



ISSN 2073-6258

УЧЕННЫЕ ЗАПИСКИ
Российской академии предпринимательства

РОЛЬ И МЕСТО ЦИВИЛИЗОВАННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Сборник научных трудов

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

Москва
2011

ББК 65.9(2Рос)
УДК 330.35
УДК 340.1
У 68

Рецензент

доктор экономических наук, профессор,
Заслуженный экономист Российской Федерации

Н. И. Аристер

Редакционный совет:

Балабанов В.С. – д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки РФ, гл. редактор
Аристер Н.И. – д.э.н., профессор, Заслуженный экономист РФ
Айбазов Р.У. – д.ю.н., профессор, зав. кафедрой «Гражданское право и процесс» РАП
Ермакова Е.Е. – к.ф.н., профессор
Лехто Юха – кандидат общественных (политических) наук,
директор ООО «Transacta Consulting»
Суйц В.П. – д.э.н., профессор, член президиума ассоциации бухгалтеров
и аудиторов «Содружество», заслуженный профессор МГУ им. М.В. Ломоносова
Чупров В.И. – д.с.н., профессор, Заслуженный деятель науки РФ
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
Яновский Р.Г. – д.ф.н., профессор, член-корреспондент РАН,
председатель редакционного совета журнала «Безопасность Евразии»
Яхьяев М.А. – д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки Республики Дагестан

Редакционная коллегия:

Балабанова А.В. – доктор экономических наук, доцент
Бараненко С.П. – доктор экономических наук
Гаврилов Р.В. – доктор экономических наук, профессор
Гусов А.З. – доктор экономических наук, доцент
Журавлев Г.Т. – доктор экономических наук, доктор философских наук, профессор
Киселев В.В. – доктор экономических наук, профессор
Лезина М.Л. – доктор экономических наук, с.н.с.
Маршак А.Л. – доктор философских наук, профессор

Содержание

Часть I. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Анисимов Ю. И.

Экономические аспекты совершенствования
системы управления оборотным капиталом организации
в Приднестровской Молдавской Республике 6

Большакова Л. Г., Ханнанов М. М., Бурая Ю. С.

Моделирование в анализе финансового положения предприятия 15

Власов А. В.

Роль франчайзинга в развитии инновационного производства
в условиях посткризисного состояния экономики 21

Верников В. А.

Теоретические аспекты анализа
конкурентоспособности продукции 26

Ганжа И. В.

Сущность и современный взгляд
на государственно-частное партнерство 34

Ермакова Е. Е., Ермаков И. А.

Конкурентоспособность российской экономики
и рост благосостояния 45

Золотова Е. В.

Общие принципы управления,
применяемые в разных отраслях экономики 60

Кретов С. И.

Инновационный механизм российской экономики
как сложная система 69

Кузнецова Г. Г.

Концепция реформирования механизма публичного управления 82

Кузнецова Г. Г., Федотовская Е. Ю.

Теоретические основы реализации публичного управления
в системе государственного управления 87

Лылова Е. В.

Партнерские отношения между бизнес-структурами
и органами государственной власти:
основные проблемы и направления развития 92

Пономаренко А. И. Теоретические основы реализации инструментов внутреннего аудита в системе управления корпоративным объединением	98
Рвачев А. Л. Рекомендации по формированию региональных промышленных кластеров	102
Репкина О. Б. Факторы конкурентоспособности предпринимательских структур в современных российских условиях	108
Соловьева О. А. Теоретическое обоснование государственного регулирования рыночной экономики	116
Усенко Е. Д. Особенности современных циклов	124
Харитоновна Г. Г., Поляничко В. С. Проблема выбора стандарта моделирования бизнес-процессов в компании	138

Часть II. ОТРАСЛЕВОЙ СЕКТОР КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Антиколь А. М. Трансакционные издержки операций фондового рынка: понятие и классификация	146
Белозерский А. Ю. Модернизация системы экологических стандартов, построенных на принципе наилучших доступных технологических методов, на основе использования концепции управления рисками	159
Гомелько Т. В. Использование инновационных процессов в сельском хозяйстве России	167
Иваненко О. Э. Медицинское страхование и проблемы пожилых людей	171
Корешков В. А. Менеджмент альянсной сети: концептуальная модель	180
Кролин А. А. Оценка экономической эффективности использования мобильной диагностической лаборатории	189

Мунерман И. В. Комплексное использование нейронных сетей при региональном управлении коммерческой недвижимостью	193
Скворцова Ю. В. Проблемы реализации правовой реформы в современной России	199
Хафизова И. Ф. Некоторые особенности применения норм ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»	213

Часть III. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Бельков О. В. Что мешает развитию отечественного малого предпринимательства	219
Трегубова Р. Д. Совершенствование механизмов мотивации в предпринимательских организациях	227
Юленкова И. Б. Условия стимулирования самофинансирования инновационного предпринимательства	234

Часть IV. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Браулов Е. Ю. Типология компаний частного сектора России по элементам вознаграждения за труд при колебаниях валового внутреннего продукта	241
Бритова В. С. Вознаграждение по грейдам	247
Григорьев А. В. Социальные инновации как инструмент повышения конкурентоспособности российского санаторно-курортного комплекса	255
Замалетдинов И. И. Анализ инструментов компенсационной политики как механизма корпоративного управления	260
Шапиро С. А. Корпоративное обучение как фактор повышения трудового потенциала работников организации	266

Часть I. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Анисимов Ю. И.
соискатель,
Российская академия предпринимательства

Экономические аспекты совершенствования системы управления оборотным капиталом организации в Приднестровской Молдавской Республике

Аннотация. В статье раскрываются факторы, оказывающие влияние на формирование оборотного капитала для организаций Приднестровской Молдавской Республики. Даны предложения по повышению эффективности функционирования хозяйствующего субъекта и разработан механизм управления оборотным капиталом.

Ключевые слова: оборотный капитал, управление оборотным капиталом, затраты и издержки, активы, экономические методы.

The summary. The author describes the factors that influence the formation of working capital for organizations Dniester Moldavian Republic. The suggestions to improve the functioning of an economic entity and a mechanism of working capital management.

Keywords: Working capital, working capital management, costs and expenses, assets, economic methods.

С развитием рынка Приднестровской Молдавской Республики становится очевидной необходимость использования в практике менеджмента наиболее прогрессивных зарубежных моделей и методов управления оборотным капиталом. Однако в связи с недостаточной развитостью и инфляционными процессами специфика приднестровского рынка не приемлет механического перенесения их в отечественную систему управления и требует определенной адаптации, при этом не следует отказываться и от разработок, используемых в российской практике управления.

Рассмотрим западную систему управления оборотным капиталом организации. Главным признаком наличия финансового управления является финансовый план. Западные компании используют два вида планов: финансовый план капитального развития и финансовый план управления оборотным капиталом.

В структуре приднестровской организации существуют два отдела, близкие по своему назначению к финансовому отделу западной компании – бухгалтерский и планово-экономический, которые, однако, финансовым планированием не занимаются. Единственным планом, которым оперирует высшее звено управления, является (как исторически сложилось) план производства, подготовленный плановым отделом, однако следует отметить, что сейчас хорошей традицией становится составление бизнес-плана организации.

Осуществление операционного управления по реализации плана в западной компании осуществляется с помощью казначея, который непосредственно работает со счетами фирмы, формируя политику выплат так, чтобы не выйти за пределы, установленные целевыми показателями. Отклонение от них является сигналом для принятия решения. Необходимо сказать и о многообразии инструментов, которыми может воспользоваться казначей иностранной компании в работе со счетами. Это использование банковских векселей, банковских поручений, системы прямого дебета, аккредитива, овердрафта, контрактов с условиями (условная продажа) различных финансово-юридических инструментов. Причем разработанные методики не требуют осуществления длительных переговоров; развитая система гарантий (письменных и устных) делает процесс работы казначея быстрым и дешевым.

В западной компании действует несколько систем учета. Самые очевидные из них – это бухгалтерский учет и управленческий учет. Однако, какая бы система учета не использовалась, остается проблема сопоставимости отчетностей. Существует практика внутреннего аудита над исполнителями. А самое важное – существуют центры финансового учета и ответственности, которые упрощают и качественно улучшают систему управленческого учета.

В приднестровской экономике проблема управления оборотным капиталом существовала всегда. В условиях централизованной экономики значительная часть функций управления реализовывалась органами отраслевого и межотраслевого управления – различными комитетами, министерствами, ведомствами и т.д. Это касалось как вопросов стратегического управления, так и вопросов текущей деятельности. Иначе говоря, в условиях централизованной экономики внешние условия (среда) функционирования организации в значительной степени создавались и контролировались вышестоящими органами управления. Однако после отказа от директивного государственного регулирования недостающие системы управления внутри организаций не были выработаны. Поэтому существующие экономические службы органи-

заций по-прежнему в основном ориентированы на выполнение задач, отвечающих требованиям централизованной системы управления.

Недостатком системы управления типичной приднестровской организации является отсутствие структурного подразделения, ответственного за процесс управления оборотным капиталом, и обеспечение его взаимодействия со всей остальной организационной структурой хозяйствующего субъекта. Отсутствуют стандартные процедуры принятия тех или иных управленческих решений, а также необходимый уровень полномочий ответственного лица, который должен быть выше, чем у других заместителей директора. Как отдельный объект управления оборотный капитал не выделяется, а, следовательно, не приходится говорить и о каком-либо обособленном управлении оборотным капиталом, поэтому его динамика зависит от внешних и случайных внутренних воздействий. В этой связи необходимо создание нового структурного подразделения, ответственного за управление оборотным капиталом.

Существует ряд факторов, оказывающих влияние на формирование оборотного капитала и политику управления им. В зависимости от сферы возникновения можно выделить производственные, маркетинговые, финансовые факторы, а также общеэкономические условия. Наиболее существенными производственными факторами являются сезонное производство и высокая материалоемкость, вызывающие дополнительную потребность в источниках оборотного капитала в моменты наибольшей загрузки, и значительная фондоемкость производства, отражающаяся на величине оборотного капитала, авансируемого в постоянные расходы.

