусловленного «перегревом» (излишним развитием) внутренних рынков и кредитного потребления домашних хозяйств². Снижение цен на товары и услуги достигло максимумов в среднесрочной перспективе, ограничивая доходность бизнеса. При этом большую поддержку оказывает мировая финансовая система, которая обслуживает самый большой в истории человечества государственный долг отдельной страны.

² Прим. автора. Высокий уровень конкуренции на рынках и низкая цена на товары и услуги при практически нулевой ставке (0,25% годовых для кредитования финансовой системы) Федеральной резервной системы привели к ограничению экономического роста в США в среднесрочной перспективе (до 2014–2015 гг.).

По оценкам специалистов МВФ³, Япония находится в глубокой стагнации, вызванной демографическими и производственными факторами. Соотношение долга и ВВП здесь одно из самых больших в мире. Интересно, что основными инвесторами государственного долга Японии являются собственные домашние хозяйства с традиционным для Юго-Восточной Азии высоким уровнем сбережений. Последние события в Японии, вызванные глобальными природными катаклизмами, фактически усугубили и без того сложную экономическую ситуацию в стране.

Очевидно, что в последние годы мировые страны – лидеры ЕС, США, Япония потеряли способность к эффективному распределению ресурсов в экономике. Высокий уровень социальных обязательств, взятых на себя ведущими государствами, не может быть поддержан в условиях стагнации и экономического спада. Это обусловлено также хозяйственной активизацией развивающихся стран. Развитие промышленного производства в мире обуславливает сокращение возможностей экономик ЕС, США и Японии. Глобальный перенос промышленности, аутсорсинг ряда услуг уже состоялся. От этого выиграли новые лидеры экономического развития: речь идет об Индии и Китае⁴. Эти страны не имеют разветвленной системы социального обеспечения: отсутствует необходимость формирования учетных операций по труду, зарплате, социальным выплатам по медицине, страхованию и пенсионному обеспечению. Фискальная политика находится на стадии формирования, и имеется огромное множество нормативных «пустот» (это говорит о возможности бизнеса оптимизировать налоги, сокращать издержки на проведение учетной политики, ведущейся, как правило, для налогообложения, и т.д.). Кроме того и демографическая ситуация в этих странах значительно лучше, чем в ЕС, США и Японии.

Однако с нашей точки зрения, дальнейший рост экономики развивающихся стран на фоне стагнации ведущих экономик мира, даже с учетом формирующейся нормативно-правовой основы – вопрос нескольких десятилетий, поскольку «взрослея» общество предъявляет совершенно иной запрос на социально-экономические реформы. Такой кризис «доверия» к власти уже продемонстрировали развивающиеся страны Ближнего Востока, сегодня он уже назрел и в России. По сути, эволюция общественного сознания меняет представления о развитии

³ <http://www.imf.org/external/> [Официальный сайт Международного валютного фонда]

⁴ Бельских И. Е. Национальные интересы России и Украины: стратегические факторы, способствующие внешнеэкономической интеграции и партнерству // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2010. № 1(58). С. 14–19.

социально-экономической сферы и бизнеса, что несомненно сказывается на международной конкурентоспособности стран.

Как отмечает Бельских И. Е.⁵, последствия для международной конкурентоспособности национальной экономики без либерализации социально-экономической политики следующие:

- снижение эффективности малого и среднего бизнеса из-за роста издержек на неэффективный учет в условиях экономического спада или стагнации;
- снижение налоговых доходов бюджета в долгосрочной перспективе;
- отсутствие желания домашних хозяйств заниматься бизнесом;
- инвестиционная непривлекательность национальной экономики для внешних рынков;
- снижение доверия к национальной экономике внутри страны, ускоренное «бегство капитала» из страны в офшоры;
- волатильность курса национальной валюты, зависящей от сырьевого монорынка (кофе, бананы, энергоносители и т.д.) или от виртуального печатного станка центрального эмиссионного центра;
- рост транзакционных издержек для хозяйственных агентов внутри страны, что приводит к сокращению ВВП;
- снижение международной конкурентоспособности национальной экономики.

Кроме того, с нашей точки зрения, применительно к России, проблема обеспечения национальной конкурентоспособности экономики значительно шире, поскольку в условиях вступления нашей страны в ВТО, существуют и значительные риски, в первую очередь, обусловленные снижением конкурентоспособности российской продукции и услуг на глобальном международном рынке. Как известно бюджет России сформирован преимущественно за счет экспорта сырьевой базы, в отличие от Индии и Китая, наша страна за годы рыночных реформ фактически не выстроила новой инфраструктуры для развития технологий, производственно-промышленной сферы, что несомненно отразилось на модернизации экономики. В свою очередь, развитие малого и среднего бизнеса, на котором построена экономика ведущих мировых держав, в России сдерживает существующее законодательство и отсутствие стимулирующих механизмов поддержки со стороны государства, преж-

⁵ Бельских И. Е. Либерализация социально-экономической политики как стратегия международной конкурентоспособности национальной экономики // Международный бухгалтерский учет. 2011. № 12. С. 38–43.

де всего выражающихся в обеспечении льготного налогообложения, кредитования и минимизации «бюрократических барьеров».

Краткое отступление к существующим проблемам международной конкуренции, позволило нам сформулировать следующую научную гипотезу о том, что в развитой конкурентной среде должны преобладать положительные факторы, реализуемые посредством сочетания «взвешенной» социально-экономической политики, эффективного и инновационного малого бизнеса с защитой его экономических интересов со стороны государства и стимулирование рыночных отношений обеспечивающих финансовую стабильность наиболее эффективных предприятий. В свою очередь развитие международной конкуренции на макро уровне обеспечивает товарооборот между странами, на мезо уровне между сегментами рынка, на микро уровне между предприятиями и организациями. Для того чтобы подтвердить или опровергнуть нашу гипотезу рассмотрим более детально научно-теоретическую основу понятий «конкуренция» и «конкурентоспособность» хозяйствующих субъектов в рыночной среде.

О непосредственной связи конкуренции именно с торговлей в свое время указывали многие зарубежные и отечественные ученые-экономисты. По мнению Маршалла А., «конкуренция заключается в том, что один человек состязается с другим, особенно при продаже или покупке чего-либо»⁶.

По мнению Юданова А. Ю., «конкуренция — это борьба фирм за ограниченный объем платежеспособного спроса потребителей, ведущаяся ими на доступных сегментах рынка»⁷.

В свою очередь, законодательство о конкуренции зарубежных стран также часто связывает конкуренцию именно с торговлей. Согласно закону Шермана «каждое лицо, которое монополизировало либо пытается монополизировать какую-либо часть торговли или коммерции между несколькими штатами или с иностранными государствами, или объединяется, или участвует в сговоре с другим лицом или лицами с этой же целью, совершает уголовное преступление»⁸. Именно поэтому во многих зарубежных странах конкурентные отношения регулируются торговыми кодексами⁹.

⁶ Маршалл А. Принципы экономической теории. М., 1993. Т. 1. С. 60.

⁷ Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика. М., 1998. С. 12.

⁸ Таланцев В.И. Антимонопольное регулирование за рубежом. Владивосток, 1995. С. 5.

⁹ Галицкий А. Е. Злоупотребление доминирующим положением на товарном рынке по законодательству России и Франции: сравнительно-правовой анализ: Дис. ... канд. юрид. наук. М., 2007. С. 10–14.

Отечественная правовая среда, регулирующая вопросы конкуренции пока далека от совершенства, отчасти распространение зарубежной практики нашло лишь свое отражение в Федеральном Законе № 135-ФЗ¹⁰, однако в нем не содержатся вопросы о качестве товара, о цене, о послепродажном обслуживании и многих другие, которые помогают продать производителю товар на более выгодных условиях.

Во многом данные вопросы были решены в рамках утвержденной Программы развития конкуренции в Российской Федерации¹¹, в которой появились новые понятия – «конкурентная среда» и «развитая конкурентная среда».

Согласно указанной Программе конкурентной средой на отдельном рынке является совокупность факторов, определяющих возможность хозяйствующих субъектов на данном рынке обнаруживать и использовать возможности получения прибыли.

Развитая конкурентная среда – это конкурентная среда, в которой преобладают положительные факторы, обеспечивается сочетание конкурентоспособного, эффективного и инновационного бизнеса с защитой экономических интересов потребителей, установление минимально возможных рыночных цен с долгосрочной финансовой стабильностью наиболее эффективных предприятий.

Несмотря на появление новых понятий – «конкурентная среда» и «развитая конкурентная среда», они на настоящий момент практически не используются. Нет четкого понимания и тех факторов, которые следует принимать во внимание при анализе конкурентной среды на том или ином товарном рынке. Основной категорией по-прежнему остается понятие «конкуренция».

Возникает закономерный вопрос, каковы же основные признаки определяющие конкуренцию на рынке. Так в экономической литературе сформировалось несколько основных концепций конкуренции, где определяющими признаками являются:

- поведение продавцов и покупателей;
- структура рынка и наличие барьеров, препятствующих входу на рынок;
- использование достижений научно-технического прогресса;
- распределение ограниченных ресурсов;
- отношение к потребителю¹².

¹⁰ Федеральный Закон «О защите конкуренции» от 26.07.2006 № 135-ФЗ//СЗ РФ от 31 июля 2006 г. № 31 (часть I) ст. 3434

¹¹ Утв. Распоряжением Правительства РФ от 19 мая 2009 г. № 691-р.

¹² Князева И.В. Антимонопольная политика в России: Учебное пособие для студентов вузов. М.: Омега-Л, 2006. С. 17.

Преимущественное положение занимают определения понятия конкуренции, в которых акцент делается на поведение субъектов рынка. Классическая экономическая школа исследовала конкуренцию в период становления рыночных отношений в капиталистическом обществе. Смит А. трактовал конкуренцию как «совокупность взаимно независимых попыток различных продавцов установить контроль над ценой на рынке»¹³. Он выделил пять основных условий функционирования конкуренции:

- конкуренты должны действовать независимо, а не в сговоре;
- число конкурентов (потенциальных или уже имеющихся) должно быть достаточным, чтобы исключить экстраординарные доходы;
- хозяйствующие субъекты должны обладать знанием о рыночных возможностях (т.е. прежде всего, обладать информацией);
- у конкурентов должна быть свобода действовать в соответствии с этим знанием (данная свобода связана в числе прочего с отсутствием барьеров входа на рынок);
- необходимо выждать время, чтобы направление и объемы потока ресурсов стали отвечать желанию владельцев.

Таким образом, с учетом сформулированных Смитом А. условий можно сделать вывод, что конкуренция непосредственно связана с борьбой за преимущества. Связь конкуренции с борьбой за преимущества прослеживается во многих исследованиях данной проблематики. Как отмечал Фатхутдинов Р. А., «конкуренция — это процесс управления субъектом своими конкурентными преимуществами для одержания победы или достижения других целей в борьбе за удовлетворение объективных и субъективных потребностей в рамках законодательства либо в естественных условиях»¹⁴.

Рассмотренный понятийный аппарат позволил нам дать собственное определение конкуренции, которая с нашей точки зрения, представляет собой процесс взаимодействия производителей и поставщиков на макро, мезо и микро уровне, используя свои конкурентные способности при реализации товара, а также процесс соперничества между отдельными производителями и поставщиками за выбор покупателя. В связи с чем, считаем, что понятие конкурентоспособность, представляет не что иное как способ оценки обеспечения лидерства на рынке в условиях многополярных процессов соперничества и форм его обеспечения.

¹³ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Наука, 1993. С. 23–25.

¹⁴ Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. М., 2002. С. 10.

Романченко С. В.

заместитель генерального директора по развитию,
ООО «Наука – Техника – Безопасность»

Особенности принятия управленческих решений в условиях риска и неопределенности

***Аннотация.** В статье приводится анализ исследований принятия управленческих решений в условиях риска и неопределенности и обосновывается тезис о том, что важнейшую роль в этом процессе играют психологические и эмоциональные особенности личности, осуществляющей принятие решения.*

***Ключевые слова:** риск, неопределенность, управление рисками, принятие управленческих решений.*

Decisions making's in risk and uncertainty conditions characteristics

***The summary.** The article «Decisions making's in risk and uncertainty conditions characteristics» provides researches' results in this scope of the inquiry. In addition, very important function of decisions making's mental aspects is based in the article.*

***Keywords:** risk, uncertainty, risk management, decision making.*

До недавнего времени в основе экономической теории лежал тезис о рациональности поведения людей: они собирают необходимую для принятия решения информацию, бесстрастно ее взвешивают и оценивают, а в итоге делают осознанный и объяснимый всем выбор. И это представлялось логичным.

Однако, в 2002 году американскому психологу Дэниэлу Канеману была присуждена премия Нобелевская премия за «интегрированное воздействие психологии на экономическую науку, в особенности в том, что касается человеческих суждений и принятия нерациональных решений в условиях неопределенности». Одновременно с Д. Канеманом Нобелевским лауреатом стал и американский экономист Вернон Смит, являющийся его постоянным оппонентом и апологетом принципов рационального поведения людей.

В решении Нобелевского комитета разделить поровну премию между критиком и защитником модели «человека экономического» прослеживается не только академическая объективность по отношению к ситу-

ации, характеризовавшейся примерно одинаковой популярностью двух противоположных подходов. Это решение свидетельствует о признании того факта, что изучение и развитие экономики не может происходить в «отрыве» от ее главного субъекта — человека, а, следовательно, и в «отрыве» от исследований в области психологии его личности. И одним из важнейших направлений этих исследований является взаимосвязь личностных особенностей человека (саморегуляции, мотивации, интеллекта и личности) с особенностями принятия людьми (группами людей) интеллектуальных решений в профессиональной деятельности.

В литературе, освещающей теоретические основы принятия управленческих решений, существует множество определений этого понятия, причем каждое из них «высвечивает» лишь одну или несколько существенных его характеристик. В рамках данной статьи мы не будем приводить подробного анализа определений управленческого решения. Отметим лишь, что, по нашему мнению, управленческое решение должно содержать в себе ответы на комплекс вопросов: кто, что, где, когда, как, для чего и с привлечением каких ресурсов должен делать, чтобы выполнить поставленную задачу.

Качество решения предопределяет эффективность управленческой деятельности. Поэтому в крупных организациях управленческие решения принимаются по системным технологиям, которые базируются на четком разделении труда и специализации. При этом одни работники осуществляют анализ и диагностику процессов, разрабатывают проекты управленческих решений, другие дают им оценку и принимают решения, третьи организуют исполнение решений, четвертые осуществляют контроль над ходом исполнения решений.

Классическая система управления включает следующие основные элементы: субъект и объект управления; механизм воздействия субъекта на объект, обратная связь (информация о реакции объекта управления на воздействие со стороны субъекта); внешняя среда — совокупность факторов, так или иначе воздействующих извне на объект и субъект управления (рис.1).

Особенность социально-экономических систем состоит в том, что субъектами их управления выступают и человек, и формальные/неформальные социальные группы, и вся совокупность этих групп. Эти субъекты являются носителями индивидуальных и групповых потребностей, интересов, ценностных установок. Социально-экономические системы как объект управления отличаются необязательностью прямой корреляции между фактором воздействия и ожидаемым результатом. Их определяющий элемент — «отдельные» люди и социальные группы —



Рис. 1. Система управления

весьма изменчивы в своих настроениях, оценках и реакциях. Формируемые людьми социальные системы характеризуются сложной иерархией с не менее сложным взаимодействием входящих в них подсистем и элементов.

Разработка и принятие управленческого решения — весьма специфический процесс, структура и характер которого зависит от множества факторов.

Если ситуация прозрачна, а проблема весьма проста, то модель подготовки и принятия решения содержит минимум элементов, решения опираются главным образом на здравый смысл и имеющийся у лица принимающего решение опыт. Такую ситуацию отражает адекватно отражает простейшая модель, включающая наименьшее количество элементов (рис. 2).



Рис. 2. Простейшая модель принятия решения

В реальности, как правило, с учетом специфики управляемого объекта (процесса), конкретной ситуации, степени прозрачности проблемы, специфические особенности разработчика решения, а также

лица, принимающего решение, строится так называемая развернутая модель (один из ее вариантов представлен на рис. 3).

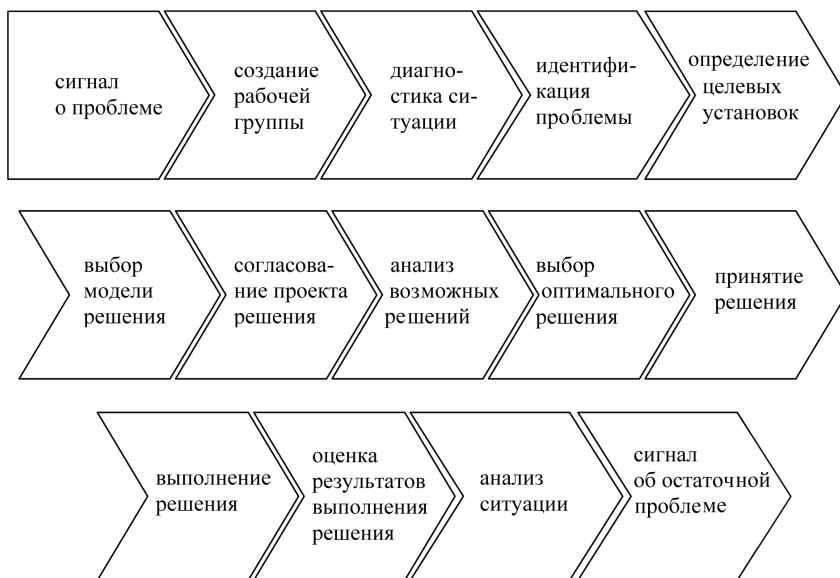


Рис. 3. Развернутая модель принятия решения

На основании изложенного можно сделать следующие **выводы**:

1. Управленческое решение – это результат как аналитической, так и творческой мыслительной деятельности субъекта управления.

2. Качество решения – важнейшая характеристика, которая предопределяет эффективность управленческой деятельности. Для оценки данной характеристики используют комплекс показателей, основными из которых являются своевременность, обоснованность, экономичность управленческого решения.

3. Разработка и принятие управленческого решения представляет собой весьма специфический процесс, структура и характер которого зависит от множества факторов. В связи с этим можно говорить о различных технологиях и моделях его подготовки.

4. При разработке моделей принятия управленческих решений необходимо учитывать как социально-психологические факторы (влияние окружения, семьи, средства массовой информации, партийная и социальная принадлежность, корпоративные традиции, моральные основы и т.д.), так и поведенческие (личностные) особенности работни-

ков и лиц, принимающих решение.

Однако, даже поверхностный взгляд на алгоритм принятия решения показывает, что результат работы по подготовке, принятию и реализации управленческого решения будет в значительной степени зависеть от наличия информации, профессиональной подготовки и персональных качеств людей, выполняющих данную работу.

Здесь стоит упомянуть об общей системе понятий, необходимых для проведения качественных исследований в области принятия управленческих решений, а вернее, об её фактическом отсутствии. В 1931 году австрийский математик Гедель доказал теорему о неполноте, смысл которой состоит в том, что в рамках любой теории всегда существуют неопределимые понятия, на которых строятся недоказуемые предположения (аксиомы). Ну а далее с помощью аксиом доказываются теоремы, леммы и т.д. Неопределимые понятия, конечно, можно определить, а аксиомы, доказать, но для этого придется покинуть рамки данной теории (ее понятийной системы) и выйти в систему более общую.

Погружаясь в проблему, при этом постоянно задавая один и тот же вопрос (например, «*а почему?*» или «*а что?*»), через несколько «шагов» можно «упереться» в эти самые общие (неопределяемые) понятия и предположения, принимаемые на веру, причем каждым человеком по-своему.

Самый простой пример — «настойчивое» любопытство студента может легко «загнать в угол» преподавателя:

«Что такое Экономика?» — «Хозяйственная деятельность общества...».

«Что такое — хозяйственная деятельность?» — «Совокупность отношений в системе производства, распределения, обмена и потребления...».