Маркетинговые факторы характеризуют высокую зависимость от состояния конкурентной среды и условий реализации продукции.

Финансовые факторы также ограничивают эффективность формирования и использования оборотного капитала. Недостаточная развитость рынка капиталов, высокая стоимость банковских кредитов, незначительные финансовые возможности большинства организаций не позволяют использовать источники формирования оборотного капитала на приемлемых условиях.

Что касается общеэкономических условий, то к этой группе факторов следует отнести фискальный характер налоговой системы, отсутствие должной государственной поддержки отечественных организаций, значительное обесценение оборотного капитала в результате инфляции, отсутствие законодательной базы по вопросу об оборотном капитале отдельных организаций и т.д.

Наиболее четкое определение понятия «управление оборотным капиталом» дает Л.Т. Снитко. Управление оборотным капиталом заключается в воздействии на объем и структуру оборотного капитала, а также источники его формирования с целью повышения эффективности использования¹.

Задача повышения эффективности функционирования хозяйствующего субъекта является одной из важнейших задач управленческой деятельности. Несомненно, что оборотный капитал как неотъемлемая часть всех средств, задействованных в процессе производства и реализации продукции, вносят свой вклад в формирование экономического результата. В некоторых случаях это воздействие может быть решающим как для результатов текущего финансирования организации, так и ее финансово-хозяйственного состояния в будущем.

В процессе управления оборотным капиталом, как уже отмечалось, осуществляется воздействие на его величину и величину его источников, сумму затрат по содержанию запасов и привлечению ресурсов, необходимых для обеспечения процесса производства и реализации продукции. Изменение этих параметров оказывает прямое влияние на конечные результаты работы, а, следовательно, и на эффективность функционирования организации.

К объективно обусловленным факторам, напрямую воздействующим на эффективность деятельности организации, следует отнести величину оборотного капитала, длительность оборота, издержки, возникающие в процессе функционирования оборотного капитала. Управленческое воздействие не ограничивается только количественным изменением величины ресурсов, в результате использования и потребления которых образуется экономический результат. Оно направлено на совершенствование процесса функционирования оборотного капитала и улучшение его качественных характеристик в целом.

Так, приобретение высококачественного сырья снижает относительную потребность в оборотных активах на единицу реализованной продукции, а уменьшение доли сомнительной задолженности предотвращает замораживание средств.

Косвенное воздействие на эффективность деятельности оказывают изменения в структуре оборотного капитала или источниках его формирования, а также различные организационно-технические мероприятия. Так, структурные изменения в активах могут отразиться на

¹ Снитко Л.Т., Красная Е. Н. Управление оборотным капиталом организации. М.: Издательство РДЛ, 2002. С. 46.

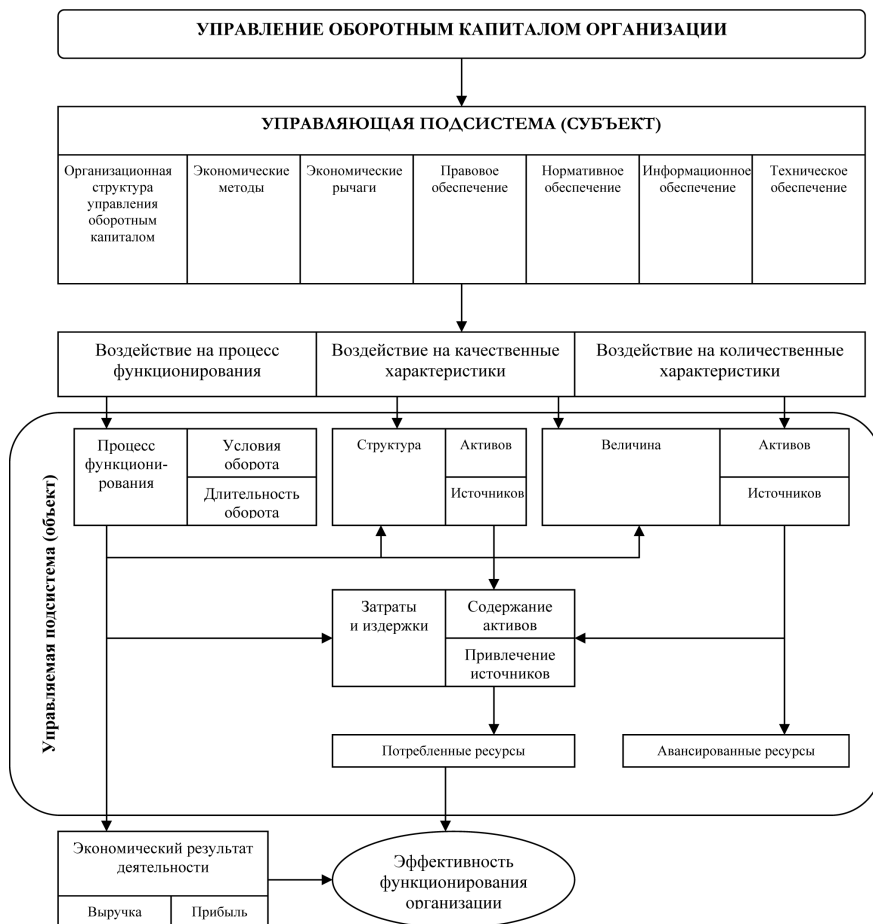


Рис. 1. Механизм воздействия управления оборотным капиталом на эффективность функционирования хозяйствующего субъекта

величине затрат по содержанию запасов, а перегруппировка источников средств приведет к изменению издержек по привлечению займов. Научно-технический уровень производства оказывает существенное влияние на качественные характеристики применяемых оборотных активов, что приводит к изменению их величины и структуры и, в конечном итоге, отражается на эффективности функционирования.

Использование различного рода финансовых инструментов также оказывает воздействие на результативность деятельности через изменение величины и структуры источников оборотного капитала.

Совершенствование процесса функционирования оборотного капитала выражается через применение современных методов управления им во всех сферах управленческой деятельности. Наибольший эффект дает воздействие на скорость оборота средств, поскольку это незамедлительно отражается и на величине используемых в обороте ресурсов, и на затратах по их содержанию и привлечению.

В сфере управления производством большое значение отводится различным мероприятиям по сокращению запасов и затрат на хранение, по обеспечению бесперебойности поставок, по совершенствованию технологий, что приводит к ускорению оборота средств и росту эффективности производства.

Управленческие решения, принимаемые в сфере маркетинга, оказывают воздействие не только на величину выручки, получаемую организацией, но и на размер таких элементов оборотного капитала, как готовая продукция и дебиторская задолженность. Безусловно, они также влияют на оборачиваемость средств.

Применение прогрессивных экономических методов может отразиться как на стоимости привлеченных ресурсов, так и на способах применения элементов фондов обращения. Внедрение прогрессивных форм организации, планирования и контроля, формирование оптимальной системы взаимодействия подразделений и служб организации открывают большие возможности повышения эффективности деятельности.

Таким образом, можно сделать вывод о значительной степени зависимости эффективности функционирования любой организации от уровня управления оборотным капиталом. Несмотря на идентичность экономической природы оборотного капитала, универсальность методов управления капиталом и объективное воздействие результатов управленческих решений на эффективность функционирования хозяйствующего субъекта, на практике необходимо учитывать специфические условия, связанные с видом деятельности, состоянием конкурентной среды, организационно-правовой формой деятельности хозяйствующего субъекта.

Эффективность управления оборотным капиталом организации оказывает большое влияние на результаты ее финансово-хозяйственной деятельности.

С одной стороны, необходимо более рационально использовать имеющиеся оборотные активы (речь идет, прежде всего, об оптимизации производственных запасов, сокращении незавершенного производства, совершенствовании форм расчетов и т.д.) С другой стороны, в современных условиях организации имеют возможность выбирать различные варианты списания затрат на себестоимость, определения выручки от реализации продукции (работ, услуг) для целей налогообложения и т.д.

Например, в зависимости от конъюнктуры спроса и прогнозирования объемов продаж хозяйствующие субъекты могут быть заинтересованы в быстром списании затрат либо в их более равномерном распределении в течение какого-либо периода времени. Здесь следует выбрать тот вариант, который будет соответствовать поставленным целям (при этом необходимо проследить, какое влияние окажут принятые решения на себестоимость, прибыль и налоги). Как видим, значительная часть проблем относится к сфере управления оборотным капиталом организации.

Материально-производственные запасы являются наименее ликвидным элементом оборотного капитала. Для обращения этой статьи в денежные средства требуется время не только для того, чтобы найти покупателя, но и для того, чтобы получить от него в последствии оплату за продукцию. Запасы могут составлять значительный удельный вес не только в составе оборотных активов, но и в целом в активах организации. Это может свидетельствовать о том, что она испытывает затруднения со сбытом продукции, что, в свою очередь, может быть обусловлено низким качеством продукции, нарушениями в технологии производства и выбором нерациональных методов реализации, недостаточным изучением рыночного спроса и конъюнктуры. Нарушение оптимального уровня материально-производственных запасов приводит к убыткам в деятельности организации, поскольку увеличивает расходы по их хранению, отвлекает из оборота ликвидные средства, увеличивает опасность обесценения этих товаров и снижения их потребительских качеств, приводит к потере клиентов (если это вызвано нарушением каких-либо характеристик товаров). В связи с этим определение оптимального объема запасов является важным разделом финансовой работы. Как известно, в практике бухгалтерского учета используются различные методы оценки запасов (по себестоимости каждой единицы закупаемых товаров, по средней себестоимости, по себестоимости первых по времени закупок – ФИФО, по себестоимости последних во времени закупок – ЛИФО) в зависимости, от выбора которых изменяются конечные финансовые результаты деятельности организации.