«Что такое — совокупность?» — «Объекты, выступающие вместе, как одно целое...».

«Что такое — объект?» — «То, что воспринимается, мыслится, обсуждается...».

«Что такое — восприятие?» — «Познавательный процесс...».

«Что такое — Процесс?» — «Последовательная смена состояний объекта во времени...».

«Что такое — состояние?» — «Абстрактный термин, обозначающий множество стабильных значений переменных параметров объекта...».

Ну а термины «абстрактное» и «конкретное» употребляются и в разговорном языке и в специальной литературе весьма неоднозначно.

Из изложенного можно сделать следующие выводы:

1. В основе мировоззрения человека лежат недоказуемые предположения.
2. Есть понятия, однозначное обоснование и объяснение которых отсутствует. Поэтому у разных людей разные истины.
3. Мировоззрение всегда субъективно и индивидуально.
4. Предположения (например, в ходе принятия решения) выбираются человеком в зависимости от личных склонностей, уровня интеллекта и воспитания.
5. Людям с разным мировоззрением сложно (если не невозможно) договориться об общей теории для всех.

Основной предмет исследований нобелевского лауреата Д. Канемана, о котором упоминалось ранее, это механизмы принятия человеком решений в ситуации неопределенности. Он показал, что принимаемые людьми решения существенно отклоняются от того, что предписано стандартной экономической моделью *homo economicus*. Критикой модели «человека экономического» занимались и до Д. Канемана (например, нобелевские лауреаты Г. Саймон и М. Алле), но именно он впервые начал систематически изучать психологию принятия решений. Канеман впервые объяснил с позиций психологии, почему рынок иногда взрывается без какой бы то ни было причины. До него такие явления вызывали лишь раздражение исследователей, а та же паника на бирже относилась к событиям, которые заведомо исключались из сферы исследований экономической науки.

Его знаменитая формула успеха в бизнесе выглядит так:

УСПЕХ В ЭКОНОМИКЕ = (ЗНАНИЯ + ИНТУИЦИЯ – ЭМОЦИИ)

Из данной формулы следует, что две трети составляющих успеха определяются личностными категориями самого человека.

Основатель современного менеджмента Питер Друкер в своих работах подчеркивал двойственный, «практически – интуитивный» характер предпринимательской деятельности. Личностные факторы человека, участвующего в экономической деятельности, он ставил «вровень» с теоретическими знаниями в данной области. По его мнению «науку предпринимательства» создать невозможно, так как каждый предприниматель сталкивается с уникальным набором экономических и психологических факторов.

Кроме того, Школой бизнеса при Стэнфордском университете (Stanford Graduate School of Business), Университетом Карнеги – Меллон (Carnegie Mellon University) и Университетом Айовы (University of Iowa) в ходе разработки психологических аспектов «Теории успеха» была

подтверждена значимость эмоциональной составляющей (вернее – её отсутствия) в успешной инвестиционной деятельности. Ученые обнаружили, что эмоции могут подвигнуть «нормального» инвестора на слишком безопасную «игру», не позволяющую «делать большие ставки». Их выводы совпадают с формулой Д. Канемана в отношении необходимости «исключения эмоций» при принятии управленческих решений.

Рассмотрим, что же делают известные инвесторы во время кризиса, на чем теряют и на чем зарабатывают. Оказывается, в условиях кризиса они не останавливают инвестиционной гонки и богатеют. В их действиях прослеживается общая тенденция – оптимальная диверсификация активов. Стратегии трех знаменитых инвесторов – Уоррена Баффета, Джорджа Сороса и Марка Мобиуса – имеют общие корни. По мнению управляющего компании «The Motley Fool» Дэвида Куо, все трое в период очередной рецессии максимально используют возможность купить акции дешево и заработать в дальнейшем на закономерном цикле спада и подъема.

Основатель «Berkshire Hathaway» Уоррен Баффет предпочитает начинать действовать до первых позитивных признаков оздоровления экономики, ведь восстановление фондового рынка начинается несколько раньше. Экономический спад Баффет рассматривает как удачное время для выгодных приобретений. *«Я покупаю акции, и мне все равно, что случится с рынком на следующий день, – говорит Баффет. – Однако мне не трудно определить, что будет с ним в долгосрочном периоде».*

Как отмечает тот же Дэвид Куо: *«Баффет – один из самых ярых сторонников противоположного инвестирования. Иначе говоря, он покупает то, что непопулярно и недооценено рынком. Баффет не верит в успех приобретения популярных активов. Именно эта политика помогла ему остаться в стороне, когда надулся и лопнул пузырь на рынке технологий».*

В 2008 году Уоррен Баффет начал увеличивать вложения в компании, пострадавшие от рецессии («Goldman Sachs», «General Electric», «Tiffany», «Harley-Davidson» и др.). В первом квартале 2009 года он увеличил свои доли в банковской («Wells Fargo» и «US Bancorp») и фармацевтической («Johnson & Johnson» и «Becton Dickinson & Co.») сферах, расширил свою долю железнодорожных компаниях. Новый конек инвестора – страхование жилья неплатежеспособных должников и уже изъятых за долги объектов недвижимости. Он также «попал в точку», инвестировав в производство китайских электромобилей и акции нефтяной компании «Conoco Phillips».

Джордж Сорос заработал состояние, используя свою теорию рефлексивности. Решения о покупках и продажах ценных бумаг он принимает на основе ожиданий цен в будущем, а ожидание — категория психологическая. Во втором квартале «Soros Fund Management» резко сократил инвестиции в крупнейшие розничные сети мира «Wal-Mart» и «Lowe's Companies», в аптечную сеть «Walgreen». Одновременно Сорос увеличил свои пакеты акций в производителе компьютеров «Dell», фармацевтической «Pfizer», а также одной из крупнейших финансовых организаций США «Bank of America».

Феномен чутья Джорджа Сороса в очередной раз подтвердился. По состоянию на 1 июля 2009 года объем активов, находящихся в управлении «Soros Fund Management», составил \$24 млрд. — на 41% выше, чем аналогичный показатель годичной давности.

Марк Мобиус, управляющий активами *Templeton Asset Management* в \$40 млрд. полагает, что акции надо покупать, «когда кровь льется на улицах, даже если это твоя собственная кровь». Он поясняет, что подразумевает под этим советом следующее: наибольшую прибыль приносят вложения, чреватые наибольшим риском. Он всегда делал ставку на развивающиеся рынки в состоянии нестабильности, быстро скупая акции по «дешевке». Затем, дождавшись удобного момента, прибыльно «сливал» их.

Сейчас М.Мобиус ведет активную работу на рынке российских ценных бумаг. Он уже вложил в Россию более \$2 млрд. и в течение двух лет намерен увеличить инвестиции в российскую экономику до \$10 млрд. Фонду, в частности, интересны «голубые фишки» — «Русгидро», «ЛУКОЙЛ» и «Норникель». Известно, что летом 2009 года М.Мобиус приобрел российские акции второго и третьего эшелонов, инвестировав в алкоголь, минеральные удобрения и железные дороги.

Билл Гейтс продолжает активно реализовывать свой талант манипулятора программными продуктами, сохраняя восходящим тренд «Microsoft». По имеющейся информации известно, что сейчас он сбрасывает акции фармацевтических компаний («Merck», «Pfizer», «Abbott Laboratories» и др) и скупает энергетические активы («XTO Energy», «Range Resources» и «Cabot Oil & Gas»). Кроме того «Bill & Melinda Gates Foundation» обзавелся миноритарными пакетами бумаг мексиканского сотового оператора «America Movil», а также и «M&T Bank» (крупнейшим акционером которого является Уоррен Баффет).

Состояние Михаила Прохорова оценивается в \$14,1 млрд. После того, как он до того, как грянул кризис, продал 25% акций «Норильско-

го никеля», многие считают его самым умным российским олигархом. В 2009 году объем активов частного инвестиционного фонда ОНЭК-СИМ составлял \$25 млрд. В его составе — горно-металлургический сектор, энергетическая отрасль, а также сферы финансовых услуг, медиа и недвижимости. Показательным стратегическим шагом Прохорова можно назвать «дрейф» в сторону нанотехнологий, связанных с рядом проектов в металлургической, горнодобывающей отраслях, а также электр- и теплоэнергетике.

Англичанин Ричард Брэнсон, основатель более 360 компаний группы «Virgin», делает ставку на космический туризм, биотопливо, здравоохранение и гоночный спорт. Сейчас его состояние оценивается примерно в \$4,4 млрд.

Первые полеты космических кораблей планируются в 2012–2013 годах, но уже сейчас Ричард Брэнсон получил \$40 млн. задатка от будущих «космических туристов».

Приведенные выше примеры иллюстрируют действия «акул» бизнеса. Существует мнение, что в нынешнем кризисе выживут только авантюристы-изобретатели, новые Ричарды Брэнсоны, а наиболее оправданными окажутся долгосрочные инвестиции в изобретения и инновации. Но не менее показателен и следующий пример.

В конкурсе «Лучший частный инвестор 2009» биржи РТС в номинации трейдер-миллионер победил Денис Панасюк — профессиональный автогонщик, трейдер-новичок. Он пришел на фондовый рынок в августе 2009 г. По его наблюдениям на фондовом рынке «...50% людей должны считать, что рынок пойдет вверх, а 50% — что пойдет вниз. Это очень хорошо видно из аналитических обзоров» (как говорится, ситуация — куда уж неопределенней). При этом он считает скачки вариационной маржи «туда-сюда» просто психологическим моментом. Таким образом можно констатировать, что важно не само событие а его трактовка.

В настоящее время популярны многочисленные тренинги по «Эффективному менеджменту», «Переговорам на кулаках», «Китайским стратегиям в бизнесе» и др., в основу которых положено приобретение психологических навыков управления. Но и без упоминания о них, на наш взгляд, очевидно, что достигнуть экономических успехов в бизнесе невозможно без учета психологических особенностей личностей работников, занятых в этом бизнесе. Таким образом, актуальность исследования процессов принятия решений в «совместном», экономико-психологическом аспекте, будет только возрастать.

Проведенный анализ исследований принятия решений в условиях риска и неопределенности позволяют сделать следующие выводы.

1. Для современного этапа исследований процессов принятия решений характерен переход к их рассмотрению не только в «рационально-механистическом», но и в «интуитивно-психологическом» аспекте.

2. Принятие решений в условиях высокой степени неопределенности и риска не может быть адекватно описано какой-либо математической моделью. Оно осуществляется с участием «психологического механизма» каждого конкретного лица, принимающего решение.

3. Имеющиеся в научной-методических материалах как по психологии, так и по экономике, данные свидетельствуют о том, что на принимаемые в области управления предпринимательскими организациями решения значительное влияние оказывают ситуативные и личностные (ригидность, импульсивность, фокус контроля, внушаемость, склонность к риску, эмоциональность и т. д.) факторы.

4. Влияние тех или иных личностных черт и свойств на содержание принимаемых решений изучено недостаточно.

5. Сам набор личностных черт и свойств, влияющих на принимаемые решения, окончательно не определен.

6. Влияние личностных черт и свойств на содержание принимаемых решений усиливается в ситуациях, характеризующихся повышенной мерой неопределенности и риска.

Таким образом, очевидно, что дальнейшие исследования в области психологии принятия управленческих решений в условиях риска и неопределенности способны существенно обогатить теорию и практику управления хозяйственными организациями.

Литература

1. Крушевский А. В. Теория игр. Киев: Вища школа, 1977.
2. Фелькер Р. Использование теории игр в практике управления. http://www.cfin.ru/management/game_theory.shtml
3. Васин А. А., Морозов В. В. Теория игр и модели математической экономики. Москва: МАКС Пресс, 2005.
4. Шаравов И., К вопросу об информационной войне и информационном оружии. <http://commi.narod.ru/txt/2000/1001.htm>
5. Любимская А. Премия за риск. Журнал Д-ШТРИХ, № 19(79) 2009.
6. Потапенко Д. Видение происходящего в бизнесе. <http://office.sprut.ru>
7. Траут Д., Райс Э. Маркетинговые войны. <http://best-resume.net>
8. A. Kessler, H. Collins Publishers Inc. 10 East 53rd Street New York, 2004.

Свирина Е. М.

аспирант кафедры «Мировая экономика и международный бизнес»,
Финансовый университет при Правительстве РФ

Финансовая нестабильность как негативный фактор реализации стратегии таргетирования инфляции

***Аннотация.** Автор рассматривает взаимосвязь денежно-кредитной политики и политики финансовой стабильности в странах, применяющих таргетирование инфляции. Особое внимание уделяется новым направлениям в определении формы политики финансовой стабильности, которая должна быть применима в целях предотвращения возникновения финансового дисбаланса в стране. Кроме этого, приведены основные доводы в пользу необходимости рассмотрения финансовой стабильности как обязательного условия успешной реализации стратегии таргетирования инфляции.*

***Ключевые слова:** таргетирование инфляции, финансовая нестабильность, финансовый дисбаланс, финансовый пузырь, макропруденциальная политика, «leaning against the wind».*

Financial instability, as a negative factor in the implementation of inflation targeting strategy

***The summary.** The author examines the relationship of monetary policy and financial stability policy in inflation-targeting countries. Particular attention is paid to new directions in determining the form of financial stability policy, which should be used in order to prevent the emergence of financial imbalances in the country. Moreover, the paper states the main arguments for the need to consider financial stability as a prerequisite for the successful implementation of inflation targeting strategy.*

***Keywords:** inflation targeting, financial stability, financial disbalance, financial bubble, macroprudential policy, «leaning against the wind».*

Во многих странах, независимо от того применяется или не применяется в них таргетирование инфляции, наблюдается устойчивая тенденция роста озабоченности у руководства центральных банков вопросом поддержания финансовой стабильности в стране. До настоящего времени экономисты и финансовые аналитики этих стран не выработали эффективных мер по предупреждению финансовой нестабильности, не имеют единого мнения относительно облика и функций внутреннего антикризисного надзорного финансового органа, не создали надежной

общепризнанной системы индикаторов финансовых рисков, которая позволила бы своевременно предупредить о них руководство своих стран.

Финансовые риски в период финансово-экономического кризиса 2007–2009 гг. были связаны с падением финансовых рынков преимущественно развитых стран, банкротством ведущих финансовых институтов и сокращением ликвидности в мировой экономике.

Последствия кризиса оказались настолько серьезными, что незаходящие вокруг мировой рецессии дискуссии, по-прежнему, побуждают экономистов и финансовых аналитиков активно искать решение проблем, совершенствовать существующие макроэкономические модели и приспособлять их к новым экономическим условиям.

На начальных этапах развития теории таргетирования инфляции большинство специалистов выделяли финансовую стабильность в качестве одного из желательных, но не обязательных условий применения таргетирования инфляции в стране. Однако в дальнейшем, по мере изучения природы взаимосвязи финансовой стабильности и стратегии таргетирования инфляции обоюдное значение этих явлений постепенно менялось и к настоящему времени подверглось существенному переосмыслению со стороны практически всех экономистов и руководителей центральных банков.

Характерным примером в этой связи является Банк Англии, который неизменно признаётся одним из самых прозрачных национальных центральных банков. Применяя таргетирование инфляции, банк в числе первых, после преодоления финансово-экономического кризиса, создал на своей официальной интернет-странице раздел¹, касающийся финансовой стабильности страны. Помимо этого, с 17 февраля 2011 г. существует временное подразделение Банка Англии – Комиссия по Финансовой политике (Financial policy committee), основная функция которой заключается в «...выявлении, контроле и обнародовании рисков нестабильности финансовой системы с учетом мер по снижению и смягчению их»².

В рамках вышеупомянутого процесса переосмысления шведский экономист Л. Свенссон, например, утверждает, что денежно-кредитная политика и политика финансовой стабильности два концептуально различных понятия, «...отличающиеся своими целями, инструментами и руководящими органами...»³.

¹ Режим доступа: <http://www.bankofengland.co.uk/financialstability/index.htm>

² Interim financial committee – terms of reference, 2011, режим доступа:

³ Svensson L.E.O. Inflation targeting after the financial crisis, BIS review, 2010, P. 5.

В частности, денежно-кредитная политика в форме инфляционного таргетирования имеет целью удержание как инфляции около её целевого значения, так и ВВП около его потенциального уровня. Данная модель инфляционного таргетирования отражает процесс гибкого таргетирования, который призван сбалансировать цели обеспечения стабильности цен и ВВП. В нормальных условиях функционирования экономики, главными инструментами центрального банка являются процентная ставка и информирование общества – публикация данных по движению процентной ставки, а также данных по прогнозным значениям инфляции и ВВП. В кризисной ситуации, как показала практика, развитые и развивающиеся страны могут применять и нетрадиционные монетарные инструменты. Среди них такие как: количественное смягчение (*quantitative easing*), кредитование с фиксированной процентной ставкой, валютные интервенции, а также ограничения по движению капитала⁴. Следует отметить, что валютные интервенции и ограничения по движению капитала в качестве монетарных механизмов характерны, главным образом, для развивающихся стран. Это обусловлено зависимостью последних от притока иностранного капитала и нестабильности валютного курса.

В свою очередь, политика финансовой стабильности, имеет целью достижение и поддержание финансовой стабильности в стране путем регулирования, надзора, ведения отчетов по финансовой стабильности, включая анализ финансовой ситуации и финансовых показателей, которые могли бы предупредить об образовании финансового дисбаланса⁵ и возможности возникновения в дальнейшем серьезных негативных последствий. В условиях кризиса, инструменты политики финансовой стабильности представлены ликвидности кредитованием фирм, правительственными вливаниями капитала во внутренние финансовые рынки и кредитами центрального банка, выполняющего функции «кредитора последней инстанции».

⁴ Stone Mark R., Roger Scott, Nordstrom Anna, Shimizu Seiichi, Kisinbay Turgut, Restrepo Jorge. «The Role of the Exchange Rate in Inflation-Targeting Emerging Economies». *Occasional paper №267*. International Monetary Fund, Washington D.C., 2009, P. 38.

⁵ Финансовый дисбаланс определяется как субъективное понятие, включающее нежелательное состояние балансов или цен активов, подразумевающее значительные отклонения от их фундаментальных значений, а также риски возникновения глубокой рецессии. Disyatat Piti. «Inflation targeting, asset prices and financial imbalances: conceptualizing the debate». *Working papers №168*. Bank for International Settlements, Basel. 2005, P. 17.

Взаимосвязь денежно-кредитной политики в форме таргетирования инфляции и политики финансовой стабильности проявляется в том, что финансовые условия оказывают влияние на трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики, в то время как денежно-кредитная политика оказывает влияние на цены активов и балансы предприятий, а значит и на финансовую стабильность экономики. При финансовой нестабильности⁶ денежно-кредитная политика не в состоянии выполнять возложенные на нее функции и в полной мере воздействовать на уровень инфляции и ВВП, так как нестабильность денежных потоков, вызванных, к примеру, падением финансового рынка, искажает трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики и минимизирует эффект воздействия процентной ставки на экономику.

Следует также отметить, что до финансово-экономического кризиса 2007–2009 гг. наблюдалось отсутствие у центральных банков различных стран заинтересованности во вмешательстве в негативные процессы на своих внутренних финансовых рынках. Основной упор при этом они делали на снижение остроты именно последствий финансовых кризисов посредством реализации так называемой политики «противодействия»⁷.

Одним из наиболее твердых сторонников такого подхода является бывший глава ФРС США А. Гринспан, который в 1996 г. не стал противодействовать росту цен акций интернет-компаний, а предпочёл поддерживать предельно низкую процентную ставку в течение длительного периода, что способствовало схлопыванию финансового пузыря во время кризиса доткомов в 2000 г.⁸

Некоторые зарубежные экономисты полагают, что такая либеральная политика могла создать условия для возникновения более серьезного финансово-экономического кризиса 2007–2009 гг.