Главной целью управления активами хозяйствующего субъекта, в том числе и оборотным капиталом, является максимизация прибыли на вложенный капитал (рентабельности) при обеспечении устойчивой и достаточной платежеспособности организации, которые в определенной степени противостоят друг другу. Так, для повышения рентабельности необходимо, чтобы денежные средства были вложены в различные оборотные и внеоборотные активы с заведомо более низкой, чем денежные средства, ликвидностью. А для обеспечения устойчивой платежеспособности у организации постоянно должна находиться на счете некоторая сумма денежных средств, фактическая изъятая из оборота для текущих платежей. Часть средств должна быть размещена в виде высоколиквидных активов. Таким образом, важной задачей в части управления оборотным капиталом хозяйствующего субъекта является обеспечение оптимального соотношения между платежеспособностью и рентабельностью путем поддержания соответствующих размеров и структуры оборотного капитала.

Необходимо также поддерживать оптимальное соотношение собственных и заемных источников оборотного капитала, так как от этого непосредственно зависят финансовая устойчивость и независимость организации, возможность получения новых кредитов и т.д. Для улучшения финансового состояния необходимо уменьшить переток оборотного капитала в дебиторскую задолженность. Необходимо продуманное отношение к большим закупкам впрок сырья, материалов и комплектующих изделий. Выгода от таких закупок может быть чисто иллюзорной, так как они приводят к занижению себестоимости со всеми вытекающими отсюда налоговыми последствиями и к замедлению оборачиваемости оборотного капитала, что оказывает негативное воздействие на финансовую устойчивость.

Таким образом, организация в случае эффективного управления своим и чужим оборотным капиталом может добиться рационального экономического положения, сбалансированного относительно ликвидности и доходности.

Литература

1. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? М.: Финансы и статистика, 1994. С.19–24.
2. Балабанов И. Т. Риск-менеджмент. М.: Финансы и статистика, 1996.
3. Балабанов И. Т. Финансовый менеджмент: Учебное пособие. М.: Финансы и статистика, 1994.

4. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента: В 2-х тт. Серия «Библиотека финансового менеджмента». Вып. 3. Киев: Ника-центр, 1999. Т. 1. С. 311;
5. Ковалев А. И., Привалов В. П. Анализ финансового состояния предприятия: Изд. 5-е, перераб. и доп. М.: Центр экономики и маркетинга, 2001.
6. Ковалев В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 1997. С. 330.
7. Ковалев В. В. Управление финансами. М.: ФБК-Пресс, 1998. С. 337.
8. Снитко Л. Т., Красная Е. Н. Управление оборотным капиталом организации. М.: издательство РДЛ, 2002. С. 46.

Большакова Л. Г.
кандидат педагогических наук, доцент,
ИСГЗ, г. Казань

Ханнанов М. М.
кандидат экономических наук, доцент,
ИСГЗ, г. Казань

Бурая Ю. С.
ассистент,
ИСГЗ, г. Казань

Моделирование в анализе финансового положения предприятия

Аннотация. Финансовое состояние зависит от соотношения основного и оборотного капитала и от структуры активов предприятия соотношения собственных и заемных средств и соотношения основного и оборотного капитала. Для оценки капитала предприятия рассчитывают коэффициент самофинансирования который показывает степень самофинансирования предприятия по отношению к созданному богатству. В западных странах этот показатель один из лучших критериев определения ликвидности и финансовой независимости компании. От инвестиций во многом зависит финансовая устойчивость предприятия. У каждого предприятия постоянно находятся в обороте устойчивые пассивы. Создание резерва предстоящих платежей включением в себестоимость продукции оплаты отпусков работникам не в период их ухода в отпуск, а равномерно, ежемесячно равными долями в течение года. Субъективное понимание экономических процессов, опыт и интуиция управленцев. Для перспективного анализа наряду с традиционными методами, создание имитационных моделей, которые позволяют сочетать методы анализа, альтернативных расчетов с использованием ПЭВМ. Оценка краткосрочной и долгосрочной перспектив финансовое состояние предприятия. В первом случае — ликвидность и платежеспособность предприятия. С позиции долгосрочной перспективы — структурой источников средств, зависимости от внешних инвесторов и кредиторов.

Ключевые слова: финансовое состояние, собственный капитал, заемные средства, коэффициент финансовой автономии, коэффициент финансовой зависимости, плечо финансового рычага, оценка структуры формирования капитала, источники фи-

нансовых доходов, степень самофинансирования, финансовая устойчивость, коэффициент маневренности капитала, минимальная задолженность по отчислениям на социальные нужды, углубленный анализ, прибыль, амортизация, внешних инвестор.

The summary. The Financial condition depends on a core and working capital parity and from structure of actives of the enterprise of a parity of own and extra means and a core and working capital parity. For an estimation of the capital of the enterprise count self-financing factor which shows degree of self-financing of the enterprise in relation to the created riches. In the western countries this indicator one of the best criteria of definition of liquidity and financial independence of the company. Financial stability of the enterprise in many respects depends on investments. Each enterprise constantly has in a turn steady passives. Creation of a reserve of forthcoming payments by inclusion in the cost price of production of payment of holidays to workers not in their vacation, and in regular intervals, monthly equal shares within a year. Subjective understanding of economic processes, experience and intuition of managers. For the perspective analysis along with traditional methods, creation of imitating models which allow to combine methods of the analysis, alternative calculations with use IT. An estimation of short-term and long-term prospects a financial condition of the enterprise. In the first case – liquidity and solvency of the enterprise. From a position of long-term prospect – structure of sources of means, dependences on external investors and creditors.

Keywords: financial condition; own capital; extra means; factor of an autonomy; factor of financial dependence; financial leverage; capital structure (Capitalization); sources of financial incomes self-financing; financial stability; liquidity of working capital; the minimum debts on deductions on social needs; the profound analysis; Reinvesting Profits; amortization; the external investor.

Финансовое состояние субъектов хозяйствования, его устойчивость во многом зависит от оптимальности структуры источников капитала (соотношения собственных и заемных средств) и от оптимальности структуры активов предприятия и в первую очередь от соотношения основного и оборотного капитала.

Необходимость в собственном капитале обусловлена требованиями самофинансирования предприятия. Он является основой их самостоятельности и независимости. Особенность собственного капитала состоит в том, что он инвестируется на долгосрочной основе и подвергается наибольшему риску. Чем выше его доля в общей сумме капитала и меньше доля заемных средств, тем выше буфер, который защищает кредиторов от убытков, а, следовательно, меньше риск потери. И от того, насколько оптимально соотношение собственного и заемного капитала, во многом зависит финансовое положение предприятия.

В связи с этим важными показателями, характеризующими финансовую устойчивость предприятия, являются:

- коэффициент финансовой автономии (независимости) или удельный вес собственного капитала в его общей сумме;
- коэффициент финансовой зависимости (доля заемного капитала в общей валюте баланса);

- плечо финансового рычага или коэффициент финансового риска (отношение заемного капитала к собственному).

Для оценки структуры формирования капитала предприятия рассчитывают также *коэффициент самофинансирования* – отношение суммы самофинансируемого дохода (реинвестированная прибыль + амортизация) к общей сумме внутренних и внешних источников финансовых доходов (рис. 1).

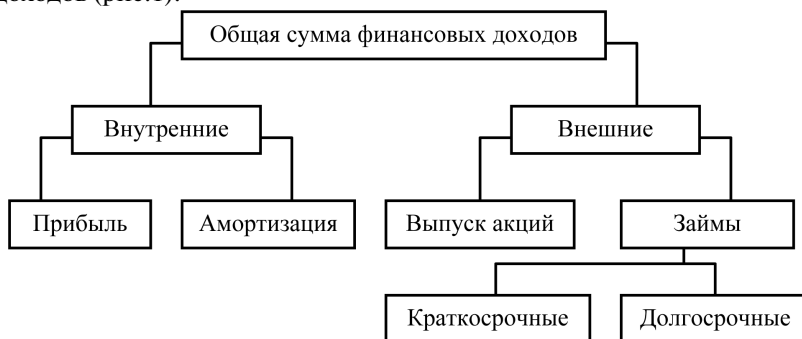


Рис. 1. Источники финансовых доходов предприятия

Данный коэффициент можно рассчитать также отношением самофинансируемого дохода к добавленной стоимости. Он показывает степень самофинансирования деятельности предприятия по отношению к созданному богатству. Можно определить также, сколько самофинансируемого дохода приходится на одного работника предприятия. Такие показатели в западных странах рассматриваются как одни из лучших критериев определения ликвидности и финансовой независимости компании.

Размещение средств предприятия также имеет очень большое значение в финансовой деятельности и повышении ее эффективности. От того, какие инвестиции вложены в основные и оборотные средства, сколько их находится в сфере производства и обращения, в денежной и материальной форме, насколько оптимально их соотношение, во многом зависят результаты производственной и финансовой деятельности, следовательно, и финансовая устойчивость предприятия. Если созданные производственные мощности предприятия используются недостаточно полно из-за отсутствия сырья, материалов, то это отрицательно скажется на финансовых результатах предприятия и его финансовом положении. То же произойдет, если созданы излишние производственные запасы, которые не могут быть быстро переработаны на имеющихся производственных мощностях. В итоге замораживается капитал, замед-

ляется его оборачиваемость и как следствие ухудшается финансовое состояние субъекта хозяйствования. Даже при хороших финансовых результатах, высоком уровне рентабельности предприятие может испытывать финансовые трудности, если оно нерационально использовало свои финансовые ресурсы, вложив их в сверхнормативные производственные запасы или допустив большую дебиторскую задолженность.

Наиболее полно финансовая устойчивость предприятия может быть раскрыта на основе изучения соотношений между статьями актива и пассива баланса.

Как известно, между статьями пассива и актива баланса существует тесная взаимосвязь. Каждая статья актива баланса имеет свои источники финансирования. В зависимости от источников формирования общую сумму текущих активов (оборотных средств) принято делить на две части:

- переменную, которая создана за счет краткосрочных обязательств предприятия;
- постоянный минимум текущих активов (запасов и затрат), который образуется за счет собственного капитала.

Отношение собственного оборотного к общей его сумме получило название «коэффициент маневренности капитала», который показывает, какая часть собственного капитала находится в обороте, т.е. в той форме, которая позволяет свободно маневрировать этими средствами. Коэффициент должен быть достаточно высоким, чтобы обеспечить гибкость в использовании собственных средств предприятия.

Важным показателем, который характеризует финансовое состояние предприятия и его устойчивость, является обеспеченность материальных оборотных активов плановыми источниками финансирования, к которым относится не только собственный оборотный капитал, но и краткосрочные кредиты банка под товарно-материальные ценности. Она устанавливается сравнением суммы плановых источников финансирования с общей суммой материальных оборотных активов (запасов).

У каждого предприятия постоянно находятся в обороте средства, которые не являются его собственностью, но к ним приравниваются, так называемые устойчивые пассивы.

К этим средствам относятся: минимальная переходящая задолженность по авансовым платежам заказчиков, заработной плате работникам, отчисления на социальные нужды, резервам предстоящих платежей; переходящие остатки фонда материального поощрения; задолженность по неотфактурованным поставкам и расчетным документам, некоторым видам налогов.

На предприятиях промышленности наблюдается рост данного вида устойчивых пассивов из-за распространения в расчетах за продукцию предоплаты.

Устойчивый пассив по авансовым платежам заказчиков устанавливается с учетом производственной программы, условий сдачи продукции и сроков расчетов.

Минимальная задолженность по заработной плате и отчислениям на социальные нужды образуется на предприятиях из-за разрыва времени между начислением и выдачей заработной платы, внесением взносов на социальное страхование, в пенсионный фонд, на медицинское страхование.

Так, заработную плату выдают не в день ее начисления, а позднее, и поэтому начисленная заработная плата несколько дней находится в хозяйственном обороте предприятия. Минимальная задолженность по отчислениям на социальные нужды исчисляется в установленном проценте от задолженности по заработной плате.

Резерв предстоящих платежей создается вследствие того, что оплата отпусков работникам может включаться в себестоимость продукции не в период их ухода в отпуск, а равномерно, ежемесячно равными долями в течение года. Это делается для того, чтобы не вызвать завышения себестоимости продукции в теплый период года, когда наблюдается наибольший уход работников в отпуск. В результате у предприятий образуется постоянный остаток средств, который представляет разность между суммой, начисленной на выплату отпусков, и фактически выплаченной.

Данная задолженность резерва предстоящих платежей с учетом изменений фонда заработной платы планируется как источник, приравненный к собственным оборотным средствам.

Излишек или недостаток источников средств для формирования запасов и затрат (постоянной части текущих активов) является одним из критериев оценки финансовой устойчивости предприятия.

Углубленный анализ может не подтвердить предварительную оценку, проведенную по рассмотренным коэффициентам. Из-за специфических условий хозяйственной и финансовой деятельности предприятия они могут отклоняться от стандартных величин. Одна из причин такой ситуации – диверсификация деятельности предприятия. Анализируя коэффициенты в динамике, необходимо учитывать, что фактически достигнутый уровень предшествующих лет мог быть неоптимальным для потребностей предприятия в прошлые годы или не соответствовать требованиям текущего периода. Далек не всегда подтверждается также факт преемственности изменений экономических показателей от прошлого к насто-

ящему, а от него к будущему. Каждое предприятие в каждый новый период уникально, и его деятельность нуждается во всестороннем анализе. При этом очень важно учитывать и субъективное понимание экономических процессов, опыт и интуицию управленцев. Для перспективного анализа наряду с традиционными методами – группировкой данных, расчетами индексов, сравнением – наиболее эффективно создание имитационных моделей, которые позволяют органически сочетать формализованные и неформализованные методы анализа, реализовывать множество альтернативных расчетов и являются не очень трудоемкими при работе на ПЭВМ. Моделирование в анализе финансового положения предприятия наиболее продуктивно при его реализации на основе функциональных пакетов прикладных программ для персональных компьютеров (электронных таблиц или табличных процессоров). Способность табличных процессоров работать в режиме «что произойдет, если...?» позволяет реализовать имитационные модели разной степени сложности.

Вместе с тем, финансовое состояние – это важнейшая характеристика экономической деятельности предприятия во внешней среде. Оно определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой степени гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнеров по финансовым и другим отношениям. Например, финансовое состояние предприятия является главным критерием для банков при решении вопроса о целесообразности выдачи ему кредита, под какие проценты и на какой срок.

Финансовое состояние является комплексным понятием, которое зависит от многих факторов и характеризуется системой показателей, отражающих наличие и размещение средств, реальные и потенциальные финансовые возможности.

Финансовое состояние предприятия можно оценивать с точки зрения краткосрочной и долгосрочной перспектив. В первом случае критерии оценки финансового состояния – ликвидность и платежеспособность предприятия, т.е. способность своевременно и в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам.

С позиции долгосрочной перспективы финансовое состояние предприятия характеризуется структурой источников средств, степенью зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов.

Литература

1. Ефимова О. В. Финансовый анализ. М.: Бухгалтерский учет, 2008 год.
2. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры. М.: Финансы и статистика, 2006 год.
3. Негашев Е. В. Анализ финансов предприятия в условиях рынка. М.: Высшая школа, 1997 год.

Власов А. В.
доцент кафедры «Гражданское право и процесс»,
Российская академия предпринимательства

Роль франчайзинга в развитии инновационного производства в условиях посткризисного состояния экономики

Аннотация. Развитие инновационного производства в Российской Федерации является не только первоочередной задачей Правительства, но и задачей самих предприятий. Производство конкурентоспособных товаров является одной из гарантий развития производства. При этом франчайзинг — как партнерский бизнес, дает возможность начинающему предпринимателю развить или создать инновационное предприятие при поддержке своего успешного партнера.

Ключевые слова: франчайзинг, франшиза, концессия, инновация, кризис, экономика, научно-технический прогресс, роялти, предпринимательство.

The summary. The development of innovative production in the Russian Federation is not only a priority of the Government, but also the task of the enterprises themselves. Production of competitive goods is a guarantee of economic growth. At the same franchise — as a partnership of business, allows the novice entrepreneur to develop and create innovative enterprise with the support of its successful partner.

Keywords: franchising, franchise, concession, innovation, crisis, economy, technological advances, royalties, business.

Постоянное изменение экономики, а также связанные с этим изменения и усложнения экономических отношений определяют актуальность вопросов конкуренции и требуют продолжения исследований в этой области и поиска решений возникающих новых задач.

На сегодняшний день в условиях экономического кризиса в сочетании со стремительным развитием научно-технического прогресса, увеличением объемов производства и международной торговли, а также связанного с этим резкого роста уровня конкуренции среди компаний занимающихся производством, приобретает высокую значимость развитие инновационного производства.

Особенно актуально данные вопросы стоят перед многими российскими предприятиями. Развитие международных отношений России, появление на отечественном рынке множества агрессивных западных конкурентов, а также успешное развитие предприятий, использующих инновационное производство и т.п., усложнили условия функционирования российских предприятий в различных отраслях, при этом само производство изрядно устарело. В ряде случаев российские предприятия, обладающие достаточно хорошим базисом для производства не обладают, а точнее не имеют возможность производить востребованную продукцию в силу отсутствия определенного опыта, отсутствие профессиональных кадров, заказов, рынка сбыта.

В связи с этим, актуальным является задача изучения роли франчайзинга в формировании и развитие современного конкурентно-способного производства в современных экономических условиях России.

Все вышесказанное требует не только стандартного, поверхностного анализа существующих методов и технологий построения франчайзинговых предприятий, а также требует поиска наиболее оптимальных решений и выработки, внедрение определенной системы, которая наиболее полно будет подходить отечественным предприятиям с учетом российской действительности, их уровня развития и ресурсной ограниченности.

Одним из факторов, препятствующих развитию франчайзинга в России, является недостаточное развитие законодательной, научной и методологической базы в этой области.

Термин происходит от французского слова *franchise*, что означает «льгота», «привилегия». Договоры франчайзинга и организация бизнеса путем формирования франчайзинговых сетей применяются в сфере предпринимательской деятельности и заключаются с целью создания новых хозяйственных комплексов, расширения сети сбыта товаров и услуг (магазины, рестораны, гостиницы и др.).

Франчайзинг — это система, а также способ организации и развития бизнеса, при котором одна компания — франчайзер — передает другим независимым компаниям или индивидуальным предпринимателям — франчайзи — право вести бизнес, используя имя (бренд) и бизнес-систему франчайзера и реализуя единый с франчайзером товар/услугу идентичными способами. В результате сотрудничества с франчайзером франчайзи открывает точные копии предприятий франчайзера и получает возможность начать заведомо успешный бизнес. Франчайзер же, открывая новые предприятия, эффективно решает проблемы, стоящие на пути развития: деньги, время и кадры.

Франчайзинг — это партнёрский бизнес, в котором один из партнёров — давно и уверенно, ведущая своё дело, компания (франчайзер), а другой партнёр — начинающий предприниматель (франчайзи). Это возможность начать свое дело с гарантией успеха, благодаря поддержке франчайзера.

Франчайзинг дает франчайзеру возможность развивать свое производство и продвигать свою торговую марку при ограниченных собственных ресурсах. За счет данного вида деятельности франчайзер «приближается к потребителю». Ко всему прочему, у участника автоматически повышается уровень ответственности: если бы франчайзер выбрал традиционный путь развития, с опорой на собственные ресурсы, то в его отделениях работали бы наемные сотрудники, чья заинтересованность в успехе предприятия имеет определенный предел. При развитии путем франчайзинга франчайзи, который является независимым предпринимателем, принадлежит весь доход от его предприятия, за исключением роялти, а успех его деятельности напрямую зависит от собственных усилий.

Ведение предпринимательской деятельности по договору коммерческой концессии позволяет пользователю исключительных прав, принадлежащих правообладателю, добиться значительных коммерческих успехов за счет деловой репутации правообладателя. При этом пользователь, как правило, несет минимальные расходы, связанные с первоначальной рекламой товаров (работ, услуг), выпускаемых с использованием тех или иных средств индивидуализации на рынок, так как правообладатель уже предпринял действия по их рыночной популяризации.