Непосредственно с 2007 г. в мировой экономике возникла устойчивая тенденция выработки «упреждающей» политики для центральных банков. Однако первые шаги в этом направлении были предприняты ещё

⁶ Финансовая нестабильность — это внутреннее нарушение непрерывной деятельности финансовых рынков вследствие воздействия каких-либо внешних шоков (к примеру, сокращение ликвидности в обращении ведет к затруднениям в системе платежей, а также в дальнейшем — во всей экономической деятельности). Disyatat Piti. «Inflation targeting, asset prices and financial imbalances: conceptualizing the debate». *Working papers №168*. Bank for International Settlements, Basel. 2005, P. 17.

⁷ Политика «противодействия» в иностранной литературе известна как «reactive policy».

⁸ Пузырь доткомов схлопнулся в 10.03 в результате обвального падения индекса высокотехнологичных компаний.

в докризисный период, в результате которых появился один из видов «упреждающей» политики под названием «leaning against the wind»⁹. Концепция этой политики предусматривает осуществление центральным банком контрциклических действий, например, в виде повышения процентной ставки, в целях сдерживания инфляции в большей степени, чем это предусмотрено макроэкономической моделью.

Сторонники концепции «leaning against the wind» делятся на две группы специалистов: тех, кто таргетирует показатели финансовой нестабильности (например, финансовый дисбаланс) напрямую¹⁰, и тех, кто таргетирует эти показатели косвенно¹¹, включая их в трансмиссионный механизм монетарной политики в рамках стратегии таргетирования инфляции. При этом специалисты обеих групп полагают, что это позволит вовремя производить повышение процентной ставки в целях недопущения чрезмерного роста кредитования и цен активов.

Другим примером «упреждающей» политики является, так называемая, «макропруденциальная политика». Она появилась в результате совместной разработки Банком по Международным Расчетам, МВФ и Советом по Финансовой Стабильности в качестве альтернативы «упреждающей» политике «leaning against the wind», с недавнего времени стала довольно часто упоминаться в различных публикациях. Основное ее назначение состоит в регулировании всей финансовой системы без применения процентной ставки в целях недопущения возникновения финансовых дисбалансов, а впоследствии и финансовой нестабильности.

Одним из активных проводников «макропруденциальной» политики в настоящее время является Банк Англии. Выбор Банком Англии «макропруденциального» подхода, а не концепции «leaning against the wind» можно объяснить наличием у последней ряда недостатков, которые проявляются при осуществлении прямого или косвенного таргетирования финансовых показателей в рамках стратегии таргетирования инфляции.

Во-первых, среди упомянутых недостатков следует отметить, что включение показателей финансовой нестабильности в функцию потерь (loss function) центрального банка усложняет процесс таргетирования, снижая доверие к его результатам. На практике это означает таргетирование третьей величины помимо инфляции и ВВП, что может привес-

⁹ Существуют различные переводы, как-то: «опора на ветер», «дуть против ветра».

¹⁰ Имеется в виду включение показателя финансового баланса напрямую в функцию потерь Центрального банка.

¹¹ Рассмотрение финансовых дисбалансов как эндогенных величин денежно-кредитной политики.

ти к ухудшению инфляционных ожиданий и потере доверия населения к режиму таргетирования инфляции.

Помимо этого, использование процентной ставки для поддержания финансовой стабильности, может нанести серьезный урон экономике в период ее роста. Это связано с тем, что при финансовой нестабильности, выраженной, к примеру, в чрезмерном росте цен на активы и зарождении финансового пузыря, центральный банк будет стремиться повысить процентную ставку, выбирая, тем самым, более строгую монетарную политику, однако, сильное повышение процентной ставки приведет к потерям, связанным с чрезмерным падением инфляции и ВВП.

Во-вторых, противоречие целей денежно-кредитной политики может возникнуть в случае, если в стране наблюдается высокая инфляция и одновременно финансовая система требует более мягких макроэкономических условий для восстановления. В таком случае, руководствуясь целью финансовой стабильности, центральный банк будет вынужден понизить процентную ставку и выбрать либеральную денежно-кредитную политику, в то время как, руководствуясь таргетированием инфляции, поднять ставку и придерживаться сдерживающей денежно-кредитной политики.

Кроме того, сложность для центрального банка может заключаться в том, что, таргетируя три величины, он будет вынужден затратить больше времени, пока все три показателя не будут удовлетворять ситуации стабильности цен, финансовой системы и ВВП. Таким образом, существующий период таргетирования может быть пересмотрен в соответствии с требованиями новых целей центрального банка. Такой пересмотр грозит потерей доверия у населения к режиму таргетирования инфляции, формально провозглашенному в стране.

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать следующие основные выводы.

1) Денежно-кредитная политика и политика финансовой стабильности два концептуально разных понятия. Применение инструментов монетарной политики с целью достижения финансовой стабильности может привести к серьезным экономическим потерям. Включение показателей финансовой нестабильности в макроэкономическую модель, используемую для таргетирования инфляции, чревато конфликтом целей денежно-кредитной политики и затруднению в достижении ценовой стабильности;

2) Несмотря на то, что одновременная реализация этих политик экономически затруднительно, это не значит, что политика финансовой стабильности не реализуема при стратегии таргетирования инфляции.

Более того, постепенно финансовая стабильность переходит из категории желательного макроэкономического условия в категорию необходимого условия, а значит таргетирование инфляции должно сопровождаться политикой финансовой стабильности. Подтверждением этому является финансово-экономический кризис 2007–2009 гг., который показал, что ценовая стабильность не гарантирует финансовую стабильность страны;

3) По мнению автора, противостояние сторонников «противодействующей» и «упреждающей» политик финансовой стабильности, по всей видимости, сохранит свою остроту, по крайней мере, в обозримой перспективе в виду отсутствия у приверженцев обеих теорий эмпирически доказанных преимуществ. Вместе с тем, отмечаемый с 2007 года стремительный рост количества научных работ, посвящённых вопросам упреждающей «макропруденциальной» политики, свидетельствует о возможных преимуществах последней. По мнению автора, «упреждающая» политика, по сравнению с «противодействующей» политикой, должна представляться более привлекательной для стран, применяющих таргетирование инфляции. Это объясняется тем, что Центральному банку значительно сложнее таргетировать инфляцию в период серьёзной финансовой нестабильности, поскольку финансовые шоки, оказывающие влияние на инфляцию, имеют в этих условиях долговременное воздействие. Отсюда следует, что своевременно предупредить возникновение финансового дисбаланса в экономике значительно легче и менее затратно, с точки зрения потерь в росте ВВП, по сравнению с её восстановлением после падения финансовой системы.

4) Глобализация мировой экономики, и прежде всего финансовая глобализация, способствует распространению систематического риска от страны к стране. Следовательно, и сам процесс таргетирования инфляции в таких условиях, должен эволюционировать и видоизменяться.

Литература

1. Disyatat Piti. Inflation targeting, asset prices and financial imbalances: conceptualizing the debate // Working papers № 168. Bank for International Settlements, Basel. 2005, P. 17.
2. Stone Mark R., Roger Scott, Nordstrom Anna, Shimizu Seiichi, Kisinbay Turgut, Restrepo Jorge. The Role of the Exchange Rate in Inflation-Targeting Emerging Economies // Occasional paper № 267. International Monetary Fund.- Washington D.C., 2009, P. 38.
3. Svensson L.E.O. Inflation targeting after the financial crisis // BIS review, 2010, P. 5.
4. Сайт Центрального банка Великобритании. Режим доступа: <http://www.bankofengland.co.uk/>

Умнов Ф. А.

аспирант,
ОУП ВПО «Академия Труда и Социальных Отношений»

Методика регулирования системы социально-трудовых отношений в России и ее основные направления

***Аннотация.** Рассмотрены проблемы регулирования социально-трудовых отношений с целью разработки направлений их совершенствования, адекватных сложившимся условиям социально-экономического развития общества. Проанализированы механизмы и инструменты регулирования, определена стратегия регулирования на современном этапе, а также предложены пути и методы ее реализации. Отмечено, что при разработке основных направлений регулирования важно учитывать особенности экономического развития России. Показано, что помощью правильно продуманной социально-экономической политики возможно создание такого механизма регулирования, который бы стал не столько механизмом вмешательства при проявлении негативных явлений, сколько механизмом их предупреждения.*

***Ключевые слова:** социально-трудовые отношения, регулирование социально-трудовых отношений, механизмы регулирования, инструменты регулирования, занятость, уровень оплаты труда, социальное партнерство.*

Methodology of regulating of social-labour system in Russian and its main directions

***The summary.** The problems of regulating of social-labour relationships are observed in order to elaborate the directions of their upgrade, which could be adequate to the formed conditions of social and economic development of the society. The mechanisms and tools of regulating were analyzed, the strategy of regulation on the modern moment was defined, and also the ways and methods were proposed. It was marked that during the elaboration of the main directions of regulating it is important to take in consideration the features of Russia's economic development. It was signed that by means of considered social and economic politics it's possible to create such a mechanism which could become not only a mechanism of intervention during the display of negative phenomena but a mechanism of their prevent.*

***Keywords:** social and labour relationships, regulating of social and labour relationships, mechanisms of regulating.*

Устойчивый экономический рост и усиление внимания государства к социальным аспектам экономики привели к созданию условий

для повышения качества жизни населения, стимулирования его социальной и трудовой активности.

Как следствие, содержание социально-трудовых отношений существенно усложнилось, возникли их новые виды и формы, расширился субъектный состав участников, проявились новые факторы, влияющие на развитие этих отношений. При этом роль государства в регулировании социально-трудовых отношений несколько снизилась, с одновременным расширением функций организаций в этом процессе. Организации получили более широкие права и обязанности в регулировании социально-трудовых отношений, что объективно обусловлено ростом социальной ответственности бизнеса ¹.

Все эти обстоятельства в совокупности обуславливают необходимость комплексного исследования проблемы регулирования социально-трудовых отношений для разработки направлений его совершенствования, адекватных сложившимся условиям социально-экономического развития.

Выступая основой жизнедеятельности общества, трудовая деятельность определяет место и роль человека в социально-экономической системе. В процессе трудовой деятельности отражаются не только экономические отношения, но и социальная сущность субъектов, вступающих в эти отношения, что позволяет рассматривать трудовую деятельность как среду возникновения, формирования и развития социально-трудовых отношений ².

Социально-трудовые отношения это совокупность отношений, рамки которых регламентируются правовыми нормами, обеспечивающими их развитие, складывающихся между участниками коллективной трудовой деятельности в процессе их трудового взаимодействия и за его пределами.

Регулирование социально-трудовых отношений рассматривается нами как система, состоящая из совокупности взаимосвязанных элементов.

В качестве механизмов регулирования выступают экономическая и социальная политика государства, содержание которых определяет вид регулирования (экономическое, социальное). Инструменты эконо-

¹ Бурьхин Б.С., Раковская В.С. Основные направления регулирования системы социально-трудовых отношений в Российской Федерации // Вестник Томского государственного университета. 2007. № 296. С. 143.

² Никулин Ю.И. Регулирование социально-трудовых отношений и направления его совершенствования: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.05 / [Место защиты: Белгород. ун-т потреб. кооп.]. Белгород, 2008. С. 47.

мического регулирования разделены на организационно-экономические (система рынков труда, система государственного обеспечения занятости населения, инструменты управления спросом и предложением рабочей силы, заработная плата и установленный государством ее минимальный уровень) и финансово-кредитные (система налогообложения, бюджетная система, направления расходования средств, система кредитных отношений)³.

Социальное регулирование рассматривается нами с позиций обеспечения позитивного развития социально-трудовых отношений, стоящих перед их участниками, создания условий для развития человека в период его трудовой деятельности. С учетом этого выделим инструменты социального регулирования: социальное обеспечение (социальные стандарты и социальные нормы) и социальная защита (социальное страхование и социальная помощь)⁴.

Инструменты регулирования социально-трудовых отношений предназначены для формирования социальной рыночной экономики, развития человека, роста результативности и качества его трудовой деятельности, что определяется автором в качестве результата регулирования социально-трудовых отношений.

За последние годы внимание государства к решению проблем развития социальной сферы и социальных проблем населения существенно возросло, что сопровождалось ростом расходов на эти цели и размеров социальных гарантий, установленных законодательством РФ⁵.

Вместе с тем, сами размеры социальных гарантий, особенно в области пенсионного обеспечения, не соответствуют установленному размеру прожиточного минимума, хотя государство имеет достаточный объем финансовых ресурсов на социальную поддержку населения. Ситуация усугубляется снижением степени участия государства в решении жилищных проблем населения и передачей обязанности финансирования жилищно-коммунального хозяйства и социально-культурной сферы субъектам Федерации. Создание экономического базиса для развития социальной среды в настоящее время определяется не столько федеральным, сколько региональным уровнем регулирования социально-трудовых отношений.

³ Никулин Ю. И. Регулирование социально-трудовых отношений и направления его совершенствования: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.05 / [Место защиты: Белгород. ун-т потреб. кооп.]. Белгород, 2008. С. 17.

⁴ Там же. С. 17.

⁵ Там же. С. 19.

Состояние трудовой среды представляется как результат одновременного регулирующего воздействия всех субъектов социально-трудовых отношений: самих работников, работодателей (организаций), органов государственной службы занятости

Итак, выделим основные проблемы регулирования социально-трудовых отношений:

- низкий уровень жизни населения, вынуждающий его выходить на рынок труда для продажи собственной рабочей силы;
- обострение конкуренции на рынке труда, связанное с развитием внешней трудовой миграции;
- рост безработицы населения и увеличение спроса на рабочие места в условиях наличия скрытой безработицы;
- ухудшение состояния здоровья работников, обусловленное ростом профессиональной заболеваемости, вредными и опасными условиями труда;
- рост неудовлетворенности работников условиями трудовой деятельности, проявляющейся в проведении забастовок и высокой текучести кадров;
- снижение темпов развития профсоюзного движения и степени участия профсоюзов в защите интересов наемных работников;
- дефицит кадров массовых профессий, обусловленный сокращением масштабов подготовки по программам начального профессионального образования.

Наличие этих проблем обуславливает необходимость разработки направлений совершенствования регулирования социально-трудовых отношений.

Теоретическая мысль и практика экономического развития России и зарубежных стран показывают, что возможность регулирования социально-трудовых отношений существует. Но регулировать социально-трудовые отношения труднее, чем контролировать финансовые и материальные потоки, прямо не связанные с человеческим фактором⁶.

Полагаем, что основной целью регулирования социально-трудовых отношений должно стать формирование такого механизма, который был бы не столько механизмом вмешательства при появлении негативных явлений, сколько механизмом их предупреждения. Превращение механизма регулирования в инструмент превентивных мер связан с четким определением принципов его формирования.

⁶ Никулин Ю.И. Регулирование социально-трудовых отношений и направления его совершенствования: диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.05 / [Место защиты: Белгород. ун-т потреб. кооп.]. Белгород, 2008. С. 28.

В настоящее время одно из главных требований к формированию и функционированию механизма регулирования — максимальный учет особенностей переходного периода и реалий российской экономики. При этом немаловажное значение приобретает формирование базы регулирования социально-трудовых отношений с учетом российской экономической действительности, т. е. институтов, адекватных специфике перехода к рыночной экономике⁷.

Считаем, что первостепенное значение приобретает определение стратегии регулирования социально-трудовых отношений, а также путей и методов ее реализации.

Основными элементами этой стратегии, на наш взгляд, призваны стать следующие:

- поиск решения проблем занятости с учетом особенностей экономического развития России;
- сочетание процесса реструктуризации экономики с активной по- обеспечению достойного уровня оплаты труда как одно из требований реструктуризации экономики и социально-экономической политики в целом;
- поддержание достигнутых стандартов социальной защиты граждан и обеспечение их повышения. Исходным требованием следует считать совершенствование законодательства и регулирования труда
- формирование стратегического представления о занятости.

Переход к конструктивной политике достижения полной занятости в современных условиях приобретает особую остроту. Он означает прежде всего воздействие на конкретные факторы и процессы в экономике. К таким факторам относятся стимулирование роста производства путем снижения оттока капитала за границу; повышение экономической эффективности экспорта; переход к экономической политике в интересах полной занятости; разработка и осуществление программ по созданию новых рабочих мест.

Самостоятельное значение, на наш взгляд, имеет осуществление программы организации общественных работ с целью создания рабочих мест в первую очередь для малоквалифицированных работников.

Другим стратегически важным направлением совершенствования регулирования социально-трудовых отношений надо считать создание механизма регулирования уровня оплаты труда. Как экономическая кате-

⁷ Никулин Ю. И. Регулирование социально-трудовых отношений и направления его совершенствования: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.05 / [Место защиты: Белгород. ун-т потреб. кооп.]. Белгород, 2008. С. 27.

гория заработная плата в современных условиях подразумевает обеспечение и поддержание оплаты труда на достойном уровне и ее своевременную выплату⁸.

Повышение уровня оплаты труда следует рассматривать не только как выражение экономических прав трудящихся, но и как экономический инструмент, способствующий расширению внутреннего спроса на товары национального производства и повышение темпов экономического роста.

Нельзя недооценивать тот факт, что в современных условиях России повышение доходов населения — один из острейших вопросов социальной политики, связанный с обеспечением нормального уровня воспроизводства рабочей силы и преодолением отставания от уровня экономически развитых стран.

Полагаем, что факт того, что в настоящее время четвертая часть российских граждан по-прежнему имеет доходы ниже прожиточного минимума, составляет серьезную социальную проблему работающих бедных. Это, в свою очередь, порождает феномен вторичной занятости и является питательной средой для существования теневой экономики.

Повышение уровня оплаты труда и повышение доли оплаты труда в ВВП следует рассматривать как один из главных показателей демократизации социально-трудовых отношений и здоровой социально-экономической политики государства в целом. Без повышения оплаты труда невозможна активизация ее стимулирующей роли как фактора роста производительности труда. В 2008 г. уровень производительности труда в России по отношению к аналогичному показателю США составлял чуть более 12%, Германии — 18%, Франции — 16%, Великобритании — 23%⁹.

Самостоятельным направлением совершенствования регулирования социально-трудовых отношений и их демократизации следует считать создание основ для активизации социального диалога и конструктивного двустороннего решения трудовых вопросов. Без социального партнерства невозможно формирование национальной концепции достижения консенсуса в социальной сфере.

⁸ Бурьхин Б.С., Раковская В.С. Основные направления регулирования системы социально-трудовых отношений в Российской Федерации // Вестник Томского государственного университета. 2007. № 296. С.142.

⁹ Бурьхин Б.С., Раковская В.С. Основные направления регулирования системы социально-трудовых отношений в Российской Федерации // Вестник Томского государственного университета. 2007. № 296. С.143.

Для успешного функционирования такого рода механизмов необходима современная законодательная база и наличие сильных субъектов социального диалога — объединений профсоюзов и объединений предпринимателей.

По существу, речь идет о постоянно действующем механизме коллективно-договорного регулирования с целью удовлетворения и согласования взаимных интересов. Функционирование такого рода механизма коллективно-договорного регулирования социально-трудовых отношений способствовало бы сужению сферы государственного регулирования, делая последнее более целенаправленным, эффективным и адресным.

В нашей модели развития социального партнерства с позиций системного подхода оно рассматривается как система, призванная на основе паритетного сотрудничества всех субъектов социально-трудовых отношений обеспечить баланс их интересов, реализуемых в процессе труда.

В современных условиях принципиальное значение для демократизации социально-трудовых отношений имеет усиление и повышение авторитета российских профсоюзов — социального партнера со стороны трудящихся. Именно от их авторитета, зрелости и массовости зависит во многом результативность переговоров с предпринимателями и правительством при решении вопросов обеспечения прав и защиты интересов трудящихся¹⁰.

Несмотря на быстрый рост числа организаций предпринимателей в форме неприбыльных ассоциаций и объединений, они не в состоянии претендовать на роль сильного и авторитетного представителя бизнеса в переговорах как с правительством, так и с профсоюзами.

Неспособность оказывать активное влияние на экономическую жизнь в стране свидетельствует об их недостаточной зрелости.