Преимущества франчайзинга, заключаются в получении известной марки и связанных с ней технологий. Франчайзи, купив франшизу, не придется думать о рекламе своего предприятия, разработке имиджа, создании технологий работы, так как все это в готовом и проверенном времени виде приобретает у франчайзера, а реклама может осуществляться централизованно. Кроме этого, франчайзи защищен от корпоративной конкуренции: согласно договору франчайзер на этой территории не продаст франшизу никому другому.

Потребитель также остается в выигрыше — он получает возможность пользоваться в продуктах (услугами) известной торговой марки определенного качества и по единой цене.

Как видим, основные участники франчайзинговых отношений — франчайзер и франчайзи.

Франчайзер (франшизодатель) — компания, обладающая известной (на региональном, национальном и/или международном уровне) и хорошо зарекомендовавшей торговой маркой и развивающая свою

сеть путем передачи прав на использование своей торговой марки независимым компаниям.

Франчайзи (франчайзиат, франшизополучатель) – независимая компания или частный предприниматель, приобретающий у франчайзера на определенных условиях право на использование его торговой марки и связанных с ней технологий на определенный срок на определенной территории. Разновидность франчайзи – мастер-франчайзи, имеющий право заниматься суб-франчайзингом, то есть продавать право на использование торговой марки франчайзера другим компаниям, расположенным на предоставленной ему территории.

Таким образом, франчайзер – организация, продающая за вознаграждение право на использование своей торговой марки по договору франчайзинга.

Франчайзи – организация или предприниматель, купившие право на использование чужой торговой марки по договору франчайзинга (в российском законодательстве – договор коммерческой концессии).

При развитие инновационного предприятия посредством франчайзинга необходимо учитывать ряд следующих факторов. Если рассматривать инновации как социально-экономическое явление, то под ним понимается успешно реализованное (внедренное) новшество как результат интеллектуального труда, в процессе непрерывного обновления всех сфер хозяйственной деятельности и социальной жизни общества.

При этом инновации становятся одним из главных из факторов, определяющих интенсивный характер экономического роста, в том числе и в экономике Российской Федерации, обладающей значительным промышленно-экономическим потенциалом и способствующих эффективности и конкурентоспособности экономики. В группе развитых стран инновации используются в производстве в среднем в 30% от всего объема товаров и услуг.

По нашему мнению развитие инновационного производства посредством франчайзинга зависит от решения следующих стратегических задач:

- развитие у компаний различных стимулов к инновациям, это в свою очередь потребует создание конкурентной среды, при которой успешно развиваются только эффективные производства;
- создание выгодных экономических условий для эффективного инновационного взаимодействия науки, бизнеса и государства, путем создания соответствующей инфраструктуры;

- содействие трансферу технологий путем непосредственной передачи инновационных технологий, установления четкой целенаправленной регламентации соответствующих процедур и финансовых взаиморасчетов;
- создание условий, при которых дается возможность формировать у производителей способность к адаптации привлекаемых извне технологий, поскольку на этапе российским компаниям только за счет собственных ресурсов нельзя решить задачи перевооружения предприятий и возникновения у них инновационного производства.

Данные меры, на наш взгляд, приведут к следующим результатам:

- производство конкурентоспособной продукции;
- обеспечение определенного уровня независимости на рынке;
- создание рабочих мест, повышение налоговых поступлений в соответствующий бюджет;
- дополнительная популяризация своей продукции;
- повышение покупательского спроса на свою продукцию, в том числе и на иностранных рынках.

Литература

1. Афанасьев М. П. Маркетинг: стратегия и тактика развития фирмы. М.: Издательский центр «Книга», 2010.
2. Конеев А. В., Кондрашева А.Б. Организация маркетинга на предприятии. М.: ИНФРА-М, 2009.
3. Сосна С. А., Васильева Е. Н. Франчайзинг: коммерческая концессия. М.: Академкнига, 2010.
4. Хруцкий В. Е. Маркетинговые стратегии предприятия. М.: ИНФРА-М, 2009.

Верников В. А.
кандидат экономических наук,
Российский экономический
университет им. Г. В. Плеханова

Теоретические аспекты анализа конкурентоспособности продукции

Аннотация. Конкурентоспособное производство может соперничать и выжить в условиях рыночной экономики, конечной целью которого является получение прибыли. Тем самым приходится признать необходимость разработки четкой методологии оценки и управления конкурентоспособностью продукции, основанной на тесной взаимосвязи общепризнанных законов экономики и менеджмента, психологии и социологии, статистики и теории вероятностей, других наук.

Ключевые слова: Конкурентоспособность продукции, социально-экономические факторы, внутренние факторы, технические факторы, организационные факторы, экономические факторы.

The summary. Competitive Manufacturing can compete and survive in a market economy, whose ultimate aim is profit. Thus necessary to recognize the need to develop a clear methodology for assessing and managing the competitiveness of products based on a close relationship generally accepted laws of economics and management, psychology and sociology, statistics and probability theory and other sciences.

Keywords: product competitiveness, socio-economic factors, internal factors, technical factors, organizational factors, economic factors.

В эпоху глобализации и интернационализации производства единственным критерием его эффективности и востребованности выпускаемой продукции является конкурентоспособность. В настоящее время не существует единого определения понятия конкурентоспособности. Конкурентоспособность – понятие относительное, поскольку успешно конкурирующая на одних рынках продукция будет совершенно неконкурентоспособной на других.

Современный этап развития российской экономики вплотную подвел российские организации к осознанию проблемы необходимости практического применения анализа конкурентоспособности продукции в своей повседневной деятельности.

В ходе изучения научной литературы по исследуемой проблеме выявлено, что существует множество методик оценки конкурентоспособности деятельности предприятия, что позволило выявить рекомендуемые направления ее проведения: оценка конкурентоспособности продукции, эффективности маркетинговой деятельности и конкурентоспособности предприятия в целом.

В рыночной экономике решающим фактором коммерческого успеха продукции является конкурентоспособность продукции. Это многоаспектное понятие, означающее соответствие продукции условиям рынка, конкретным требованиям потребителей-заказчиков не только по своим качественным, техническим, экономическим, эстетическим характеристикам, но и по коммерческим и иным условиям его реализации. Более того, важной составной частью конкурентоспособности продукции является уровень затрат заказчика за период его эксплуатации ¹.

Конкурентоспособность — более высокое по сравнению с товарами-заменителями соотношение совокупности качественных характеристик продукции и затрат на его приобретение и потребление при их соответствии требованиям рынка или его определенного сегмента. Иначе, конкурентоспособной считается продукция, у которой совокупный полезный эффект на единицу затрат выше, чем у остальных, и при этом величина ни одного из критериев не является неприемлемой для потребителя.

Факторы, определяющие конкурентоспособность продукции ²:

- качество продукции;
- цена продукции;
- уровень квалификации персонала и менеджмента;
- технологический уровень производства;
- доступность источников финансирования.

В процессе анализа конкурентоспособности продукции необходимо следовать следующим принципам:

- противоположности целей и средств субъектов рынка;
- учета особенностей различных сегментов рынка;
- квазистабильности рыночной конъюнктуры в период проведения исследований;
- преимущественно рационального поведения субъектов рынка.

¹ Белый Е., Барашков С. Конкурентоспособность и качество продукции: два уровня управления// Маркетинг в России и за рубежом. 2007. № 4. С. 29–34.

² Матыжев Г.О. Печатные СМИ на рекламном рынке: факторы конкурентоспособности товара// Маркетинг в России и за рубежом. 2008. № 4. С. 56–62.

В связи с этим, отношения заказчика и производителя можно выразить матрицей противоположности целей и средств в процессе товарно-денежного обмена между субъектами рыночных отношений.

Таблица

Матрица противоположности целей и средств в процессе анализа конкурентоспособности продукции

Субъекты	Факторы конкурентоспособности	
	Качество	Цена
Производитель	1. Качество процесса производства продукции (средство)	3. Затраты, связанные с производством продукции (цель)
Заказчик	2. Качество продукции (цель)	4. Затраты, связанные с потреблением продукции (средство)

С точки зрения производителя полезность продукции определяется затратно-ценовыми факторами. В долгосрочной перспективе целью действий любого производителя является достижение максимальной разницы между ценой реализации продукции и собственными затратами на ее производство (квадрант 3).

В связи с этим первостепенной задачей для производителя является формирование в сознании потребителя мнения о высокой степени полезности данной продукции. Качественный уровень процесса производства продукции (квадрант 1), выражающийся через производственно-технологические показатели и воплощенный в качестве продукции, обеспечивает удовлетворение потребности производителя и выступает средством достижения цели – получения прибыли.

В стандартах ИСО 9000-2001 термин «качество» (en quality; fr qualite) определен как совокупность свойств и характеристик продукции или услуг, способных удовлетворять установленные или предполагаемые потребности.

На каждом предприятии на качество продукции влияют разнообразные факторы, как внутренние, так и внешние.

К внутренним факторам относятся такие, которые связаны со способностью предприятия выпускать продукцию надлежащего качества, т. е. зависят от деятельности самого предприятия. Они многочисленны, их классифицируют на следующие группы: технические, организационные, экономические, социально-психологические.

Технические факторы самым существенным образом влияют на качество продукции, поэтому внедрение новой технологии, примене-

ние новых материалов, более качественного сырья – материальная основа для выпуска конкурентоспособной продукции.

Организационные факторы связаны с совершенствованием организации производства и труда, повышением производственной дисциплины и ответственности за качество продукции, обеспечением культуры производства и соответствующего уровня квалификации персонала.

Экономические факторы обусловлены затратами на выпуск и реализацию продукции, политикой ценообразования и системой экономического стимулирования персонала за производство высококачественной продукции.

Социально-экономические факторы в значительной мере влияют на создание здоровых условий работы, преданности и гордости за марку своего предприятия, моральное стимулирование работников – все это важные составляющие для выпуска конкурентоспособной продукции.