Причины этого, по нашему мнению, следующие. У них отсутствует достаточная финансовая база, и потому они нередко вынуждены заниматься коммерческой деятельностью вопреки их правовому статусу некоммерческих организаций. Обращение за спонсорской помощью к крупным предпринимателям нередко влечет к потере самостоятельности и превращению их в инструмент защиты интересов крупного капитала. Между тем повышение авторитета как представителей товаропроизводителей и социальных партнеров может быть достигнуто только при условии их противостояния антинациональным решениям правительства, касающимся определенных национальных товарных рынков.

¹⁰ Бурыхин Б. С., Раковская В.С. Основные направления регулирования системы социально-трудовых отношений в Российской Федерации // Вестник Томского государственного университета. 2007. № 296. С. 144.

Наше мнение, как и разработки в данной области, сводятся к тому, что при совершенствовании регулирования социально-трудовых отношений необходимо исходить из системы специальных принципов, с разделением их на два уровня (макро- и микро-) по субъектам регулирования. Состав и содержание принципов регулирования социально-трудовых отношений на макроуровне определяется содержанием и направлениями государственных политик: экономической, социальной, занятости. Эти принципы задают общий контур развития социально-трудовых отношений. Но поскольку эти отношения формируются на уровне организации, на этом уровне состав принципов расширяется и детализируется.

Степень реализации принципов определяется совокупностью соответствующих условий, сложившихся на современном этапе развития социально-трудовых отношений, исходя из потребностей трудовой сферы экономики и состояния социальной сферы. При этом заметим, что эти условия могут быть практически реализованы только при активизации всех уровней управления экономикой, на которых формируются и развиваются социально-трудовые отношения.

Приоритетные направления совершенствования регулирования социально-трудовых отношений можно разделить на направления, реализуемые на макроуровне (в социальной и трудовой сферах) и уровне организации, с разработкой рекомендаций по их реализации.

Все это отвечает предполагаемому результату от совершенствования регулирования социально-трудовых отношений – обеспечение сбалансированности экономических интересов участников на основе развития социального партнерства.

Таким образом, необходимость регулирования социально-трудовых отношений не вызывает сомнений. При этом очень важно при разработке основных направлений регулирования учитывать особенности экономического развития России. С помощью правильно продуманной социально-экономической политики возможно создание такого механизма регулирования, который бы стал не столько механизмом вмешательства при проявлении негативных явлений, сколько механизмом их предупреждения.

В заключение заметим, что социально-трудовые отношения в настоящее время недостаточно охвачены государственным статистическим наблюдением, что не позволяет проводить оперативный анализ результатов их регулирования, динамики развития и параметров формирования.

Литература

1. Бурыхин Б. С., Раковская В.С. Основные направления регулирования системы социально-трудовых отношений в Российской Федерации // Вестник Томского государственного университета. 2007. № 296. С. 141–145.
2. Никулин Ю. И. Регулирование социально-трудовых отношений на основе механизма согласования экономических интересов субъектов социального партнерства // Вестник Белгородского университета потребительской кооперации (спецвыпуск). 2006.
3. Никулин Ю. И. Регулирование социально-трудовых отношений и направления его совершенствования: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.05 / [Место защиты: Белгород. ун-т потреб. кооп.]. Белгород, 2008.
4. Никулин Ю. И. К вопросу о совершенствовании регулирования социально-трудовых отношений // Вестник Белгородского университета потребительской кооперации (спецвыпуск). 2006.
5. Никулин Ю. И. Основные положения методики оценки результатов регулирования социально-трудовых отношений // Место и роль кооперации в российской экономике: Материалы международной научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава и аспирантов: В 7-и чч. Ч. 7. Белгород: Кооперативное образование, 2008.
6. Социальная политика в постсоциальном обществе: задачи, противоречия, механизм. М.: Наука, 2001.
7. Россия на пути в ВТО: отраслевой анализ. М.: ИМЭМО, 2001.
8. Куликов В. В. Социальные императивы продолжения экономического реформирования // Российский экономический журнал. 2001. № 1.
9. Шмаков М. В. Достойный уровень платы и нормальные условия труда работников, консолидация профсоюзов // Труд и социальные отношения. 2003. № 1.
10. О повышении регулирующей роли общественных предпринимательских объединений в экономике России // Российский экономический журнал. 2003. № 4.

Ханбабаев Т. Г.

*кандидат экономических наук,
Дагестанский НИИСХ*

Мурадова К. Д.

*соискатель,
Институт финансов и права (г. Махачкала)*

Управление предприятием на основе мотивации труда

***Аннотация.** Данная научная статья посвящена проблемам управления предприятием на основе мотивации труда, посредством которого можно решать две тесно взаимосвязанные задачи — повысить жизненный уровень работников и поднять уровень экономического состояния сельхозпредприятия. В статье проанализированы основные причины кризиса трудовой мотивации в Дагестане.*

***Ключевые слова:** мотивация, фонд мотивации, оплата труда, социальная функция предприятий, среднемесячная заработная плата.*

Operation of business on the basis of motivation of work

***The summary.** The given scientific article is devoted problems of operation of business on the basis of motivation of work by means of which it is possible to solve two closely interconnected problems — to raise a standard of life of workers and to lift level of an economic condition of an agricultural production. In article principal causes of crisis of labor motivation in Dagestan are analysed.*

***Keywords:** motivation, motivation fund, payment, social function of the enterprises, a monthly average salary.*

Современное, переходно-кризисное состояние производительных сил и общественных отношений российского села, определенная консервация ситуации «выживания» соответствующим образом отражаются на формировании и реализации социально-трудового потенциала в сельском хозяйстве мотивация аграрного труда [1].

Финансово-экономическое состояние предприятия зависит, в первую очередь, от мотивации труда его работников. В каждом хозяйстве должна быть создана стройная система вознаграждения. Наши исследования показали, что в структуре доходов, заработная плата, получаемая работниками, в среднем по хозяйствам республики составляет

89,6%. Указанное соотношение определяет роль и место оплаты труда в системе рыночного механизма хозяйствования.

Организационно-экономический механизм реализации рыночной модели мотивации труда в аграрной сфере нужно рассматривать как объективную необходимость комплексного сочетания взаимосвязанных блоков, групп условий, факторов [2]. Таким образом, посредством оплаты труда можно решать две тесно взаимосвязанные задачи — повысить жизненный уровень работников и поднять уровень экономического состояния сельхозпредприятия.

Сегодня в республике сократилась социальная функция предприятий, связанная с подготовкой и развитием персонала, созданием благоприятных условий труда, обеспечением адекватной и справедливой оплаты; формы и методы приватизации привели к ещё большему отторжению наёмного работника от собственности и от решения проблем предприятий; в практике деятельности предприятий отмечается недооценка вклада работника и консервирование низкой оплаты труда; особо остро встают проблемы молодёжи в части доступности желаемого образования, трудоустройства и вознаграждения при невысокой квалификации; роль государства в решении социальных проблем недостаточна, поскольку государственные нормативные акты слабо регулируют взаимоотношения работников и работодателей, недостаточно защищают интересы трудящихся и вызывают кризис труда в трудовых отношениях. Следствие этого — жалкое состояние аграрного сектора республики. Средняя заработная плата по Дагестану составляет чуть более 2,5 тысяч руб. (табл. 1)

В качестве практической основы осуществления мотивационной деятельности предприятий мы предлагаем создать в сельскохозяйственных предприятиях фонд мотивации повышения эффективности производства, который будет формироваться из валового дохода и включать фонд мотивации трудового коллектива и фонд развития производства.

Фонд мотивации трудового коллектива формируется из фонда оплаты труда и доли распределения прибыли, что дает возможность концентрировать средства и более рационально сочетать основную, дополнительную и премиальную оплату труда.

Фонд развития производства формируется из амортизационных отчислений и доли распределенной прибыли, направленной в фонд повышения эффективности производства.

Обязательным мы считаем, что при формировании фонда развития производства в него необходимо отчислять не менее 5% распреде-

Таблица 1

**Среднемесячная заработная плата работников
сельхозорганизаций Дагестана в 2009 г., руб.**

Группы сельхоз- организаций Дагестана по природно- климатическим зонам	Подгруппы по числу работников	Число сельхоз- организа- ций	Число работни- ков	Число работников в среднем на одно предприятие	Годовой фонд зарплаты	Средне- месячная заработная плата
Равнина	До 15	16	134	8	1820	1132
	15-100	16	772	48	23775	2566
	100-250	9	1437	160	50585	2933
	Св. 250	6	2831	472	102998	3032
Итого по равнине		47	5174	110	179178	2886
Предгорье	До 15	11	72	7	1580	1829
	15-100	15	684	46	20929	2550
	100-250	2	355	178	12441	2920
	Св. 250	-	-	-	-	-
Итого в предгорье		28	1111	40	34950	2622
Горы	До 15	53	442	8	9050	1706
	15-100	54	1702	32	37171	1820
	100-250	9	1431	159	43666	2543
	Св. 250	4	1801	450	53952	2496
Итого в горах		120	5376	45	143839	2230
Всего по республике		195	11661	60	357967	2558

ляемой прибыли. В хозяйстве могут быть использованы два основных варианта:

Первый – только из фонда мотивации трудового коллектива;

Второй – из фонда мотивации трудового коллектива и из фонда развития производства.

На примере агрофирмы «Согратль» нами проведена оценка вариантов распределения фонда мотивации повышения эффективности производства.

Наиболее рациональным является второй вариант распределения фонда мотивации повышения эффективности производства.

Рост заработной платы повысил зарплатоотдачу, что подтверждает зависимость результатов производства от мотивации. Анализ развития сельского хозяйства республики показал ей, наличие серьезных проблем, обусловленных, в определенной мере, объясняется неиспользованием в управлении производством мотивационных способов воздействия.

Рост эффективности мотивации труда ведет к снижению уровня стрессов, конфликтов и текучести кадров. Каждое нововведение требует адаптации к изменениям самой организации и ее работников. Перед

Таблица 2

**Варианты распределения фонда мотивации повышения эффективности
производства в агрофирме «Согратль»**

Показатели	Фактический	Варианты	
		1	2
При доходе на 1 работника 3350 руб.			
1. Доход на 1 работника, руб.	2960	3350	3350
2. Прибыль тыс. руб.	10370	11485,0	15300
в % к фактической	100	111	125
3. Рентабельность, %	28,3	29,1	31,2
При доходе на 1 работника 4350 руб.			
4. Доход на 1 работника, руб.	2960	4350	4350
5. Прибыль тыс. руб.	10370	18851	21782
в % к фактической	100	153	182
6. Рентабельность	28,3	38,6	47,8

Таблица 3

**Мотивация сельскохозяйственного труда и ее эффективность
в агрофирме «Согратль»**

Показатели	Годы	
	2008	2009
Численность работников, чел.	104	103
Валовая продукция, тыс. руб.	20317	20561
Себестоимость продукции, тыс. руб.	11932	10191
Фонд заработной платы, тыс. руб.	3664,1	3661,2
Средняя заработная плата в месяц, руб.	2936	2960
Зарплатоотдача, руб.	5,55	5,62
Зарплатоемкость, руб.	0,18	0,17
Производительность труда (валовая продукция в расчете на (среднегодового работника, тыс. руб.)	195,3	199,6
Рентабельность производства, %	22,9	28,3

внедрением новой системы мотивации на предприятии важна оценка уровня восприимчивости работников к нововведениям, которая должна определяться путем непосредственных исследований и опроса.

Существующие модели мотивации весьма разноплановы по своей направленности и эффективности. Изучение моделей мотивации позволяет, с психологической точки зрения, четко определить, что же побуждает человека к труду. Изучение человека и его поведения в процессе труда дает некоторые общие объяснения мотивации.

Анализ эффективности влияния той или иной модели мотивации в своем большинстве, как правило, приносит положительные результаты, но не редки случаи, когда апробация конкретной модели мотивации приводит к нежелательным социально-экономическим последствиям, порождению конфликтных ситуаций, причины которых не были до конца учтены при ее разработке. Поэтому при создании конкретной модели мотивации необходимо включать принципы, которые были бы понятны всем работникам, справедливы и побуждали бы работать более производительно. В частности:

- формы и системы оплаты труда необходимо тесно увязывать с конкретными результатами деятельности (повышение производительности труда, качества выпускаемой продукции, снижение себестоимости и т.д.);
- разработанная мотивационная модель должна полностью исключать признаки уравнительности при оплате труда, каждый работник должен получать оплату только в зависимости от количества и качества труда;
- при оценке труда работника необходимо применять критерии, которые понятны всем работникам трудового коллектива и каждому работнику в отдельности;
- модель не должна создавать сверх преимуществ и привилегий для одной категории работников за счет другой, особенно по заработной плате;
- не должна способствовать возникновению и развитию таких ситуаций, при которых интересы работников могут входить в противоречие с целями развития предприятия в целом;
- она должна создавать дополнительные условия стимулирования для всех работников, чьи результаты труда по производительности превосходят средние показатели данной категории работников (материальные, натуральные, социальные, моральные).

Следовательно, мотивационная модель рыночного типа должна обеспечивать решение задач по побуждению экономической активности производителей, стимулировать добросовестный, производительный труд, формировать как личную, так и коллективную заинтересованность в развитии, укреплении и расширении производства.

Для обоснования новой мотивационной модели в сельхозорганизациях Дагестана нами было проведено исследование, целью которого стало определение мотивационных предпочтений работников.

Мотивационные предпочтения можно классифицировать по различным основаниям, беря за основу более или менее устойчивые факторы мотивации труда, внешние и внутренние влияния на субъект труда. Наиболее важно выявить долговременные устойчивые предпочтения, относящиеся к устойчивым характеристикам мотивации, поскольку именно на их основе будет строиться мотивационная модель.

Условия заработной платы и ее значимости определяют степень и характер влияния последней на отношение работника к труду и его трудовые показатели.

Основные причины кризиса трудовой мотивации в Дагестане обусловлены следствием влияния ряда факторов.

Во-первых, в нашей республике понятие «мотивация» ранее заменялось понятием «стимулирование». Это приводило к ориентации на краткосрочные экономические цели, негативно действовало на потребностно-мотивационную структуру личности работника и не вызывало его заинтересованности в собственном развитии и самосовершенствовании.

Во-вторых, положение человека на производстве не отвечает современным требованиям.

В-третьих, существующая система стимулирования трудовой активности в значительной мере оказалась малоэффективной и стала одной из причин кризиса труда. Наряду с другими причинами это обусловлено тем, что в основе системы стимулирования лежал тезис о выгоды дешёвого труда, который малопроизводителен, воспроизводит неразвитого работника, невосприимчивого к возможности зарабатывать больше путём роста производительности труда, снижает инициативу, а само трудовое сознание характеризуется отчуждением труда.

Литература

1. Богдановский В. А. Мотивация труда работников сельскохозяйственных предприятий в переходный период. Экономика сельского хозяйства и перерабатывающих предприятий № 7. 2002. С. 54.
2. Югай А. М. Механизм мотивации труда в сельском хозяйстве Агропромышленный комплекс России в XXI веке: стратегии развития (тезисы докладов Всероссийской научно-практической конференции, Москва, 23–24 ноября 1999 г. С. 393.
3. Сагидов Ю. Н. Дагестан на пути в будущее. Махачкала. 1996 г.

Чебурина Н. А.

аспирант,
Российская академия предпринимательства

Участие России в международном инвестиционном процессе: динамика, основные тенденции

***Аннотация.** В настоящей статье рассматриваются современные тенденции международной миграции капитала в период с 2007–2011 гг. и влияние на них мирового финансово-экономического кризиса. На основе анализа динамики иностранных инвестиций Российской Федерации в региональном и отраслевом аспекте автором выявлены основные особенности и закономерности притока иностранных инвестиций в экономику России, предложены основные направления развития государственной и региональной политики в данной сфере, направленные на повышение ресурсного потенциала регионов и обеспечение сбалансированности региональной экономики.*

***Ключевые слова:** международные инвестиции, прямые иностранные инвестиции, региональная экономика.*

Russia in International Investment Process: Dynamics and Main Trends

***The summary.** This article reviews current trends in international migration of capital and how they were affected by the global financial crisis in a period of 2007–2011. Based on the analysis of the foreign investment dynamics in the Russian Federation in regional and sectoral perspective the author determined their main characteristics and patterns, offered the basic regional policy directions aimed on resource potential of the region' increasing and balanced regional economics formation.*

***Keywords:** world investment, foreign direct investment, regional economics.*

По мере развития рыночной экономики в России и углубления её интеграции в мировое рыночное хозяйство становится всё более очевидной необходимость полномасштабной модернизации экономики, ориентированной на высокотехнологичные и конкурентоспособные ресурсосберегающие технологии, обеспечивающие высокие темпы развития производительных сил и новое качество жизнеобеспечения граждан. Эти приоритеты становятся основой государственной политики и конкретных программ социально-экономического развития на долгосрочную перспективу.

Обеспечение этих задач непосредственно зависит от уровня развитости и динамики инвестиционного процесса в России, состояние которого оставляет желать лучшего. Подтверждением этому тезису является ряд негативных факторов препятствующих формированию устойчивого национального инновационно-инвестиционного комплекса.

Одним из таких факторов стал усиливающийся «вывоз капитала», получивший доминирующую роль на рубеже XIX–XX вв., влияние которого значительно возрастает в условиях проведения государством либеральной экономической и промышленной политики. Неспособным оказать решающее влияние на развитие инвестиционного потенциала России оказался и фактор глобализации экономики с учетом превалирования интересов крупных иностранных корпораций, а также разразившийся мировой финансовый и экономический кризис 2007–2011 гг. И это при том, что влияние процессов глобализации на развитие экономик различных стран в это же время существенно колебался от отрицательного, увеличивающего риски, напряженность и зависимость национального хозяйства от внешних воздействий, до положительного, стимулирующего социально-экономическое развитие.

Вместе с тем мировая практика доказывает, что уровень экономического развития любой страны находится в прямой зависимости от объемов ввоза и/или вывоза капитала, наряду с ростом масштабов инвестиций, диверсификации источников финансирования обеспечивающих рост капитальных вложений. И именно этим предопределяется важность изучения динамики инвестиционных процессов, причин ввоза и вывоза капитала наряду с уровнем роста капитализации производственных предприятий и корпораций. При этом особенное значение имеет опыт исследования моделей управления инвестиционными процессами стран, осуществляющих быструю трансформацию социальных и экономических систем.

В классификации форм движения капитала согласно терминологии Международного валютного фонда («Руководство МВФ по составлению платежного баланса», 1993 г.), выделяются три основные формы международного движения капитала¹: прямые инвестиции (ПИИ) как долгосрочные вложения капитала, обеспечивающие контроль инвестора над объектом размещения капитала; портфельные инвестиции (долгосрочные и краткосрочные вложения капитала в ценные бумаги, не дающие инвестору права контроля над объектом инвестирования); прочие международные инвестиции (в частности, торговые кредиты, займы и банковские депозиты).

¹ IMF. Balance of Payments Manual, fifth edition. Washington DC: IMF, 1993.

Международная инвестиционная деятельность Российской Федерации регулируется, прежде всего, Федеральным законом от 9 июля 1999 г. № 160-ФЗ (ред. от 06.12.2011) «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации»², который заложил основы процесса привлечения иностранных инвестиций. Эти же задачи формирует ряд других законов – Гражданский кодекс РФ, Указы Президента РФ, и др. Прямая иностранная инвестиция трактуется как:

- приобретение иностранным инвестором не менее 10 процентов доли, долей (вклада) в уставном (складочном) капитале коммерческой организации, созданной или вновь создаваемой на территории Российской Федерации в форме хозяйственного товарищества или общества;
- вложение капитала в основные фонды филиала иностранного юридического лица, создаваемого на территории Российской Федерации;
- осуществление на территории Российской Федерации иностранным инвестором как арендодателем финансовой аренды (лизинга) оборудования, указанного в разделах XVI и XVII единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС, таможенной стоимостью не менее 1 млн. рублей.