Внешние факторы в условиях рыночных отношений способствуют формированию качества продукции. Внешняя или окружающая среда является неотъемлемым условием существования любого предприятия и является по отношению к нему неконтролируемым фактором. Все воздействие внешней среды можно разделить на следующие отдельные факторы: экономические, политические, рыночные, технологические, конкурентные, международные и социальные³.



Рис. 1. Факторы внешней среды предприятия

³ Завьялов П. С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах. М.: ИНФРА-М, 2008.

Анализ внешней среды дает возможности организации для прогнозирования ее возможностей, для составления плана на случай непредвиденных обстоятельств, для разработки системы раннего предупреждения на случай возможных угроз и для разработки стратегий, которые могли бы превратить внешние угрозы в любые выгодные возможности. Анализ внешней среды необходим в процессе стратегического планирования.

Среди рассмотренных факторов внешней среды конкурентные факторы заслуживают особого внимания. Ни одна организация не может себе позволить игнорировать фактические или возможные реакции своих конкурентов.

Центральное место, занимаемое качеством и конкурентоспособностью в товарной и в целом в рыночной политике, определяет их место в стратегии маркетинга и практической маркетинговой деятельности. И поскольку маркетинг ставит в центр внимания потребителя, вся работа предприятия, использующего принципы и методы маркетинга, направлена на подчинение производства интересам потребителя.

В силу этого проблемы качества и конкурентоспособности в маркетинге носят не текущий, тактический, а долгосрочный, стратегический характер. Отсюда и долгосрочное прогнозирование объема и характера потребностей, перспективного технического уровня и качества продукции; установление ассортимента при разработке перспективных видов продукции.

Достичь необходимого уровня качества и конкурентоспособности продукции можно разными способами, скоординированными во времени и пространстве. Совокупность важнейших конкретных способов (показателей) повышения качества и конкурентоспособности всех видов продукции изображено на рисунке 2.

Вышеизложенное свидетельствует о том, что существует объективная необходимость в условиях рыночных отношений усилить роль качества как одного из решающих факторов успеха производителя на рынке.

Социально-экономическая эффективность повышения уровня качества и конкурентоспособности продукции, которые изготавливаются предприятиями, состоит в основном в том, что:

- высококачественная и конкурентоспособная продукция всегда более в полной мере и лучше удовлетворяет социально-экономические потребности в ней;
- повышение качества продукции является специфической формой проявления закона экономии рабочего времени: общая сумма затрат общественной работы на изготовление и исполь-



Рис. 2. Основные способы (показатели) повышения качества и конкурентоспособности продукции предприятия

зование продукции более высокого качества, даже если достижение такой связано с дополнительными затратами, значительно сокращается;

- конкурентоспособная продукция обеспечивает постоянную финансовую стабильность фирмы, а также получение ею максимально возможной прибыли.

Таким образом, под конкурентоспособностью продукции понимается совокупность его качественных и стоимостных характеристик, которая обеспечивает удовлетворение конкретной потребности заказчика и выгодно для него отличает от аналогичной продукции конкурентов.

Анализ конкурентоспособности продукции начинается с определения цели исследования ⁴.

- если необходимо определить положение данного товара в ряду аналогичных, то достаточно провести их прямое сравнение по важнейшим параметрам;
- если целью исследования является оценка перспектив сбыта товара на конкретном рынке, то в анализе должна использоваться информация, включающая сведения об изделиях, которые выйдут на рынок в перспективе, а также сведения об изменении действующих в стране стандартов и законодательства, динамики потребительского спроса.

Независимо от целей исследования, основой оценки конкурентоспособности является изучение рыночных условий, которое должно проводиться постоянно, как до начала разработки новой продукции, так и в ходе ее реализации. Задача стоит в выделении той группы факторов, которые влияют на формирование спроса в определенном секторе рынка:

- рассматриваются изменения в требованиях постоянных заказчиков продукции;
- анализируются направления развития аналогичных разработок;
- рассматриваются сферы возможного использования продукции;
- анализируется круг постоянных покупателей.

Таблица

Этапы анализа конкурентоспособности продукции

Наименование этапа	Содержание работ данного этапа	Примечание
Постановка задачи и выбор объекта оценки конкурентоспособности	Определение и четкая формулировка цели исследования. Выбор конкретного товара.	От цели исследования зависит объем исходной информации, а также метод ее обработки.
Изучение рынков	Изучение фирменной структуры рынка и научно-производственной деятельности отдельных фирм. Выявление аналогичных изделий и изделий-заменителей. Определение уровня цен, тенденций их изменения. Анализ спроса и емкости рынка. Определение потенциальных потребителей и их изучение	Если на анализируемый объект нет спроса или выявлена небольшая емкость рынка, дальнейшая работа по оценке конкурентоспособности нецелесообразна. К такому же выводу можно прийти при высоком уровне конкуренции на данном рынке.

⁴ Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: Краткий курс. 3-е изд., испр. М.: Инфра-М, 2007.

Продолжение таблицы

Наименование этапа	Содержание работ данного этапа	Примечание
Определение номенклатуры показателей и их весовых коэффициентов	Оценка патентной чистоты изделия. Оценка соответствия показателей изделия государственным стандартам и нормам. Выбор основных показателей качества и экономических параметров изделия и определение их числовых значений.	Если хотя бы один из нормативных показателей не соответствует стандартам, действующим на рынке, дальнейшая оценка конкурентоспособности нецелесообразна.
Выбор образца-эталона	Отбор нескольких образцов, имеющих высокий уровень технического совершенства и объем сбыта на данном рынке.	Требования к эталону: - относится к лучшим по своим технико-экономическим показателям; - принадлежит к той же группе товаров, что и анализируемое изделие.
Расчет показателя конкурентоспособности	Выбор метода расчета конкурентоспособности. Проведение расчетов, интерпретация результатов.	В результате анализа делается вывод о возможности и целесообразности предложения данного товара на конкретный рынок.

В заключение нужно отметить, что всё вышеизложенное подразумевает «комплексное исследование рынка». Особое место в изучении рынка занимает долгосрочное прогнозирование его развития. На основе изучения рынка и требований покупателей выбирается продукция, по которой будет проводиться анализ или формулируются требования к будущему изделию, а далее определяется номенклатура параметров, участвующих в оценке.

Литература

1. Белый Е., Барашков С. Конкурентоспособность и качество продукции: два уровня управления// Маркетинг в России и за рубежом. 2007. № 4. С. 29–34.
2. Матыжев Г.О. Печатные СМИ на рекламном рынке: факторы конкурентоспособности товара// Маркетинг в России и за рубежом. 2008. № 4. С. 56–62.
3. Завьялов П. С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах. М.: ИНФРА-М, 2008.
4. Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: Краткий курс. 3-е изд., испр. М.: Инфра-М, 2007.

Ганжа И. В.
кандидат экономических наук,
Российский государственный социальный
университет, филиал (г. Пятигорск)

Сущность и современный взгляд на государственно-частное партнерство

Аннотация. В статье представлены основные теоретические положения создания государственно-частного партнерства в России, мнения ученых и представителей власти по изучаемому вопросу, существующие в настоящее время подходы.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, региональное развитие, государственно-частные проект, инфраструктурные проекты, проблемы создания государственно-частного партнерства.

The summary. The article presents the basic theoretical concepts of public-private partnership in Russia, the views of scientists and government officials to study the question, the currently existing approaches.

Keywords: public-private partnerships, regional development, public-private project, infrastructure projects, the problem of creating public-private partnership.

На современном этапе развития Россия столкнулась с множеством проблем. Безработица около 5 миллионов человек, высокий бюджетный дефицит, сложная ситуация в экономике, повышение цен на продовольствие и др. В связи с этим перед государством стоит ряд задач: модернизировать экономику и создать стимулы для прогресса во всех областях; снижение инфляции; переход к более сбалансированной бюджетной политике; выполнение социальных обязательств перед обществом; выполнение федеральных целевых программ; проведение модернизации здравоохранения; повышение энергоэффективности; предотвращение дальнейшей деградации коммунального хозяйства и др.¹

¹ Послание Президента Д.А. Медведева Федеральному Собранию Российской Федерации 30 ноября 2010 года [Электронный ресурс – Режим доступа]: http://www.zspk.gov.ru/files/reports/missives/1292368792_2010-12-15.html

Все вышеперечисленное заставляет государство в условиях ограниченности бюджетных расходов искать новые инструменты развития экономики, привлечения инвестиций, создания рабочих мест. Одним из таких инструментов в последние годы стало государственно-частное партнерство (ГЧП).

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г., утвержденной распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р, развитие институтов государственно-частного партнерства определяется в качестве стратегического направления².

Среди основных приоритетных направлений развития государственно-частных партнерств в России выделяют: транспорт: дороги; железные дороги; порты; аэропорты; энергетика: генерация; передача; дистрибуция; ЖКХ: водоснабжение; отходы; коммунальные услуги; связь: телефон; интернет; почта; ТВ; радио; социальная инфраструктура: здравоохранение; недвижимость; образование; культура; торговля; спорт; досуг; социальные услуги; а также развитие научных исследований и инновационной инфраструктуры.

По мнению многих авторов, например, А. Алпатов, А. Пушкина, Р. Джапаридзе и других³, основной движущей силой развития государства становится интеграция, в том числе и между властью и бизнесом⁴. А Председатель Внешэкономбанка Дмитриев В. считает, что механизм государственно-частного партнёрства для развития инфраструктурных проектов единственно возможный и правильный⁵.

Другие исследователи, например, В. Кабашкин, Р. Набиев и др. отмечают, что партнерские отношения между властью и бизнесом в России носят еще только характер намерений^{6,7}. В современных условиях

² Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года (стр 14) [Электронный ресурс – Режим доступа]: http://www.rusnanonet.ru/download/nano/conception_2020.pdf

³ Чернышев О., Калашникова Е. Развитие государственно-частного партнерства в России. Доклад на научной конференции «Благотворительность – лучшие традиции российского общества» [Электронный ресурс – Режим доступа]: <http://www.g-k-h.ru/directory/articles/736104/>

⁴ Государственно-частное партнерство: механизмы реализации / А. А. Алпатов, А. В. Пушкин Р. М. Джапаридзе. М.: Альпина Паблишез, 2010.

⁵ Стенограмма конференции. Конференция «Государственно-частное партнерство: новые возможности для развития инфраструктуры в странах с переходной экономикой» 21 октября 2008 года Москва [Электронный ресурс – Режим доступа]: http://old.veb.ru/common/img/uploaded/files/ppp/c0810_open.pdf

⁶ Кабашкин, В.А. Государственно-частное партнерство: международный опыт и российские перспективы. М.: ООО «МИЦ», 2010.

⁷ Р. А. Набиев. Государство и бизнес: выгодное партнерство / И. В. Ганжа, Н. В. Соловьева, Р. Р. Шабанов. Волгоград, 2008 г.

взаимодействие государственного регулирования и корпоративного управления оказалось сложной и не в полном объеме учитывающей потребности общества проблемой в создании устойчивых партнерских отношений между государством и предпринимательскими структурами на разных уровнях экономики.

В тоже время об отрицательных сторонах ГЧП говорит советник министра экономического развития Российской Федерации Беляков С. «Мне кажется, что, если есть возможность реализовать проект, не используя механизмы ГЧП, то это надо делать, потому что это очень сложный механизм – сложный и для бизнеса, сложный и для государства. Необходимо создать благоприятную среду для инвестирования, а не подменять неспособность это сделать развитием институтов ГЧП»⁸. Он указывает на следующие блоки проблем, связанных с созданием ГЧП:

1. Отсутствие чёткого понимания, что такое проекты ГЧП.

2. Недостаточно эффективное законодательное регулирование отношений в сфере ГЧП.

3. Отсутствие положительной практики на местах, во многом вызванная низкой компетенцией как со стороны бизнеса, так и со стороны властей.

Обобщение взглядов различных авторов позволило нам установить, ГЧП имеет множество преимуществ, но недостаточная проработка отдельных вопросов, может создать проблемы при реализации совместных проектов. Среди преимуществ партнерства можно назвать следующие:

1. Способствует выполнению государством своих функций. В условиях отсутствия или недостатка бюджетных средств, данный вид партнерства позволяет привлечь средства сторонних инвесторов, чтобы модернизировать и обслуживать инфраструктуру, находящуюся в государственной собственности; развивать социальную сферу, обеспечивает снижение финансовой нагрузки на федеральный бюджет.

2. Возникает эффект синергии. Частный бизнес имеет более гибкую структуру и большую мобильность, накопленный опыт, чем государство, использует инновации и технологические разработки. Государство создает среду для реализации проекта, облегчает условия его реализации, наделяет необходимыми ресурсами (земельными, материальными и др.). Таким образом, взаимодействие перечисленных субъек-

⁸ Стенограмма конференции. Конференция «Государственно-частное партнерство: новые возможности для развития инфраструктуры в странах с переходной экономикой» 21 октября 2008 года Москва – [Электронный ресурс – Режим доступа]: http://old.vcb.ru/common/img/uploaded/files/ppp/c0810_open.pdf

тов увеличивает эффективность их деятельности, снижает стоимость проекта и повышает эффективность.

3. Существенно расширяется пространство для свободного движения капитала, его проникновения в те сферы, которые раньше не были для него доступны ⁹.

4. Партнерство позволяет преодолеть ограничения государственных органов власти, перенести часть рисков на частный сектор, увеличить эффективность управления государственной инфраструктурой ¹⁰. И в тоже самое время снижает риски предпринимателей за счет участия государства в финансировании наиболее рискованных стадий проектов.

5. Способствует осуществлению общественно-значимых проектов в более короткие сроки.

6. Право собственности на объект может сохраняться за государством.

Однако, за очевидными плюсами такого вида взаимодействия специалисты выделяют и минусы:

1. Длительная и затратная процедура проведения инвестиционно-конкурса.

2. Сложное структурирование взаимоотношений между участниками.

3. Более высокая стоимость капитала.

Таким образом, развитие ГЧП может создать возможности для развития инфраструктуры и социально значимых проектов, но только в том случае, если будет создан доступный, продуманный, четкий и налаженный механизм взаимодействия государства, бизнеса и общества.

Во многом относительно слабому использованию возможностей эффективного взаимодействия бизнеса и власти способствует отсутствие устоявшегося понимания отдельных терминов. Учеными практиками и практиками ведется множество споров по поводу дефиниции государственно-частное партнерство. Если провести анализ экономических, социологических и экономических словарей ¹¹, то можно выделить характерные черты партнерства: это совместная деятель-

⁹ Кубарев Е. Н. Методологические основы государственно-частного партнерства в инновационных процессах: Монография. Томск: Дельтаплан, 2007.

¹⁰ Кабашкин В. А. Государственно-частное партнерство: международный опыт и российские перспективы. Москва, ООО «МИЦ», 2010.

¹¹ Электронные словари. [Электронный ресурс – Режим доступа]: <http://www.slovarus.ru/?di=7030&PHPSESSID=knik8qed9h903e2oq2n2ri3d83>

ность; равные права и обязанности сторон; общая цель; юридически закрепляется договором между партнерами; юридическая форма организации совместной экономической деятельности нескольких лиц.

В связи с возникшим интересом к ГЧП и поддержкой правительства развития этого направления сотрудничества, существует множество определений ГЧП как отечественных, так и зарубежных.

Так, согласно сборнику нормативных актов по ГЧП в Российской Федерации существует четыре ключевых аспекта ГЧП¹²:

1. Государственно-частное партнерство должно предполагать официальные отношения или договоренности между государственными и частными участниками. Эти отношения или договоренности фиксируются в официальных документах, в частности в нормативных правовых актах, т.е. образуют особые правовые институты.

2. Правительство в ГЧП-проектах выступает не столько регулятором или катализатором экономической активности, сколько партнером частного сектора. Имеет равные права с частным инвестором, а не реализует в отношении него свои властные полномочия.

3. ГЧП-проекты — прежде всего реализация публичных интересов. Совместные цели и интересы обоих партнеров координируются на основе общегосударственных общественно полезных целей.

4. Для ГЧП-проектов характерен совместный характер действий. И государство, и частный инвестор активно привлекают и совместно инвестируют ресурсы, вместе принимают решения в процессе инвестирования и управления проектом.

Однако, согласно ряду авторов, в том числе Варнавскому В. государственно-частное партнерство существенно отличается от частно-государственного партнерства именно тем, что государство играет в таких взаимоотношениях решающую роль, является доминантой и инициатором проектов, субъектом, который оказывает существенное воздействие на внешнюю среду. А самое главное, предметом ГЧП является государственная (общественная) собственность и в этом плане государство и частная компания никогда не будут равны¹³. Таким образом, мы не можем прямо говорить о равноправии субъектов ГЧП.

¹² Возможности федеральных инвестиций через ГЧП: Сборник нормативных актов по ГЧП в Российской Федерации. М.: Альпина Бизнес Букс, 2009.

¹³ Варнавский В. Место и роль государственно-частного партнерства в системе экономических категорий: попытка системного анализа // Государственно-частное партнерство в условиях кризиса. Материалы научно-практической конференции. М.: ИЭ РАН, 2009.

Кроме этого, не совсем понятен механизм определения «публичных» интересов. Как показывает практика, конкретный проект выбирается не общественным мнением или группой населения, а органами власти.

Чтобы отразить многообразие дефиниций и подходов к ГЧП обратимся к таблице.

Таблица 1

Определения государственно-частного партнерства

№ п/п	Автор(ы)	Определение государственно-частного партнерства
1.	Черной Л.	Формы кооперации (совместной деятельности) между властью и бизнесом
3.	Валлисов М.	Правовой механизм согласования интересов и обеспечения равноправия государства и бизнеса
4.	Дерябина М. ¹⁴	Взаимоотношения, осуществляющиеся за счет перераспределения правомочий собственности
5.	Варнавский В.	Система мер (взаимоотношений), нацеленных на определенный тип, формат, структуру, темпы экономического роста и развития Конкретные проекты, реализуемые государственными органами и частными компаниями на объектах государственно и муниципальной собственности
7.	Кабашкин В.	Привлечение органами власти на контрактной основе частного сектора для более эффективного и качественного исполнения задач, относящихся к публичному сектору экономики на условиях компенсации затрат, разделения между партнерами рисков, обязательств, компенсаций и т.д.
8.	Федеральный закон. Сборник нормативных актов по ГЧП в Российской Федерации; Организации экономического сотрудничества и развития	Государственно-частное партнерство – любые официальные отношения или договоренности на фиксированный или неограниченный период времени между государственными и частными участниками, в которых обе стороны взаимодействуют в процессе принятия решений и соинвестируют ограниченные ресурсы, такие как деньги, оборудование и информация для достижения конкретных целей в определенной области.
9.	Международный фонд технологий и инвестиций	Государственно-частное партнерство в инновационной сфере – это институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации общественно значимых проектов и программ в широком спектре отраслей промышленности и областей научных исследований
10.	Остапюк С.	Государственно-частное партнерство в инновационной сфере – это зафиксированное в официальных документах взаимовыгодное взаимодействие государственного

¹⁴ Дерябина, М. Государственно-частное партнерство: теория и практика. Экономический портал. [Электронный ресурс – Режим доступа]: <http://institutiones.com/general/1079-gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo.html>

		и частного секторов экономики и науки, основанное на следующих принципах: добровольность принятия на себя обязательств и их исполнение в течение сроков выполнения работ сторонами гчп; соблюдение прав и обеспечение сбалансированности государственных и частных интересов в рамках гчп; разделение ответственности, рисков и непроизводительных расходов сторонами гчп; разделение денежных потоков между государственными и частными участниками партнерства; получение максимального эффекта участниками партнерства в соответствии с их вкладом в полученный результат; противодействие недобросовестной конкуренции участниками партнерства.
11.	Закон Ставропольского края о государственно-частном партнерстве в Ставропольском крае ¹⁵ от 24 сентября 2009 года	Под государственно-частным партнерством в Ставропольском крае понимается совокупность форм среднесрочного и долгосрочного взаимодействия (сотрудничества) между Ставропольским краем либо Ставропольским краем и муниципальным образованием (муниципальными образованиями) Ставропольского края, с одной стороны, и хозяйствующими субъектами, с другой стороны, с целью реализации общественно значимых проектов в социально-экономической сфере на территории Ставропольского края, развития инновационного, инвестиционного, инфраструктурного потенциала Ставропольского края.
12.	Всемирный банк ¹⁶	ГЧП — это соглашения между публичной и частной сторонами по поводу производства и оказания инфраструктурных услуг, заключаемые с целью привлечения дополнительных инвестиций и, что еще более важно, как средство повышения эффективности бюджетного финансирования
13.	Варнавский В., Клименко А., Королев В. ¹⁷	ГЧП – юридически закреплённая форма взаимодействия между государством и частным сектором в отношении объектов государственной и муниципальной собственности, а также услуг исполняемых и оказываемых государственными и муниципальными органами, учреждениями и предприятиями, в целях реализации общественно значимых проектов в широком спектре видов экономической деятельности. Элемент стратегии правительства

¹⁵ Закон Ставропольского края о государственно-частном партнерстве в Ставропольском крае [Электронный ресурс – Режим доступа]: <http://www.dumask.ru/legislation/regional/zakony/2009/14813/>

¹⁶ Report to Congress on Public-Private Partnerships. US Department of Transportation. 2004. P. 10.