В этой связи важно рассмотреть современные тенденции международной миграции капиталов с учетом влияния тенденций мирового финансово-экономического кризиса.

В 2007–2011 гг. процесс международной миграции капитала осуществляется в условиях мирового финансово-экономического кризиса, под влиянием которого стало сокращение объемов мировой торговли³. По данным ВТО, по итогам 2009 г. падение объемов мировой торговли достигло 12%, став самым значительным за более чем 70 лет (при этом аналитики прогнозировали сокращение торговли на 10%)⁴.

Особенно значительное влияние оказали кризисные явления на финансовых рынках на процессы международной миграции капитала. В 2007 г. объем ПИИ в мире достиг 1,833 трлн. долл. Это более чем на 30% выше уровня 2006 г. (1,411 трлн. долл.). Главной опорой роста этого вида инвестиций оставались трансграничные слияния и поглощения,

² Рос. газ. 1999. 14 июля.

³ См. Греф Г., Юдаева К. Российская банковская система в условиях глобального кризиса // Вопросы экономики. 2009. № 7. С. 6.

⁴ March, 26. 2010: Trade to expand by 9.5% in 2010 after a dismal 2009, WTO reports // http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.html.

т.е. не новые финансовые вливания, а передел собственности. Приток ПИИ в развитые страны достиг в 2007 г. 1248 млрд. долл. На развивающиеся страны пришлось 2/3 от общемирового объема ПИИ. Страны Юго-Восточной Европы и СНГ получили в 2007 г. 97,6 млрд. долл. ПИИ, что на 40,8% больше, чем в 2006 г. Более половины этой суммы пришлось на Россию: приток ПИИ в страну увеличился на 70%, с 28,7 до 48,9 млрд. долл. Доля России в мировом объеме ПИИ увеличилась с 0,2% в 2000 г. до 2,9% в 2007 г.⁵

В 2008 г. мировой финансово-экономический кризис привел к сокращению ПИИ. Их объем в мире сократился на 21% по сравнению с 2007 г., составив 1,7 трлн. долл. Завершился период бурного роста ПИИ (в 2004–2007 гг. он составлял порядка 35%). По оценкам ЮНКТАД, ПИИ, полученные развитыми странами (более тесно связанными с США), в 2008 г. упали на 33%, тогда как в развивающихся странах, менее активно сотрудничающих с США, инвестиции выросли на 3,6%. При этом в странах с развивающейся экономикой и БРИК – Бразилии, России, Индии и Китае в 2008 г. был отмечен прирост ПИИ⁶.

В 2009–2011 гг. глобальный экономический кризис продолжился и в условиях высокой волатильности фондовых рынков развитых стран обозначился значительным сокращением объемов ПИИ. В целом объемы ПИИ по итогам года 2009 г. сократились на 39% и составили около 1 трлн. долл. Приток ПИИ в развитые страны в 2009 г. упал на 41% – до 565 млрд. долл., в то время как ПИИ, полученные развивающимися странами, снизились на 35% – до 406 млрд. долл.⁷

Между тем в 2010 году международная торговля, как товарами, так и услугами резко оживилась. Цены на сырьевые товары восстановились и демонстрировали высокую степень неустойчивости, главным образом из-за расширения активного участия финансовых инвесторов на товарных рынках⁸. В результате приток ПИИ в 2010 г. незначительно увеличился (на 5%) и достиг 1,24 трлн. Долларов. На основании чего в 2011 г. ожидался рост объема инвестиций (1,4–1,6 трлн. долл.)⁹ (рис. 1).

⁵ UNCTAD, World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge. Режим доступа: <http://www.unctad.org>.

⁶ См. Там же.

⁷ UNCTAD: Assessing the Impact of the Current financial and Economic Crises on Global FDI Flows, 2009. Режим доступа: <http://www.unctad.org>.

⁸ UNCTAD, World Investment Report 2011: Non-equity modes of international production and development. Режим доступа: <http://www.unctad.org>.

⁹ UNCTAD, World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge. Режим доступа: <http://www.unctad.org>.

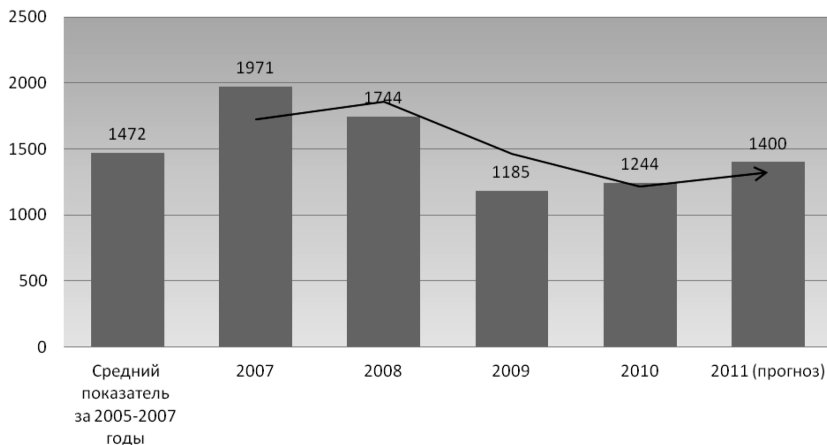


Рис. 1. Глобальный приток ПИИ, средние показатели за 2005–2007 годы и показатели за 2007–2011 годы (в млрд. долл.).

Источник: составлено с использованием данных: UNCTAD, World Investment Report 2011.

ЮНКТАД отмечает, что все типы инвестиций подверглись влиянию экономического кризиса в различной степени. Наибольший спад пришелся на инвестиции, ищущие рынки, особенно ориентированные на рынки развитых стран (из-за рецессии в 2009 г.). В то же время интерес к возникающим рынкам и развитым странам у инвесторов остался.

Влияние кризиса на инвестиции, ориентированные на повышение эффективности, оценить достаточно сложно, поскольку, с одной стороны, такие проекты пострадали от снижения финансирования из собственных источников, с другой стороны, в условиях кризиса снижаются издержки и растет эффективность. ЮНКТАД прогнозирует, что в 2012 году они вырастут до 1,7 трлн. долл., а в 2013 году достигнут 1,9 трлн. долл., т.е. пикового уровня 2007 года.

Финансовая глобализация обусловила необходимость решения вопросов эффективного управления интеграционных процессов и регулирования инвестиционной деятельности на национальном и региональном уровнях, поиска гибких механизмов регулирования российской экономики и внешней экономической деятельности страны и рациональной архитектуры процессов интеграции в мировое и региональное экономическое пространство.

Постепенное изменение роли России в международных инвестиционных процессах потребовало нового подхода к регулированию этого

процесса и управлению потоками капитала на национальном уровне. Россия по ряду параметров выступает страной, привлекательной для иностранных инвесторов, так как обладает значительными запасами природных ресурсов, а также имеет относительно емкий национальный рынок, высокий научный и трудовой потенциалы. Кроме того, в 2000–2008 гг. наблюдалась высокая и устойчивая положительная динамика валового внутреннего продукта в стране (рис. 2), связанная с производством, ориентированным на внутренний рынок (строительство, сфера обслуживания, финансы, транспорт и коммуникации).

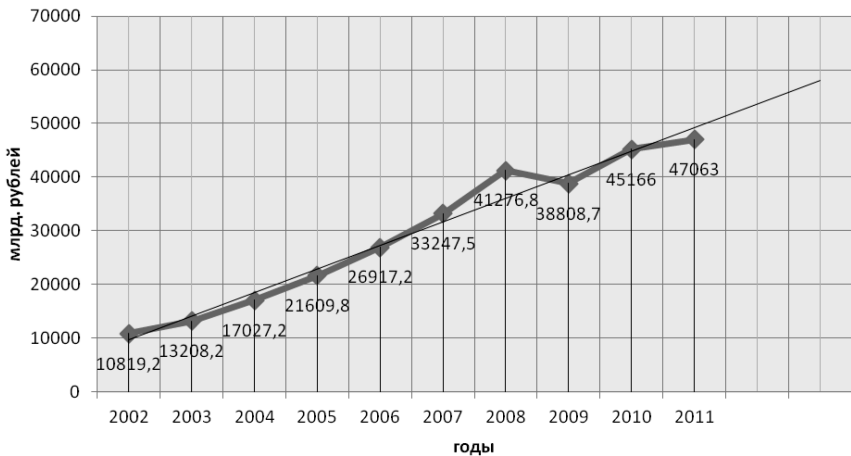


Рис. 2. Динамика изменения ВВП в рыночных ценах Российской Федерации в 2000 – 2010 гг. млрд. руб.

Источник: составлено информации Роста: [http:// www.gks.ru](http://www.gks.ru).

В целом за период с 2000 по 2008 гг. ВВП России увеличился в 1,95 раз (рис. 2), возрастая ежегодно в среднем на 7% и находился на уровне, близком к соответствующим показателям Китая (10,7%), Индии (8,4%), Казахстана (8,5%), существенно превосходя среднегодовые темпы прироста экономик развитых стран – США (2,4%), Японии (1,6%), Еврозоны (1,8%). В году ВВП России достиг 3,3% мирового валового продукта (для справки: в 2000 г. ВВП России составлял примерно 2,7% мирового ВВП; в г. – 3,0%). Однако эффективность российской экономики невысока. Если учесть долю ТЭК¹⁰ в ВВП России (от 18 до 21%, по разным

¹⁰ Согласно «Энергетической стратегии России на период до 2030 г.» государство стремится к многократному снижению доли ТЭК в ВВП и доли топливно-энергетических ресурсов в экспорте страны.

данным) то получается, что 1% мирового населения в России производит примерно 1,2% мирового ВВП¹¹.

Рост ВВП в 2010 г. составил 3,8% (при темпах роста мировой экономики в 4,7%) и достиг 45,166 трлн. руб.¹², а по итогам 2011 года — 4,2%¹³.

Высокая (выше среднемирового уровня) динамика ВВП России в 2000-е гг. позволила привлечь в национальную экономику значительные объемы иностранных инвестиций. Так, в 2000-е гг. наблюдается устойчивая тенденция к росту международной инвестиционной активности Российской Федерации. Сокращение иностранных инвестиций в российскую экономику нарастало высокими темпами, достигнув наивысшего уровня в 2007 г. (120,9 млрд. долл., что в 2,2 раза выше показателя 2006 г.). В 2008 и 2009 гг. зафиксировано снижение интереса иностранных инвесторов к Российской Федерации. Во многом это связано с глобальным финансовым кризисом и снижением уровня вывоза капитала в мире в целом.

Снижение объемов иностранных инвестиций в национальное хозяйство России связано с тем, что, во-первых, у самих потенциальных иностранных инвесторов ресурсов стало меньше из-за падения рынков, снижения стоимости активов и т.д. Во-вторых, риски инвестиций в Россию в условиях кризиса резко возросли. В-третьих, произошло падение стоимости активов на рынках других стран, и эти активы стали доступнее и привлекательнее для иностранных инвесторов.

Росстат оценивает иностранные инвестиции в российскую экономику на уровне 60 млн. долл. Приток прямых иностранных инвестиций в России в 2009 г. упал на 41,1% (32,7 млрд. долл.). В среднем по миру этот показатель сократился на 38,7%. В результате доля ПИИ в стране в 2009 г. составила 3,6% (снижение приблизительно на один процентный пункт по отношению к 2008 г.).

Но при этом стране удалось избежать панического бегства капитала из национальной экономики.

По данным Росстата, объем иностранных инвестиций в экономику России в 2010 г. составил 114,7 млрд. долл., что на 40,1% больше, чем в 2009 г. При этом объем прямых иностранных инвестиций в 2010 г. снизился до 13,8 млрд. долл. — на 13,2% по сравнению с 2009 г. (15,9 млрд. долл.)¹⁴.

¹¹ Всемирный Банк: <http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC.html>.

¹² По данным Росстата.

¹³ По данным Правительства РФ. <http://ria.ru/economy/20120112/537775272.html>.

¹⁴ http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/invest/in_invl.htm.

В общем объеме иностранных инвестиций прямые инвестиции составляют 12%, портфельные – 1%, прочие (в основном, это займы) – 87% (рис. 3). По итогам 2010 г., по данным Центробанка, чистый отток капитала из частного сектора составил порядка 38 млрд. долл.¹⁵

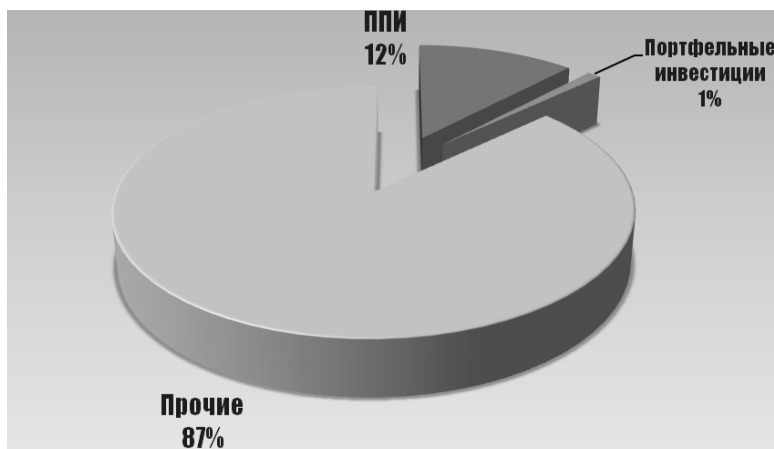


Рис. 3. Структура иностранных инвестиций в экономику РФ в 2010 г. (%)

Источник: Банк России

По данным Банка России 2010 г., общий объем накопленных иностранных инвестиций в российской экономике составлял 300,1 млрд. долл., что на 12% превысило показатель 2009 г. Из этой суммы прочие инвестиции, осуществляемые на возвратной основе, составили 58,3%, прямые инвестиции – 38,7% и портфельные инвестиции – 3,0%.

Приток ПИИ в российскую экономику в 2010 году сократился на 13,2% по сравнению с 2009 годом, поступление иностранных инвестиций в РФ в целом за рассматриваемый период увеличилось на 40,1%¹⁶. В целом, в экономику страны за 2010 год поступило 13,810 млрд. долл. ПИИ. Объем инвестиций из России, накопленных за рубежом, на конец 2010 года составил 82,0 млрд. долл.

В 2010 году из России за рубеж направлено 96,2 млрд. долл. иностранных инвестиций, или на 16,1% больше, чем в 2009 году. Объем погашенных инвестиций, направленных ранее из России за рубеж, составил 90,9 млрд. долл., или на 19,3% больше, чем в 2009 году. Приток ППИ в экономику России за десять месяцев 2011 года, по оценке Банка

¹⁵ По данным Банка России.

¹⁶ По данным Росстата.

России, вырос примерно на 12% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, составив 36 млрд. долларов. Однако отток капитала составил 84,2 млрд. долларов. Чистый отток капитала из РФ в январе 2012 г. продолжился¹⁷.

Региональный аспект

Россия как федеративное государство на современном этапе развития системы управления региональной экономикой переживают активные трансформации. Необходимо в комплексе рассматривать все национальные активы как потенциальный источник доходов через призму инвестиционной логики, искать возможности консолидации ресурсов и управления рисками.

Предпосылки международного инвестирования таковы, что издержки и выгоды процесса глобализации инвестиционной среды распределяются между участниками крайне неравномерно, и развивающиеся государства стремятся защитить свои интересы, как на национальном, так и на региональном уровнях.

Распределение ПИИ по федеральным округам в 2010 году, а также динамика их изменения в сравнении с 2008–2009 гг. представлены в табл. 1. Крупнейшими получателями иностранных инвестиций стали Москва, Санкт-Петербург, Московская область, Краснодарский край, Сахалинская область, Татарстан и Тюменская область. При этом на шесть субъектов Российской Федерации – в порядке убывания: Москва, республика Татарстан, Сахалинская область, Санкт-Петербург, Московская область и Челябинская область, – приходится около 70% иностранных инвестиций в Россию.

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) в первой половине 2011 г. выросли на 30% по сравнению с тем же периодом 2010 г. Однако объем ПИИ более чем на треть отстает от докризисного показателя первой половины 2008 г. Приоритеты иностранных инвесторов отчасти изменились по сравнению с двумя предыдущими годами. После пятилетней паузы вновь стал лидером Сахалин (более 20% ПИИ) благодаря реализации новых проектов добычи нефти и газа. Ямало-Ненецкий АО получил 10% ПИИ. На Москву приходится вдвое больше – почти 20% ПИИ, но она заметно снизила свою долю по сравнению с предыдущими годами. Московская область получила 7%, Санкт-Петербург и Калужская область – по 5%, и для второй столицы это позитивный сдвиг, обусловленный строительством автосборочных предприятий европейских и японских компаний.

¹⁷ По данным Банка России.

Таблица 1

Объем привлеченных прямых иностранных инвестиций в Российскую Федерацию в 2010 году по федеральным округам Российской Федерации

Федеральные округа	Прямые иностранные инвестиции в 2010 г.		
	тыс. долларов	в % к 2009 г.	в % к 2008 г.
Российская Федерация	13810042,5	86,8	51,1
ЦФО	8174553,4	88,4	65,2
СЗФО	2002280,7	79,2	61,9
ЮФО	296335,6	75,4	61,6
СКФО	39216,3	59,0	71,0
ПФО	1072340,1	114,5	50,9
УФО	291336,8	124,9	11,0
СФО	763659,1	76,4	43,0
ДФО	1170320,6	78,0	28,1

Источник: Мониторинг инвестиционной активности в регионах России: прямые иностранные инвестиции в 2010 году. <http://www.nisse.ru>.

Но «карта России» для иностранных инвесторов все еще сильно отличается от стандартной географической карты, поскольку на ней практически отсутствуют более трети субъектов РФ, не имеющих сколько-нибудь заметного объема ПИИ. На три региона-лидера приходится половина ПИИ в Россию¹⁸. Оживлению инвестиционной активности, притоку в инвестиционную сферу частного национального и иностранного капитала до сих пор препятствуют многочисленные негативные явления и процессы в экономике страны и регионов, сопряженные с трудностями переходного периода. Современные тенденции развития экономики в изменяющихся рыночных условиях обозначили проблему поиска новых подходов, форм, методов и механизмов управления на региональном уровне федеративного устройства для достижения поставленных стратегических целей.

Современная региология как наука о закономерностях развития региона, подтверждает необходимость изменения методов управления экономикой региональным развитием¹⁹ от традиционных, сфокусированных на поддержке определенных направлений деятельности в рамках региона, к стратегии активного самообеспечения. В этой связи

¹⁸ По данным Независимого института социальной политики. http://www.socpol.ru/atlas/overviews/social_sphere/kris.shtml#no19.

¹⁹ Сухарев О.С. Анализ развития региональных систем: теоретические подходы и практические рекомендации. Режим доступа: <http://www.fin-izdat.ru/upload/uf/e58/ea2311-01.pdf>.

реализация подобной стратегии требует достижения определенного уровня рентабельности производства, учета соперничества между регионами, а также повышение качества регионального управления.

Исходя из установленных Стратегией приоритетных целевых установок, можно сделать вывод, что территориальное развитие должно базироваться на инновационных сценариях²⁰. Необходим поиск новых путей повышения экономического потенциала региона, разработки новых инструментов, особенно тех, которые связаны с обеспечением сбалансированности региональной экономики. При этом инвестиции в развитие творческого потенциала должны создать предпосылки конкурентного преимущества. При этом одним из главных факторов финансовой, а значит, и экономической безопасности региона являются инвестиции в основные фонды и человеческий капитал. Инновационный характер развития экономики обусловил возникновение технологического мотива движения иностранных инвестиций. Иностранные инвесторы в данном случае стремятся не только сократить затраты, но и получить доступ к инновационным технологиям и возможностям страны-реципиента.

Текущее состояние региональной экономической системы России, функционирующей в рамках своего собственного и федерального законодательства, главным образом определяет стратегию социально-экономического развития с ориентиром на создание инновационно-технологической матрицы региона, закладывающей фундамент долгосрочной конкурентоспособности. В условиях высокой деформации внутрирегиональных воспроизводственных пропорций и нарушения сбалансированности развития региональной экономики возникает необходимость в совершенствовании механизмов управления ресурсами территории.

Это делает методологически значимым формирование и развитие институциональных механизмов управления ресурсным обеспечением стратегии сбалансированного развития экономики региона. Проектирование пропорций между секторами, видами деятельности, имеющимися в наличии производственно-технологическими факторами и ресурсами, созданию конкурентоспособного ядра отраслей/секторов и обслуживающей это ядро инфраструктуры — это, по существу, и есть способ создания условий для появления и тиражирования инноваций и привлечение инвестиций, решения проблем реструктуризации региональной экономической системы.

²⁰ Маннапов Р. Г., Ахтариева Л. Г. Организационно-экономический механизм управления регионом: формирование, функционирование, развитие: монография/ Л. Г. Ахтариева, Р. Г. Маннапов М.: КНОРУС, 2008.

Изучая современные концепции управления регионом, можно сделать вывод, что его основы должны строиться на принципах комплексности охвата (включая социально-культурные характеристики развития региона), гибкости и мобильности структуры по отношению к внешним изменениям и главное — конкурентоспособности (превосходство региона в данной отрасли). Наиболее эффективной технологией для удовлетворения указанных характеристик является использование кластерных систем управления отраслью в рамках региональной экономики²¹. При кластерном подходе наращивание конкурентных преимуществ осуществляет не одна отрасль, а весь комплекс региональных отраслей.

Вследствие этого создается продукт, способный конкурировать на российском и международном рынках, упрощается вопрос его продвижения во внешней среде. При созданных условиях функционирования успешно воплощаются эффекты от синергии и аутсорсинга, что формирует дополнительные стратегические компетенции. В результате внедрения кластерного подхода обеспечивается гармоничное развитие всего спектра отраслей, рост объемов производства инвестиционных товаров и предметов длительного пользования, повышаются конкурентоспособность, инвестиционная привлекательность региона²².

В совершенствовании стратегии привлечения иностранных инвестиций регионов в целом и ППИ в частности сегодня особая роль должна быть отведена программно-целевому управлению. Данная программа должна коррелировать с долгосрочной социальной и экономической стратегией государства, переходу российской экономики на инновационные рельсы, стимулирование и направление потока ППИ на финансирование: 1) строительства, автомобилестроения и машиностроения сферы высоких технологий и развитие инфраструктуры; 2) отраслей, производящих продукцию глубокой степени переработки по новым технологиям; в) агропромышленного комплекса; 3) социальной сферы, включая строительство доступного и комфортного жилья; 4) финансовой инфраструктуры.

Соблюдение пропорциональности развития «кластерных» отраслей региональной экономики, не только позволит повысить конкурентоспособности участников кластера, наукоемкость их деятельности, а значит и

²¹ Азикова С. Г., Шогенов А. Б. Структуризация и типология структур в региональной экономике / С. Г. Азикова, А. Б. Шогенов // Региональная экономика: теория и практика. 2008, июль. № 21 (78). С. 27–29.

²² См. Портер М. Э. Конкуренция / Пер. с англ. / М. Э. Портер М.: Издательский дом «Вильямс», 2002.

ее эффективность, но и должно обеспечить снижение внутрирегиональной структурной асимметрии, рост экономического потенциала региона при условии интеграции и более рационального совместного использования внутренних конкурентных ресурсов на основе расширения внутрирегионального взаимодействия субъектов хозяйствования, а также целевого регулирования в интересах достижения воспроизводственных пропорций ресурсных потоков в системе бюджетного финансирования²³.

Институциональные условия должны создаваться для согласования интересов и целей развития всех субъектов региональной экономики, их доступ к источникам инновационного роста, расширяющих полномочия и ответственность региональных властей в сфере управления сбалансированным развитием территории (в том числе через его ресурсное обеспечение). Определение перспективных путей и инструментов совершенствования государственной политики привлечения иностранных инвестиций в экономику субъектов Федерации предполагает мониторинг эффективности вложений и мер по их регулированию. Применительно к притоку иностранных инвестиций речь должна идти, прежде всего, об их эффективности для экономики регионов: социальной, экономической, бюджетной и др. Баланс экономических, социальных и бюджетных эффектов привлекаемых иностранных инвестиций отвечает наиболее общим целям развития регионов и основным «зонам ответственности» региональных властей.

Отраслевой аспект

В структуре иностранных инвестиций в отрасли промышленности по итогам 2010 г. лидерами роста стали обрабатывающие производства. По сравнению с 2009 г. вложения туда выросли на 29,2% (в 2009 г. снижение составляло 34,5%). Иностранные инвестиции в добычу топливно-энергетических полезных ископаемых выросли на 43,2% (в 2009 г. снижение составило 16,0%). Квартальная статистика иностранных инвестиций в добычу полезных ископаемых и обрабатывающие производства демонстрирует повышательные тенденции к концу 2010 г.

Отмечены изменения и в структуре иностранных инвестиций по видам экономической деятельности в промышленности. В сфере добычи полезных ископаемых продолжилось сокращение прямых инвестиций, на 35,9% до 2,0 млрд. долл., что привело к сокращению их доли в совокупных вложениях в данную отрасль в 2010 г. до 14,7% (2009 г. — 30,7%). В 2011 —

²³ См. Чернова О.А. Методология и инструментарий формирования инновационно ориентированной стратегии сбалансированного регионального развития. Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010.

2,62²⁴ млрд. долл. В целом предпочтения иностранных инвесторов отражают конъюнктуру доходности внутреннего и внешнего инвестиционных рынков, направляющих свои капиталы, в основном, в сектор экономики, оказывающий рыночные услуги и экспортоориентированные отрасли производства России.

Ведущими инвесторами в российскую экономику традиционно являются страны Западной Европы. В географическом аспекте по итогам 2010 г. наибольший объем – 40,8 млрд. долл. (35,5% от общего объема иностранных инвестиций, поступивших в российскую экономику в 2010 г.) – был направлен из Великобритании, из Нидерландов в Российскую Федерацию поступило 10,7 млрд. долл. По итогам 2010 г. в общем объеме накопленных иностранных инвестиций лидируют Кипр, Нидерланды, Люксембург, Китай и Германия, доля которых составила 64,4% (2009 г. – 66,3%). Данная тенденция не изменилась и в 2011 г.

В табл. 2 представлен объем накопленных иностранных инвестиций в экономике России по основным странам-инвесторам за январь–сентябрь 2011 г.

Таблица 2

Объем накопленных иностранных инвестиций в экономике России по основным странам-инвесторам за январь–сентябрь 2011 г.

	Накоплено на конец сентября 2011 г.		В том числе			Поступило в январе–сентябре 2011 г.
	всего	в % к итогу	прямые	портфельные	прочие	
Кипр	69057	21,4	47290	1508	20259	12972
Нидерланды	46295	14,3	23328	29	22938	13218
Люксембург	35051	10,8	643	159	34249	1951
Германия	29779	9,2	11386	10	18383	8169
Китай	27346	8,5	1238	12	26096	1388
Соединенное Королевство (Великобритания)	22151	6,9	3614	4525	14012	6336
Ирландия	12745	3,9	557	1	12187	1847
Виргинские о-ва (Брит.)	10765	3,3	7296	1062	2407	605
Япония	9807	3,0	945	3	8859	876
Франция	8674	2,7	2741	14	5919	2371

Источник: Росстат. <http://www.gsk.ru>.

²⁴ Только за первое полугодие 2011 года. По данным Росстата.

Рассмотрев и проанализировав современные тенденции международного инвестиционного сотрудничества, мы приходим к выводу, что Россия выступает все более привлекательным рынком для иностранных инвестиций. Приток иностранных инвестиций в экономику России в исследуемый период характеризовался нарастающими объемами и высокой динамикой роста за исключением 2008–2009 гг., что было вызвано главным образом воздействием глобального финансового кризиса.

В мировой экономике произошла принципиальная перестройка финансовой, в том числе инвестиционной, сферы, сопровождавшаяся усилением тенденций вывоза капитала. Если подобная тенденция «всплесков» сохранится, то государствам придется принимать дополнительные меры по регулированию притока и оттока ПИИ и, возможно, создавать для этого новые инструменты и механизмы, которые в том числе должны органично вписываться в региональную политику страны.

Рост показателей активности иностранного капитала в России в 2010–2011 гг. сопровождался сохранением относительно высоких цен мирового рынка на энергоресурсы и цветные металлы; устойчивым ростом российской экономики, стабилизацией социально-экономической ситуации и ростом рейтингом инвестиционной привлекательности; прирост выпуска продукции и услуг базовых отраслей национальной экономики и промышленного производства; формированием конкурентной среды на внутреннем финансовом и фондовом рынке; реализацией мер по улучшению инвестиционного климата; повышением рейтингов инвестиционной привлекательности России и регионов и др.

Несмотря на позитивную тенденцию (в 2010–2011 гг.), показатели активности иностранного капитала в России все еще незначительны. Таким образом, несмотря на масштабность притока иностранного капитала в Россию, его качество остается низким — в основном это кредиты. Можно сделать однозначный вывод, что инвестиционный потенциал регионов используется не полностью и не адекватен ни возможностям, ни потребностям российской экономики, особенно с точки зрения задач экономического развития в посткризисном периоде. Региональная несбалансированность притока иностранного капитала — серьезная проблема, требующая своего решения; текущие объемы иностранных инвестиций в региональную экономику не могут способствовать ее должному развитию.

Глобальный финансово-экономический кризис обуславливает необходимость селективного регулирования и управления государством притоком капитала с целью его наиболее эффективного использования и достижения максимально возможного социально-экономического эффекта для национальной и региональной экономик. Методологичес-

ки неверными представляются нам распространенные в практических кругах утверждения о том, что для того, чтобы добиться успеха, Россия должна увеличивать абсолютный объем инвестиций в свою экономику. Инвестиции нужны не вообще, а «качественные инвестиции, которые дают отдачу, создают производство товаров и услуг, находящих спрос на внутреннем и внешнем рынках»²⁵.

С этой целью в рамках построения инновационно-технологической матрицы регионов необходима разработка соответствующих механизмов и инструментария. В современных региональных условиях требуется новое качество иностранных инвестиций, поскольку реализация крупных инвестиционных проектов вызывает необходимость соответствующего инновационного обеспечения. Растущее значение имеет диверсификация страновых источников притока инвестиций. Рост объемов ПИИ, инновационных технологий, управленческого опыта позволит преодолеть отставание России и ее регионов в отраслях, имеющих особо важное значение для роста ее экономики, нивелировать риски и усилить положительные эффекты не только внутреннего, но и внешнего факторов развития.

Литература

1. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 08.08.2009).
2. Об иностранных инвестициях в Российской Федерации: федеральный закон от 9 июля 1999 г. № 160-ФЗ (ред. от 06.12.2011//Рос. газ. 1999. 14 июля).
3. Азикова С. Г., Шогенов А. Б. Структуризация и типология структур в региональной экономике// Региональная экономика: теория и практика. 2008, июль. № 21 (78). С. 27–29.
4. Греф Г., Юдаева К. Российская банковская система в условиях глобального кризиса // Вопросы экономики. 2009. № 7. С. 6.
5. Колмыкова Т.С. Организационно-экономические основы инвестирования экономического роста и его устойчивости: Автореф. дис. ... д-ра эконом. наук. М. 2010.
6. Маннапов Р. Г., Ахтариева Л. Г. Организационно-экономический механизм управления регионом: формирование, функционирование, развитие: монография. М.: КНОРУС, 2008.

²⁵ См. Колмыкова Т.С. Организационно-экономические основы инвестирования экономического роста и его устойчивости: Автореф. дис. ... д-ра эконом. наук. М. 2010; Рудь Н.Ю. Привлечение прямых иностранных инвестиций в Россию в условиях глобальной экономики: Автореф. дис. ... д-ра эконом. наук. М. 2008.

7. Портер М. Э. Конкуренция / Пер. с англ. / М. Э. Портер М.: Издательский дом «Вильямс», 2002.
8. Рудь Н.Ю. Привлечение прямых иностранных инвестиций в Россию в условиях глобальной экономики: Автореф. дис. ... д-ра эконом. наук. М. 2008.
9. Сухарев О. С. Анализ развития региональных систем: теоретические подходы и практические рекомендации. Режим доступа: <http://www.fin-izdat.ru/upload/uf/e58/ea2311-01.pdf>.
10. Федеякина Л. Н. Международные финансы. СПб.: Питер, 2005. С. 16–20.
11. Чернова О. А. Методология и инструментарий формирования инновационно ориентированной стратегии сбалансированного регионального развития. Таганрог: Изд-во: ТТИ ЮФУ, 2010.
12. Organization for Economic Cooperation and Development. Globalization and Competitiveness: Relevant Indicators. Paris. OECD Directorate for Science, Technology and Industry. DSTI/EAS/IND/WP9(94) 19, 1994. P. 12.
13. IMF. Balance of Payments Manual, fifth edition. Washington DC: IMF, 1993.
14. March, 26. 2010: Trade to expand by 9.5% in 2010 after a dismal 2009, WTO reports // http://www.wto.org/english/res_e/status_e/status_e.html;
15. UNCTAD, World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge. Режим доступа: <http://www.unctad.org>;
16. UNCTAD: Assessing the Impact of the Current financial and Economic Crises on Global FDI Flows, 2009. Режим доступа: <http://www.unctad.org>.
17. UNCTAD, World Investment Report 2011: Non-equity modes of international production and development. Режим доступа: <http://www.unctad.org>.
18. Мониторинг инвестиционной активности в регионах России: прямые иностранные инвестиции в 2010 году. <http://www.nisse.ru>.

Черненко В. А.

*доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой,
ФГБОУ ВПО Санкт-Петербургский государственный
университет сервиса и экономики*

Федорова С. В.

*кандидат экономических наук, доцент,
профессор кафедры,
ФГБОУ ВПО Санкт-Петербургский государственный
университет сервиса и экономики*

Россия в системе международного разделения производственных процессов

***Аннотация.** В статье рассматриваются актуальные теоретические вопросы в условиях интеграции России в мировую экономику.*

***Ключевые слова:** отрасль экономики, цена, технологии, экспортер, импортер, компании, торговля.*

Russia in system of production international division

***The summary.** In article are considered actual theoretical questions ins in the condition of Russia branch integration into the World economy are considered in the article.*

***Keywords:** economy branch, price, technologies, the exporter, the importer, companies, trade.*

Российская экономика имеет комплексный характер. Можно выделить сравнительные преимущества в четырех отраслях экономики: добыча углеводородов, наукоемкие производства, производство зерна и транспортировка грузов на мировые рынки. Только атомная энергетическая отрасль (Росатом) ежегодно приносит доходов до 3.5 млрд. долларов, от экспорта в США, страны Восточной и Западной Европы, СНГ, а также в Индию, Китай и Иран высокотехнологической продукции и услуг [1]. Остальные отрасли промышленности относятся к сектору потенциальных экспортеров и работающие на внутренний рынок.

Согласно прогнозам Института народнохозяйственного прогнозирования РАН при активной инвестиционно-инновационной поли-

тике будет происходить интенсивная перестройка структуры национальной экономики. К 2030 г. сократится доля энергоемких отраслей и увеличится доля менее энергоемких производств и сектора услуг.

В принятой в мае 2009 года, «Стратегии национальной безопасности РФ до 2020 года» отмечается, что «Российская Федерация обладает достаточным потенциалом для того, чтобы рассчитывать на создание в среднесрочной перспективе условий для ее закрепления в числе государств-лидеров в мировой экономике». Рекордный рост ВВП объяснялся постоянно повышающимися в течение 10 лет ценами на нефть. По данным МВФ, более тяжелый кризис в России привел к тому, что по темпам падения экономики Россия значительно опередила группу стран «большой двадцатки» [2].

В докладах МВФ и Всемирного банка подчеркивается, что первая нерешенная проблема российской экономики – зависимость роста валового продукта от цен на углеводородное сырье. Вторая проблема заключается в том, что многие российские компании, особенно в нефтегазовом секторе, уходят от уплаты налогов путем продажи своей продукции аффилированным торговым компаниям по ценам ниже рыночных. Торговые компании, в основном однодневки, перепродают продукцию потребителю по рыночным ценам. В докладе Всемирного банка отмечается, что торговые компании регистрируются в регионе, в котором можно получить налоговые льготы.

В условиях интеграции в мировую систему промышленная среда в России теряет рынки сбыта, свертывается производство в машиностроении. По структуре внешнеторгового баланса Россия все больше становится страной с развивающейся экономикой, с той лишь разницей, что развивающиеся страны ставят для себя стратегические цели повышения внутреннего промышленного потенциала на каждую единицу дополнительных валютных доходов, полученных в результате торговли сырьем на мировом рынке. В России, напротив, увеличение экспортных доходов приводит к еще большему усилению роли сырьевого сектора в экономике и к дальнейшему сокращению промышленного производства, т.е. к деиндустриализации экономики. Ситуация становится еще более тревожной. Россия, допустившая деградацию своего промышленного потенциала, не только торгует преимущественно сырьем, но становится сырьевым придатком уже быстрорастущих развивающихся стран, таких, как Китай. По мнению экспертов, в настоящее время Пекин торгует с Москвой, как со своей колонией. Сегодня основу российского экспорта через пограничные железнодорожные переходы в Приморье и Забайкалье составляют лес, пиломатериалы, нефть, железорудный концентрат, в то время как

Китай ввозит в Россию помимо товаров широкого потребления, машины, оборудование и другую продукцию высоких переделов. В китайском же импорте в Россию доля машин и оборудования достигла 25%, в то время как китайский рынок для российских машиностроительных предприятий безвозвратно потерян. Мы крайне интересны Китаю как поставщик сырья, но при этом китайцы активно ищут альтернативу России, проникая на сырьевые рынки Казахстана и Узбекистана [3].

Преодолением сырьевой специализации страны должны стать постепенное повышение степени переработки первичных ресурсов и внутренних ресурсо- и энергосберегающих технологий. Реализация этих мер как одно из перспективных направлений структурной перестройки экономики представляется естественной для страны с высокой степенью обеспеченности природными ресурсами. Этот путь означает диверсификацию экспорта, но для непосредственных поставщиков ресурсов на внешний рынок сопряжён с ростом затрат и вероятным снижением экономической эффективности сделок, причём государственные льготы и стимулы могут оказаться недостаточными для компенсации возникающих потерь. Осуществление мер такого порядка может тормозиться естественными монополиями — основанными субъектами ресурсного рынка.

Одним из важных условий для перспективной интеграции России в мировую экономику является ее участие в системе международного разделения производственных процессов и тем самым возможность страны осуществлять модернизацию промышленного производства. Но модернизация невозможна без притока из индустриально развитых стран передовых технологий, высококачественных частей и компонентов. Удельный вес технологий и компонентов в экспорте и импорте характеризует степень вовлечения страны в систему международного разделения труда.

Сравнительные данные показывают, что для приближения к уровню индустриально развитых стран в ряде ключевых отраслей обрабатывающей промышленности, необходимо активнее включаться в систему международного разделения производственных процессов, как на уровне импортера частей и компонентов, так и их экспортера. Россия, занимая передовое место в области военной техники, отстает от ведущих западных стран по техническому производству.

Россия выступает как импортер высококачественных частей и компонентов машин, оборудования, различных транспортных средств, новейших технологий из индустриально развитых стран, поставляя в эти страны производимые с относительно меньшими издержками детали и компоненты. Некоторые западные компании создают в России предприятия по производству частей и компонентов. Например, в Набе-

режных Челнах открыто совместное предприятие Камаз (Россия – 49%) и ZF Friedrichshafen (Германия – 51%) по выпуску автомобильных компонентов.

Фирма Bosch совместно с российским партнером наладила в Саратове производство свечей зажигания. Leeg совместно с «ГАЗ» делает в Нижнем Новгороде автомобильные сиденья. Yngersoll Rand выпускает электроприборы и рулевые колонки, поставляемые не только, российским предпринимателем, но и на экспорт, в том числе фирме Mercedes [4].

В настоящее время в РФ функционируют примерно 3,5 тыс. германских фирм (треть из которых имеют в России свои представительства), около 800 совместных и 600 дочерних компаний, находящихся под полным контролем германских ТНК [5]. Сегодня в России находится свыше 800 французских компаний, преимущественно филиалов, представительств и совместных предприятий. Среди ведущих французских промышленных инвесторов в России можно выделить: Renault, Peugeot-Citroen. В России действуют свыше 400 фирм с участием британского капитала, который представлен в различных отраслях экономики. Наиболее привлекательными отраслями для него являются энергетика, черная и цветная металлургия, машиностроение, металлообработка, торговля [5]

Перспективным проектом является создание совместного предприятия вьетнамской корпорации MIE с российской компанией «Силовые машины» для производства на территории Вьетнама гидротехнического оборудования для малых и средних ГЭС. По оценкам вьетнамской стороны, реализация этого проекта оценивается в 7–8 млрд. долл. в год. Это предложение можно рассматривать в тесной связи с международным тендером на строительство крупнейшей в Юго-Восточной Азии ГЭС «Шонла».

В последние годы «Силовые машины» усиливают свои позиции на мировых рынках. «Силовые машины» имеют прочные позиции на рынках развивающихся стран Азии и СНГ. Конкурентное преимущество «Силовых машин» – консолидированная структура концерна, способная выполнить работы – от разработки проекта до продажи готовой продукции под ключ. Аналитические службы «ФИНАМа» прогнозируют рост спроса на продукцию «Силовых машин» и внутри страны, что обусловлено износом российских энергетических мощностей, составляющим примерно 50–60%. Реформа РАО «ЕЭС России», приватизация генерирующих компаний, формирование рынка электроэнергии создает возможность привлечения инвестиций в энергетический сектор РФ и определяет повышенный спрос на продукцию энергомашиностроительных корпораций на ближайшую перспективу.

Износ энергомощностей приведет и к росту на услуги в сфере сервиса «Силовых машин». По данным аналитической службы «ФИНА-Ма», на услуги сервиса приходится около 18% всех доходов компании. В перспективе «Силовые машины» могут повысить долю сервисного обслуживания до 40–50% выручки, что сопоставимо с показателями западных корпораций [6].

Моделью рыночного сотрудничества с развивающимися и бывшими социалистическими странами является реструктуризация долгов в пользу России. Тем самым Россия активизирует новые формы экспансии на зарубежные рынки. Так, благодаря списанию задолженности Алжиру в размере 4,7 млрд долл., была достигнута договоренность, что эта страна приобретет российскую военную технику на 7,5 млрд. долл. Россия, вступив в Парижский клуб кредиторов, начала списывать задолженности бедным странам. Например, из суммы долга Афганистана перед Россией (1 млрд. 130 млн. долл.) 90% подлежит списанию, а остаток в 1 млрд. долл. реструктуризуется на 23 года.

Можно выделить главные территориальные приоритеты РФ в международной торговле — это, прежде всего, три группы стран: страны ближнего зарубежья (постсоветское пространство); страны Азиатско-Тихоокеанского региона, объединенная Европа.

Другим важным направлением внешнеторговой деятельности России являются страны Азии, где РФ позиционируется как современная динамично развивающаяся страна, надежный и перспективный деловой партнер с широкими ресурсными, интеллектуальными, технологическими возможностями торгово-экономического и научно-технического сотрудничества. Стратегически важным партнером в этом регионе является Китай. Его удельный вес в общем товарообороте России в 2010 г. составил 9,6%. Китай с быстро развивающейся экономикой в значительной степени зависит от экспорта, потому РФ является для него перспективным рынком сбыта, а также источником получения необходимых сырьевых ресурсов, способных обеспечить приграничные регионы КНР. Для России Китай — перспективный рынок сбыта энергоносителей, возможность развития приграничных районов, потенциальный источник инвестиций в экономику.

Как уже говорилось выше, российский экспорт в КНР преимущественно представлен сырьевыми товарами. В российском экспорте около 98% приходится на весьма узкий круг 10 товарных групп, из Китая поступает импорт, на 90% состоящий из 20 групп обрабатывающих отраслей промышленности, причем ведущей товарной группой (19%) является машинно-техническая продукция.

В целом взаимодействие РФ и КНР в экономической сфере продолжает быстро развиваться, несмотря на наличие противодействующих факторов, основными из них являются: узость товарной структуры российского экспорта, низкая активность и российских, и китайских предпринимателей в сфере прямых иностранных инвестиций, усиливающаяся конкуренция со стороны Японии, неблагоприятный инвестиционный климат на Дальнем Востоке.

Взаимная заинтересованность двух стран обусловлена совпадением интересов: Китаю необходимо обеспечить растущие потребности экономики в энергетических ресурсах, поставляемых с месторождений на Дальнем Востоке и в Сибири. Для российских компаний, осваивающих месторождения Восточной Сибири — это диверсификация экспортно-сырьевых направлений, выделенная в программе «Энергетическая стратегия развития до 2020 года». Россия и Китай разработали ряд совместных проектов в области энергетики, при этом Китай заинтересован в инвестиционном сотрудничестве с Россией с целью получения доступа к разработке необходимых Китаю энергетических природных ресурсов, переработке леса и морских продуктов; расширения своих позиций в производстве телекоммуникабельного оборудования, электронной бытовой техники, продукции сельского хозяйства, в строительстве. Инвестиционные приоритеты российских предприятий в КНР сосредоточены в производственных отраслях, в которых может быть организовано более дешевое, чем в России экспортное производство (строительные материалы, легкая, пищевая, текстильная, химическая промышленность и др.)

В глобальном экономическом пространстве одним из препятствующих двустороннему сотрудничеству РФ и Китая факторов является внешняя инвестиционная зависимость двух стран, вынуждающая их конкурировать за иностранные инвестиции. Китай является более привлекательным государством благодаря высоким темпам роста. В период с 2002 по 2006 год среднегодовые темпы прироста ВВП Китая составили 10%, (России — 6,4%), а в кризисные 2008 и 2009 годы — около 3% [7].

Россия и Китай тесно взаимодействуют в международных организациях. Например, в созданной в 2001 году Шанхайской организации сотрудничества (ШОС), которая не включает страны Запада и дает возможность согласовать взаимные интересы в АТР и подходы в рамках международной организации без их участия. Эта организация способствует развитию с другими незападными странами, в первую очередь с Индией, имеющей в ШОС статус наблюдателя.

Усиление роли России в таких организациях и группах, как ШОС, РИК (Россия, Индия, Китай), БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай), форум АТЭС, способствует налаживанию многостороннего экономического сотрудничества, которое пока развито слабо, если не отсутствует. ШОС – это шаг России в направлении упрочения отношений с западным миром в рамках движения многополярности.

Группа БРИК отражает разную степень активности торгово-экономических отношений между Россией и входящими в нее странами. Наиболее развитыми являются экономические связи с Китаем. Доля Бразилии во внешнеторговом обороте России в 2008 году составляла 0,9%, а Индии – 1%, которая в отличие от экспортной направленности Китая в большей степени ориентирована на внутреннее потребление.

Однако торгово-экономические отношения России и Индии развиваются быстрыми темпами. По оценкам специалистов, товарооборот между ними к 2015 г. удвоится по сравнению с 2010 г. и достигнет 15 млрд. долл.[7] Интересы России и Индии совпадают по широкому спектру торгово-экономических вопросов. Особенностью торговых отношений между РФ и Индией является ограниченность номенклатуры их товарооборота. Более 80% российского экспорта представлено минеральными удобрениями, цветными и черными металлами, газетной бумагой, химическими продуктами и сырьевыми товарами. Доля машин, оборудования и транспортных средств (авиатехника, металлорежущие станки, электротехника) не превышает 5–10% в год. Основные статьи импорта из Индии – текстильные изделия, сельскохозяйственные и продовольственные товары, фармацевтические препараты.

В целом торговля характеризуется недостаточной долей высокотехнологичной продукции. Между тем, расширению двусторонних связей способствуют договоренности в рамках Межправительственной Российско-Индийской комиссии по торгово-экономическому, научно-техническому и культурному сотрудничеству, которые предусматривают приоритетное сотрудничество в таких областях, как космос, информационные технологии, энергетика, фармацевтика, биотехнологии, машиностроение, а также крупные инфраструктурные проекты. Развивается научно-техническое сотрудничество.

Литература

1. Атомный сюрприз//Коммерсант. № 215. 2005. 16 ноября.
2. Данные Международного Валютного фонда. // [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://.imf.org>.

3. Наумов И. В российско-китайской дружбе усилилась сырьевая привязанность // Независимая газета. 2009. 23 сентября. // [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: http://imf.orghttp://www.ng.ru/economics/2009-09-23/4_rus-china.html.
4. Шишков Ю.В. Международное разделение производственного процесса меняет облик мировой экономики // Мировая экономика и международные отношения. 2004. № 10.
5. ЕС и Россия: от прямых капиталовложений к инвестиционному сотрудничеству / Отв. ред. А.В. Кузнецов (РАН, Институт мировой экономики и международных отношений). Москва: «Наука». 2008.
6. «ФИНАМ» рекомендует покупать акции «Силовых Машин» // [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://finance.rol.ru/18/11/2005>.
7. Теория Империи // Экономика [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://www.imperiya.by/economics-2-4458.html>.

Шевень Л. Н.

старший преподаватель,
Смоленский государственный университет

Проблемы формирования инновационного потенциала и стимулирование инновационной деятельности в сфере образования

***Аннотация.** В современных условиях хозяйствования одним из ключевых факторов развития и конкурентоспособности выступают формирование инновационного потенциала и стимулирование инновационной деятельности в сфере образования. Решение данных проблем будет не только способствовать укреплению самой научно-инновационной мощности сферы образования, но и как следствие даст хорошие предпосылки и основу устойчивого роста современной российской экономики.*

***Ключевые слова:** сфера образования, инновационная деятельность, инновационный потенциал, научно-инновационная мощность высшей школы, стимулирование, социально-экономические развитие.*

The problems of formation of innovate potential and stimulation of innovative activity in the sphere of education

***The summary.** In the conditions of modern management the formation of innovate potential and stimulation of innovative activity in the sphere of education act as key factors of growth, development and competitiveness. The solution to these issues would not only favour the strengthening of scientific and innovative powers in the sphere of education, but would also provide right preconditions and the basis for stable growth of present economy in Russian Federation.*

***Keywords:** sphere of education, innovative activity, innovate potential, scientific and innovative power of higher school, scientific and pedagogical personnel, stimulation, socio-economic development of the country.*

В современных условиях экономический рост, обеспечение устойчивости развития производительных сил и повышение уровня жизни народа являются для России важнейшей задачей.

Эффективное развитие социально-экономического положения нашей страны объективно требует принципиальных изменений в при-

меняемых научных технологиях, принципах построения организационных структур, в качественной кадровой политике не только на промышленных предприятиях, но и в сфере образования.

В условиях успешного хозяйствования одним из ключевых факторов развития выступают инновации, инновационный потенциал и инновационная деятельность.

В учебном пособии под редакцией Ю. В. Яковца приводится буквальный перевод английского слова «инновация» (innovation), означающее введение новшества, под которым подразумевается внедренный новый продукт или услуга, новый способ их производства, освоение нового рынка, изменение в организационной, коммерческий или управленческой деятельности [2, С. 5].

Под понятием «инновационная деятельность» автор А. В. Барышева рекомендует определять деятельность, направленную на реализацию в общественной практике инноваций, характеризующую содержанием, составом конкретных действий, совершаемых по определенной технологии, процедуре [3, С. 247–248], соглашаясь с данным определением все же уточним, что это внедрение новшества, созданного на основе конкретного научного знания.

Под инновационной деятельностью в сфере образования мы будем понимать работу по созданию инноваций (в узком смысле слова), а в широком смысле — процесс, направленный на обеспечение интенсивного и расширенного воспроизводства результатов интеллектуальной деятельности научно-педагогических кадров, студентов и их вовлечение в экономический и гражданско-правовой оборот для создания и реализации нового или усовершенствованного продукта (услуги), включая связанную с этим процессом подготовку специализированных кадров в сфере образования путем обеспечения необходимыми материальными, финансовыми, интеллектуальными, информационными и иными ресурсами.

Под вузовским инновационным потенциалом следует подразумевать совокупность ресурсов, которые могут быть использованы для разворачивания инновационного процесса, а также готовность и способность высшей школы осуществлять или воспроизводить нововведение.

Без сомнений, не можем не согласиться и с автором В. А. Демидовым, который в своей монографии посвященной исследованию региональной инновационной системе также затрагивает понятие «инновационный потенциал высшей школы» и под ним подразумевает ресурс инновационной деятельности, включающий в себя: кадры ученых, материально-техническую базу, финансирование, научную информацию

и информацию по инновациям, современные формы организации и управления инновационной деятельностью, научные школы, учреждения научного обслуживания (библиотеки, издательства и т. д.) [1].

Обобщая данные понятия и конкретизируя их значимость, мы не можем не утверждать, что грамотное формирование и становление инновационного потенциала и инновационной деятельности непосредственным образом влияет на укрепление научно-инновационной мощности вуза, которую важно определять как потенциальную способность в будущем к генерации идей, проведению НИР, а также прямое построение собственной инновационной системы.

В настоящее время эти понятия прочно устоялись в образовательной среде и экономике страны. Под ним принято подразумевать изменения означающее нечто новое в данной сфере деятельности; в основе которых лежат новые знания (новые идеи, результаты НИОКР и т. д.), а также общепринято полагать, что инновация должна давать, прежде всего, определенный экономический или социальный эффект.

Российские эксперты отдают должное нашей системе образования, и благодаря ей, наше общество в целом пока еще не утратило мотивации к интеллектуальному труду, сохранило способность воспроизводить квалификационные кадры в ситуациях глубокого экономического кризиса.

Тем не менее, существует ряд факторов замедляющих и затрудняющих разработку и осуществление инновационной деятельности и формирования инновационного потенциала в сфере образования. Из них наблюдается деградация сферы образования, науки, потеря большого количества квалифицированных кадров, способных воплощать в жизнь передовые идеи, а российская система образования все менее отвечает задачам обновления экономики и общества.

Как не печально это осознавать, но сегодня современная система обучения в частности в высшей школе не позволяет подготовить творцов новшеств по многим причинам, главной из которых является то, что она вообще не ориентированна на этот процесс.

По существу российские вузы сегодня занимаются первичной подготовкой специалистов, обучение которых до нужной квалификации порой вынуждены на себя брать организации. Более того, современная российская высшая школа с ее высокой педагогической нагрузкой преподавателей и их низкой оплатой в принципе не способна это сделать.

По данным Росстата, заработная плата в образовании в первом полугодии 2010 г. составила 63,2% от средней по экономике. Чтобы немного смягчить восприятие этих цифр, Росстат теперь показывает зар-

плату в образовании не к средней по экономике, а к средней по обрабатывающей промышленности. Тогда выходит 75%. Но и более точная цифра в 63,2% от средней по экономике не выявляет весь драматизм ситуации в образовании: за ней скрываются еще более серьезные диспропорции.

Анализируя данные представленные нам из Росстата (табл. 1) в детском дошкольном образовании (ДО) средняя зарплата уже ниже половины средней по экономике. Прогноз развития системы образования с учетом кризисных явлений показывает, что в этом звене ситуация самая тяжелая: здесь доходы не вернутся к уровню 2008 г. даже в 2015 г., и это очень большая проблема: с самой низшей ступени мы закладываем низкое качество и последующее неблагополучие в системе образования.

В начальном образовании (1–4 классы) по Центральному федеральному округу средняя зарплата составляет 38% средней по экономике. Как говорится, ниже не бывает.

Если у нас будут лишние преподаватели вузов, то, как сказал глава государства на Госсовете по профессиональному образованию 31 августа, они могут пойти работать в систему начального профобразования (НПО). В которой заработная плата составляет не более 55,9% от средней по экономике, а в ЦФО, где средний уровень зарплат выше, чем в России – 43%.

В высшем образовании ситуация лучше – 91,5%. Тем не менее, в московских вузах средняя зарплата не превышала, например, в первом полугодии 2010 г. 22,5 тыс. руб. [6], а в региональных вузах около 12,500 рублей (*уточнение автора*).

В целом можно заключить, что демографическая ситуация и рост бюджетного финансирования медленно, но неуклонно меняют ситуацию. Например, в высшем образовании: расслоение вузов идет все более активно, ведущие вузы, которые раньше были ориентированы преимущественно на платный контингент, теперь стремятся получить бюджетные средства, деньги от оплаты обучения играют для них все меньшую роль. Платный контингент все больше смещается в сегмент не очень качественного, но дешевого высшего образования.

Картина доходов и расходов вузов будет не полной, если не посмотреть на нее в региональном разрезе. Сегодня 10% государственных вузов стягивают на себя значительные бюджетные средства, а дифференциация бюджетного финансирования, которые получают вузы, в расчете на одного студента в 2008 г. составляла более 7,5 раз: от 315 тыс. руб. до 42 тыс. руб.

Таблица 1

Заработная плата в образовании в первом полугодии 2010 г. [5]

	Зарплата в образовании и к средней по экономике	Зарплата в ДО к средней по экономике	Зарплата в начальном общем образовании и к средней по экономике	Зарплата в основном и среднем общем образовании и к средней по экономике	Зарплата в НПО к средней по экономике	Зарплата в СПО к средней по экономике	Зарплата в ВПО к средней по экономике
Российская Федерация	63,20%	47,00%	47,70%	61,60%	55,90%	74,10%	91,50%
Центральный федеральный округ	66,20%	53,90%	38,90%	65,80%	43,50%	78,10%	84,60%
Северо-Западный федеральный округ	64,70%	46,30%	55,90%	64,30%	62,00%	70,90%	89,80%
Южный федеральный округ	69,30%	46,30%	62,40%	70,70%	68,00%	80,10%	97,50%
Северо-Кавказский федеральный округ	69,20%	50,70%	65,80%	67,40%	75,30%	89,80%	96,20%
Уральский федеральный округ	57,80%	42,20%	55,50%	61,00%	52,90%	64,70%	83,60%
Сибирский федеральный округ	64,10%	44,10%	51,60%	61,80%	59,70%	75,00%	103,20%
Дальневосточный федеральный округ	61,90%	42,90%	55,70%	63,50%	62,00%	74,10%	84,30%

Нарастание в последние годы общих объемов бюджетного финансирования высшего образования ничего в этой картине не меняет. Как в 2000 г. 10% вузов получали в расчете на 1 бюджетного студента значительно больше бюджетных средств, так это и продолжается. Между тем, в середине десятилетия регионы перестали успевать по росту доходов населения за ростом бюджетных расходов на высшее образование в расчете на одного студента. Поэтому платежеспособный спрос на высшее образование сместился в значительно менее дорогой его сегмент — заочное обучение, а также в частные вузы.

Если раньше ведущие вузы во многом были лидерами по получению внебюджетных доходов от платных студентов, а слабые жили в основном за бюджетный счет, то теперь ситуация быстро меняется. Ведущие вузы получают все больше бюджетных средств, при этом имеют очень дорогих платных студентов, но их число относительно сокращается. В остальных же вузах сосредотачивается основная масса платных студентов, преимущественно на заочной форме обучения. Здесь стратегия — получение небольших сумм, но от многих. Размер платы за обучение при этом относительно низок. В среднем обучение в таком вузе стоит 30–45 тыс. руб. в год. Для богатого вуза, получающего из бюджета

184 тыс. руб. на студента, такой уровень оплаты мало интересен, хотя и там кое-где за эти деньги можно получить вечернее или заочное образование [6].

Следовательно, можно отметить, что с такой сложившейся тенденцией в вопросах финансирования сферы образования, крайне низкой мотивацией научно-педагогических кадров и речи быть не может о формировании устойчивого инновационного потенциала и ведении грамотной инновационной политики в области построения инновационных процессов, и, как следствие, мы наблюдаем низкий уровень выпуска интеллектуального продукта во внешней среде (или полностью его отсутствие), а это значит, — низкий уровень предложения, что постоянно ведет к уменьшению покупательского спроса, интереса к инновациям, а значит к регрессу на промышленных предприятиях и снижению доходной части бюджета страны.

В данном случае подразумевается сохранение цепочки «образование — наука — производство — потребитель» и только подобное взаимодействие ведет не только к укреплению конкурентных позиций в самих звеньях, но и в целом к эффективному построению экономики страны.

На сегодняшний день власти, особенно государственных вузов должны поднять оплату труда научно-педагогических кадров минимум в два раза и увеличить расходы на науку за счет бюджета для поисковых работ. Повышение оплаты преподавателей за счет увеличения числа платных студентов ухудшает их качественный состав: повышается доля тех, кто может платить, но снижается доля тех, кто действительно хочет учиться и заниматься научно-исследовательской деятельностью в университете.

Нет смысла доказывать непригодность существующей сегодня и системы финансирования научно-исследовательских работ: деньги из бюджета тратятся, а прогресса и продвижения России вперед нет. Лучшей системой организации науки является та, при которой средства выделяются на решение проблемы, а не на содержание научного учреждения.

Разработка стратегии, направленной на развитие стимулирования инновационной деятельности в сфере образования должна быть поставлена в ряд основных задач политики и экономики России, способствующая ее же устойчивому росту.

В этой связи формирование инновационного потенциала и стимулирование инновационной деятельности, прежде всего в высшей школе может послужить подспорьем при выработке программ инновационного развития и формировании оптимального варианта иннова-

ционной стратегии нашей страны. Особого внимания должны заслужить такие аспекты опыта развитых стран по стимулированию инновационной деятельности как: концентрация ресурсов и средств на приоритетных инновационных проектах конкурентоспособных технологий в избранных отраслях; формирование кластера инновационных технологий (взаимозависимых предприятий, производств), обеспечивающих формирование конкурентоспособных наукоемких отраслей [4, С.146].

Оживлению инновационной деятельности в сфере образования и отечественной экономике могли бы так же способствовать:

1. Расширение участия частного сектора в финансировании (НИР) НИОКР и обеспечение на этой основе более тесной связи университетов и научно-исследовательских организаций с промышленностью и коммерческими фирмами;

2. Широкое использование форм долевого участия в финансировании (НИР) НИОКР, в том числе с привлечением иностранных инвесторов, развития системы грантов и т.д.

3. Реализация предлагаемого известными учеными принципа изъятия ренты от использования природно-ресурсного потенциала у добывающих концернов в пользу общества. Часть полученного рентного дохода могла бы быть использована на улучшение материальной базы для НИР (НИОКР), повышения оплаты труда занятых в сфере науки и образования.

4. Решение задачи формирования системы подготовки специалиста по управлению в сфере инновационной деятельности требует разработки целевых программ развития непрерывной подготовки специалистов по управлению в сфере инновационной деятельности как подпрограммы развития инновационной системы на период до 2014 года. Создание при Министерстве образования и науки РФ Совета по системе непрерывной подготовки специалистов по управлению в сфере инновационной деятельности в качестве федерального центра, вырабатывающего стратегию развития системы, координирующего деятельность различных ведомств, в части подготовки кадров для управления инновациями. При этом возможно более широкое привлечение средств частного сектора для подготовки специалистов с высшим образованием и развития научно-исследовательской базы в высшей школе.

Таким образом, применение в единстве и целостности выше перечисленных аспектов решения стимулирования инновационной деятельности в сфере образования даст хорошую основу устойчивого роста современной российской экономики.

Литература

1. Демидов В.А. Региональная инновационная система: потенциал и тенденции развития [монография] / В. А. Демидов, Н. Н. Лебедева, О. С. Олейник. Волгоград: Из-во: ВогГУ, 2008.
2. Инновации: теория, механизм, государственное регулирование: Учебное пособие [Текст] / Под ред. Ю.В. Яковца. М.: Издательство РАГС, 2004.
3. Инновационный менеджмент: Учебное пособие [Текст] / Под ред. д-р.э.н. А.В. Барышевой. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2007.
4. Клавдиенко В. Стимулирование инновационной активности // Общество и экономика. № 7–8. 2006. С. 146.
5. Российский статистический ежегодник – 2010, М.: Росстат, 2010.
6. http://dis.finansy.ru/a/page_main_1.html

Яхьяев М. А.

*доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства*

Кадырова Г. М.

*соискатель,
Российская академия предпринимательства*

Теоретическое значение инвестиционного процесса

***Аннотация.** Традиционно в основе роста экономики определяющее значение имеют инвестиции в основной капитал, т.е. направленные на развитие технологий и инноваций в тоже время, необходимо учитывать влияние поведения инвесторов и рисков, сопутствующих инвестиционному процессу, что, в конечном счете, определяет его эффективность.*

***Ключевые слова:** инвестиции, инвестиционный процесс, капитал, теория.*

Theoretical value of investment process

***The summary.** Traditionally at the heart of economy growth investments into fixed capital, i.e. directed on development of technologies and innovations during too time have defining value, it is necessary to consider influence of behavior of investors and the risks accompanying investment process that, finally, defines its efficiency.*

***Keywords:** investments, investment process, the capital, the theory.*

Классики теории финансов в качестве базовой детерминанты инвестиционного процесса выделяют системные риски и поведение инвестора на рынке с учетом чего должно определяться экономическое решение, которое в дальнейшем влияет на эффективность инвестиционного процесса. В свою очередь последователи развития теории роста на первый план выдвигают гипотезу о глобальной взаимосвязи технического прогресса и экономического роста, в свою очередь, считая, что основная роль инвестора должна заключаться в интенсификации капитала в инновации, с учетом чего будет достигнута эффективность инвестиционного процесса. В рамках развития теории инвестиционного процесса, мы выделяем обе гипотезы, считая, что они оказывают равное значение на раз-

вление инвестиционного процесса. Однако для подтверждения или опровержения данного вывода, исследуем дополнительно понятийный аппарат и только потом перейдем к концептуализации определения — инвестиционный процесс.

В свете принципиальной новизны экономических отношений современной России и отсутствия, отвечающих новым условиям научных школ и практического опыта, понятийный аппарат в части содержания инвестиционных процессов во многом определяется общепризнанным зарубежным опытом и наиболее продвинутом в этой области знаний американским опытом с учетом теоретических положений сформулированных Шарпом У., Александером Г. Дж., Бейли Д.В. и др.¹

С позиции американской школы, инвестиционный процесс представляется сложной и многоаспектной категорией, оказывающей влияние на будущее развитие отдельных предприятий и экономику в целом. Иными словами инвестиционный процесс следует рассматривать как комплекс взаимодействия самых различных финансовых механизмов. Главное их назначение — разработка и реализация решений, связанных с модернизацией и реконструкцией производства, созданием и выпуском новой продукции, совершенствованием системы сервиса и услуг, внедрением новых технологий, преобразованием организационной структуры, а также завоеванием новых рынков.

При этом, как показывает западная практика инвестиционного процесса, главным условием его успешности является достижение долгосрочных стратегических экономических задач, а не кратковременных результатов.

Например, Шарп У., Александер Г. Дж., Бейли Д.В.², характеризуют инвестиционный процесс как устойчивую и динамическую взаимосвязь капитальных вложений, ресурсов, долгосрочных капитальных вложений в нефинансовые активы, в реальные активы, чистые и валовые инвестиции, имущественные инвестиции, инвестиции в основной капитал (фонды), инвестиции в нематериальные активы, фиксированные инвестиции, а также инвестиции в реальные активы, в физические активы и вложения в нематериальные активы для достижения экономического эффекта и расширения рынков. При этом авторы исходят из того, что первичной целью инвестора является экономическое решение, а вторичной — достижение экономического эффекта.

¹ Шарп У., Александер Г. Дж., Бейли Д.В. Инвестиции. М.: Инфра-М, 2006.

² Там же, С. 28–35.

Как считает Гальперин В. М.³, любая сфера деятельности, включая инвестиционную – представляет собой негомогенное образование: ее субъекты и объекты обладают разными наборами свойств, проявленными в разной степени. Происходящие в этой сфере множественные инвестиционные процессы стремятся к постепенному охвату всех субъектов и объектов и приводят как к уравниванию наборов их свойств, так и к выравниванию степени их проявленности. Важно отметить, что пределом выравнивания является не усреднение, а максимизация. Таким образом, инвестиционные процессы способствуют гомогенизации свойств соответствующей сферы деятельности, и гомогенизация в данном случае тождественна общему развитию этой сферы.

В свою очередь, Сорокина А. В.⁴, исходит из того, что под инвестиционным процессом, следует понимать процесс привлечения и использования инвестиций в экономике как отражение всей совокупности факторов и условий, оказывающих влияние на данный процесс, механизмов инвестирования, а также реализации инвестиционных интересов экономических субъектов и инвестиционной политики государства. Автор считает, что указанное понятие выступает как интегральное выражение многих более детальных характеристик (инвестиционные риски, потенциал, климат, степень интенсивности, структура и др.), придавая им, во-первых, взаимосвязанный, системный характер, а во-вторых, динамический, «работающий» характер.

Таов М. П.⁵, придерживается несколько иной точки зрения, полагая, что инвестиционный процесс представляет собой непрерывный процесс концентрации капитала, создания инвестиционных ресурсов и их использования для периодического обновления основных средств.

Игошин Н. В.⁶ считает, что инвестиционный процесс выступает как совокупное движение инвестиций различных форм и уровней. Движение инвестиций предполагает экономические отношения по поводу реализации инвестиций.

³ Гальперин В.М. и др. Макроэкономика. / Общая редакция Л.С. Тарасевича. СПб: Экономическая школа, 2004. С.123–125.

⁴ Сорокина А.В. Социально-экономические факторы инвестиционного процесса в России/Автореферат канд. экон. наук. М. 2011. С. 7.

⁵ Таов М.П. Стимулирование инвестиционного процесса как фактор стабилизации и развития экономики Автореферат канд. экон. наук. М. 2000. С. 3.

⁶ Игошин Н.В. Инвестиции: организация управления и финансирования. Учебник для вузов. 2-е издание переработанное и дополненное М.: Юнити–Дана, 2002. С. 17.

Ендовицкий Д. А.⁷, полагает, что инвестиционный процесс, есть ничто иное как кругооборот капитала в его вещественной (имущество компании) и стоимостной (источники средств) форме, используемый в краткосрочной или долгосрочной перспективе для получения экономической выгоды и достижения социального эффекта.

Журавлева Н.В.⁸ дает более емкое определение инвестиционного процесса, рассматриваемое как комплекс взаимодействия самых различных финансовых механизмов. Главное их назначение — разработка и реализация решений, связанных с модернизацией и реконструкцией производства, созданием и выпуском новой продукции, совершенствованием системы сервиса и услуг, внедрением новых технологий, преобразованием организационной структуры, а также завоеванием новых рынков.

Зубченко Л.А.⁹, руководствуется более узким определением инвестиционного процесса, полагая, что под ним следует понимать форму движения капитала для получения экономического эффекта.

Диаметрально противоположная точка зрения представлена в исследовании Недосекина А.О.¹⁰, который считает, что инвестиционный процесс это развернутая во времени реализация инвестиционного проекта. Как полагает автор, решением он начале инвестиционного процесса — является принятие решения об инвестициях, а концом, либо достижение поставленных целей, либо вынужденное прекращение осуществления проекта.

Дубовская М.И.¹¹ исходит из того, что инвестиционный процесс следует рассматривать как многоэтапное явление, характеризуемое как:

- поиск инвестиционных ресурсов (как собственных, так привлеченных и заемных);
- преобразование ресурсов в капитальные вложения (затраты), т. е. процесс трансформации инвестиций в конкретный объект инвестиционной деятельности (собственно инвестирование);

⁷ Ендовицкий Д. А. Комплексный анализ и контроль инвестиционной деятельности. М.: Финансы и статистика, 2001. С. 1.

⁸ Журавлева Н. В. Концептуальные подходы в теории и практике инвестиционного финансирования//Международный бухгалтерский учет. 2011. № 18. С. 38–44.

⁹ Зубченко Л. А. Иностранные инвестиции. М.: Книгодел. 2006. С. 10.

¹⁰ Недосекин А. О. Методологические основы моделирования финансовой деятельности с использованием нечетко-множественных описаний/Диссертация доктора экон. наук.: С-Петербург. 2003. С. 69.

¹¹ Дубовская М. И. Инвестиционный процесс как взаимодействие банковского и реального сектора экономики/Автореферат кандидата экон. наук. М. 2002. С. 3.

- превращение вложенных средств в прирост капитальной стоимости, что характеризует конечное потребление инвестиций и получение новой потребительной стоимости (в форме сданных в эксплуатацию объектов и производственных мощностей);
- прирост капитальной стоимости в форме дохода (прибыли), т.е. реализуется конечная цель инвестирования.

Можно констатировать идентичность понимания инвестиционного процесса в работах следующих авторов¹², с позиции которых он охарактеризован с помощью четырех этапов:

- выбор инвестиционной политики (на данном этапе определяются цели инвестора и объемы инвестируемых средств);
- анализ рынка капитала и выбор приоритетных источников;
- формирование инвестиционного портфеля (на данном этапе производится экономическая оценка инвестиций);
- оценка эффективности инвестиций;
- при необходимости добавляется пятый этап – пересмотр вложений.

С позиции Пяткова А. А.¹³ организация инвестиционного процесса заключается в получении определенного уровня доходности при минимально возможном уровне риска. Однако достижение этого результата возможно лишь при детерминированном (статичном) типе объекта инвестиций, что в экономике является весьма редким случаем. Обычно состояние экономического объекта характеризуют динамические изменения, которые не всегда имеют позитивный характер.

Обобщение научных взглядов, позволило нам сделать следующий ключевой вывод: в этот обобщающий термин включены капитальные вложения, ресурсы, долгосрочные капитальные вложения и инвестиции в нефинансовые активы, в реальные активы, чистые и валовые инвестиции, имущественные инвестиции, инвестиции в основной капитал (фонды), инвестиции в нематериальные активы, фиксированные инвестиции, а также инвестиции в реальные активы, в физические активы и вложения в нематериальные активы. При этом сам же предмет инвестиционных вложений, а именно: экономические ресурсы, все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, совокупность материальных, трудовых и финансовых ресурсов, денежные средства, ценные бумаги, целевые банковские вклады – рассматривается как субъективный инструментарий инвестиций.

¹² Аньшин В. М. Инвестиционный анализ. М.: Дело. 2002.

¹³ Пятков А. А. Инвестиционная стабильность и роль государства в ее обеспечении/ Автореферат кандидата экон. наук. М., 2011. С. 10.

Для обобщения понятийного аппарата и обоснования собственной позиции с точки зрения концептуализации научной категории, в процессе исследования выделены базовые дефиниции определения инвестиционный процесс, которые с нашей точки зрения наиболее полно характеризуют содержательные конструкции (таб. 1).

Таблица 1

**Базовые дефиниции научной категории «инвестиционный процесс»
[авторская разработка]**

Научный источник	Базовые дефиниции	Определение в источнике
Ендовицкий Д. А. Комплексный анализ и контроль инвестиционной деятельности. М.: Финансы и статистика, 2001. С. 1.	Капитал для получения экономической выгоды и достижения социального эффекта	Капитал в его вещественной (имущество компании) и стоимостной (источники средств) форме, используемый в краткосрочной или долгосрочной перспективе для получения экономической выгоды и достижения социального эффекта.
Журавлева Н.В. Концептуальные подходы в теории и практике инвестиционного финансирования//Международный бухгалтерский учет». 2011. № 18. С. 38–44.	Комплекс взаимодействия финансовых механизмов	Комплекс взаимодействия самых различных финансовых механизмов. Главное их назначение – разработка и реализация решений, связанных с модернизацией и реконструкцией производства, созданием и выпуском новой продукции, совершенствованием системы сервиса и услуг, внедрением новых технологий, преобразованием организационной структуры, а также завоеванием новых рынков.
Зубченко Л.А. Иностранные инвестиции. М.: Книгодел. 2006. С. 10.	Движение капитала для получения экономического эффекта	Форма движения капитала для получения экономического эффекта.
Шарп У., Александер Г. Дж., Бейли Д.В. Инвестиции. М.: Инфра-М, 2006. С. 28–35.	Движение капитала для достижения экономического эффекта и расширения рыночного потенциала	Капитальные вложения, ресурсы, долгосрочные капитальные вложения в нефинансовые активы, в реальные активы, чистые и валовые инвестиции, имущественные инвестиции, инвестиции в основной капитал (фонды), инвестиции в нематериальные активы, фиксированные инвестиции, а также инвестиции в реальные активы, в физические активы и вложения в нематериальные активы для достижения экономического эффекта и расширения рынков.

Полученные нами ранее выводы, в рамках концептуализации теории инвестиционного процесса, а также обобщение понятийного аппарата, предопределило комплексное понимание инвестиционного процесса как движения реальных инвестиций, под которыми следует понимать материально осязаемые активы, направленные на модернизацию и интернационализацию экономики, существенно расширяющие экспорт капитала, в т.ч. и за счет увеличения объема внешнего финансирования экономики.

Под научной редакцией
доктора экономических наук, профессора
Л. А. Булочниковой

Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание: Сб. науч. трудов. Вып. XIV/
Под научной ред. Л. А. Булочниковой. М.: Российская Академия предпринимательства;
Агентство печати «Наука и образование», 2012. — 288 с.

ISBN 978-5-903893-14-0

В сборнике представлены статьи профессорско-преподавательского состава Российской Академии предпринимательства, отечественных и зарубежных ученых, тесно сотрудничающих с Академией на протяжении многих лет.

В нем раскрываются и предлагаются для обсуждения и решения актуальные проблемы развития предпринимательства в России, анализируется роль государства в этом процессе.

ББК 65.9(2Рос)
УДК330.35
УДК 340.1

Научное издание

Серия

**ПУТЕВОДИТЕЛЬ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ**

Научно-практическое издание

Выпуск XIV

Под научной редакцией Л.А. Булочниковой

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовой
коммуникации **ПИ № 77–17480 от 18 февраля 2004 года.**

Подписано в печать 30.03.2012
Формат бумаги 60x90 ¹/₁₆. Гарнитура «Newton7С, TextBookС»
Объем 16,74 усл. печ. л. Тираж 1000 экз. Заказ № 05/12
Издательство Агентство печати «Наука и образование»

*Мы готовим цивилизованных
предпринимателей России!*

www.rusacad.ru



**Российская
академия
предпринимательства**





Аспирантура

Академия осуществляет подготовку научно-педагогических кадров

Подготовка Аспирантов осуществляется по отраслям наук и специальностям, в соответствии с действующей номенклатурой специальностей научных работников

по экономическим специальностям:

08.00.05 - Экономика и управление народным хозяйством;
08.00.10 - Финансы, денежное обращение и кредит.

по социологическим специальностям:

22.00.06 - социология культуры, духовной жизни;
22.00.08 - социология управления.

Продолжительность и формы обучения:

Очная форма - 3 года
Заочная форма - 4 года
Соискательство - до 5 лет

СОИСКАТЕЛЬСТВО

Прикрепление соискателей для сдачи кандидатских экзаменов и подготовки диссертации проводится на срок не более 5 лет.

Обучение в аспирантуре платное и осуществляется на договорной основе.

Прием в аспирантуру проводится с мая по сентябрь (для заочной формы обучения по декабрь).

На период учебы в аспирантуре предоставляется отсрочка от призыва на военную службу при обучении по очной форме.

В Академии имеется собственный Диссертационный совет по защите диссертаций на соискание степеней кандидата и доктора наук.

Выпускникам Академии предоставляется 30%-ная скидка со стоимости обучения.



e-mail: aspirant@russacad.ru