¹⁷ Государственно-частное партнерство: теория и практика / В.Г. Варнавский, А.В. Клименко, В.А. Королев и др. Гос. Университет – Высшая школа экономики. М.: Изд. Дом Гос. Ун-та – Высшей школы экономики, 2010.

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод, что государственно-частное партнерство многоплановая и сложная категория. Наиболее полно раскрывающим специфику ГЧП мы считаем определение, данное авторами Варнавским В., Клименко А. и Королевым В. Однако, указанные авторы не указывают такую особенность ГЧП, как распределение рисков.

Понятие проект ГЧП рассматривается в официальных документах гораздо реже. Вот что понимают под проектом ГЧП создатели Положения о национальном реестре проектов государственно-частного партнерства. Это инвестиционные проекты, попадающие под определение «государственно-частное партнерство». А именно, под «государственно-частным партнерством» понимается совместное финансирование бизнесом и государством/муниципалитетом, предполагающее участие органов власти в проекте денежными средствами, передаваемыми напрямую из бюджета либо с использованием средств институтов развития, и иными активами, в том числе имуществом. При этом доля бизнеса в финансировании проекта не может составлять менее 5% от общей стоимости проекта, доля финансирования из бюджета одного (либо всех) уровней также должна быть не менее 5%¹⁸.

В практических целях под проектом ГЧП понимают особый вид сотрудничества государственного и частного секторов с целью реализации долгосрочных инвестиционных проектов¹⁹.

По нашему мнению, оба определения имеют некоторые ограничения, поэтому для того, чтобы более подробно раскрыть интересующий вопрос, обратимся к особенностям проектов ГЧП. Это: социальная направленность проекта; инициатор проекта государственные органы власти; участие частного капитала; экономическая обоснованность проекта; окупаемость проекта; распределение рисков; перераспределение правомочий собственности.

Исходя из этих особенностей, можем сказать, что проект ГЧП — это особый вид взаимодействия государственных органов власти и бизнеса, формирующийся по инициативе государства, но имеющий социальную направленность и включающий в себя перераспределение

¹⁸ Положение о национальном реестре проектов государственно-частного партнерства [Электронный ресурс – Режим доступа]: http://www.ksr-rspp.ru/struct/invest/1/_40_18.php

¹⁹ Вартевян, Р. Механизм государственно-частного партнерства. Проекты государственно-частного партнерства. [Электронный ресурс – Режим доступа]: <http://www.kpimg.ru/index.shtml/ru/services/advisory/corporate/financing/ppp/>

рисков, правомочий собственности, экономическую окупаемость в долгосрочной перспективе.

Целями государственно-частного партнерства признаны согласно законодательства концентрация материальных, финансовых ресурсов, а также привлечение средств внебюджетных источников для реализации общественно значимых проектов и программ в широком спектре отраслей экономики, социальной и инновационной сферах с использованием средств бюджета и (или) объектов государственной собственности и (или) объектов муниципальной собственности муниципальных образований края.

Однако, государственно-частное партнерство нельзя рассматривать только как объект концентрации материальных, финансовых и прочих ресурсов. Это подтверждает О. Чернышев и Е. Калашникова, говоря, что ГЧП следует рассматривать с позиции обобщенного видения партнерства, т.е. значительно шире, чем просто проектное финансирование инфраструктурных объектов и исследовать его в контексте ряда актуальных вызовов в современном российском государственном и правовом строительстве смешенной экономики с рыночными механизмами ²⁰.

По нашему мнению, цель формирования ГЧП в совместном создании особых условий для реализации социально значимых проектов.

Таким образом, государственно-частное партнерство признано одним из инструментов развития инфраструктурных проектов в различных странах. В России создание подобных проектов находится на начальной стадии, вот почему так важно, именно сейчас создать нормативную базу, отвечающую реалиям российской действительности, определиться с базовыми понятиями и определениями различных аспектов ГЧП, определить механизмы и инструменты взаимодействия бизнеса и власти, обучить использованию этих механизмов грамотно и четко, т.е. решить ряд важнейших проблем.

Используемые источники

1. Варнавский В. Место и роль государственно-частного партнерства в системе экономических категорий: попытка системного анализа. // Государственно-частное партнерство в условиях кризиса. Материалы научно-практической конференции. М.: ИЭ РАН, 2009.

²⁰ Чернышев О., Калашникова Е. Развитие государственно-частного партнерства в России. Доклад на научной конференции «Благотворительность – лучшие традиции российского общества» [Электронный ресурс – Режим доступа]: <http://www.g-k-h.ru/directory/articles/736104/>

2. Возможности федеральных инвестиций через ГЧП: Сборник нормативных актов по ГЧП в Российской Федерации. М.: Альпина Бизнес Букс, 2009.
3. Государственно-частное партнерство: механизмы реализации / А. А. Алпатов, А. В. Пушкин, Р. М. Джапаридзе. М.: Альпина Паблишес, 2010.
4. Государственно-частное партнерство: теория и практика / В. Г. Варнавский, А. В. Клименко, В. А. Королев и др. Гос. Университет – Высшая школа экономики. М.: Изд. Дом Гос. Ун-та – Высшей школы экономики, 2010
5. Кабашкин В. А. Государственно-частное партнерство: международный опыт и российские перспективы. Москва, ООО «МИЦ», 2010.
6. Кубарев Е. Н. Методологические основы государственно-частного партнерства в инновационных процессах: Монография. Томск: Дельтаплан, 2007.
7. Вартевян Р. Механизм государственно-частного партнерства. Проекты государственно-частного партнерства. [Электронный ресурс – Режим доступа]: <http://www.kpmpg.ru/index.html/ru/services/advisory/corporate/financing/ppp/>
8. Дерябина, М. Государственно-частное партнерство: теория и практика. Экономический портал. [Электронный ресурс – Режим доступа]: <http://institutiones.com/general/1079-gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo.html>
9. Закон Ставропольского края о государственно-частном партнерстве в Ставропольском крае [Электронный ресурс – Режим доступа]: <http://www.dumask.ru/legislation/regional/zakony/2009/14813/>
10. Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года (стр 14) [Электронный ресурс – Режим доступа]: http://www.rusnanonet.ru/download/nano/conception_2020.pdf
11. Положение о национальном реестре проектов государственно-частного партнерства [Электронный ресурс – Режим доступа]: http://www.ksr-rspp.ru/struct/invest/1/_40_18.php
12. Послание Президента Д. А. Медведева Федеральному Собранию Российской Федерации 30 ноября 2010 года [Электронный ресурс – Режим доступа]: http://www.zspk.gov.ru/files/reports/missives/1292368792_2010-12-15.html
13. Стенограмма конференции. Конференция «Государственно-частное партнерство: новые возможности для развития инфраструктуры в странах с переходной экономикой» 21 октября 2008 года Москва [Электронный ресурс – Режим доступа]: http://old.veb.ru/common/img/uploaded/files/ppp/c0810_open.pdf

14. Чернышев О., Калашникова Е. Развитие государственно-частного партнерства в России. Доклад на научной конференции «Благотворительность – лучшие традиции российского общества» [Электронный ресурс – Режим доступа]: <http://www.g-k-h.ru/directory/articles/736104/>
15. Электронные словари. [Электронный ресурс – Режим доступа]: <http://www.slovarus.ru/?di=7030&PHPSESSID=knik8qed9h903e2oq2n2ri3d83>
16. Report to Congress on Public-Private Partnerships. US Department of Transportation. 2004. P. 10.

Ермакова Е. Е.
кандидат философских наук, профессор,
Российская академия предпринимательства

Ермаков И. А.
аспирант,
Российская академия предпринимательства

Конкурентоспособность российской экономики и рост благосостояния

Аннотация. Анализируются характеристик экономической категории «конкурентоспособность» с макро- и микроэкономических позиций в связи ростом благосостояния населения и выявлением источников повышения количественных и качественных показателей экономического роста, сбалансированного развития различных сфер социально-экономической системы.

Ключевые слова: конкурентоспособность, благосостояние, глобализация, производительность труда, заработная плата, инвестиции в основной капитал, диверсификация.

The summary. This article gives a full analysis of competitiveness main features and testimonials providing its high role in macro- and microeconomic growth activities, both quality and quantity ones band their sources. The author also shows the population welfare growth and proves balanced development of different spheres of social-economic system.

Keywords: competitiveness, welfare, globalisaton, labor productivity, wages and salary, diversification, main capital investments.

Одной из широко обсуждаемых проблем пореформенного развития России является ее конкурентоспособность. Однако эти дискуссии, в свою очередь, порождают целый спектр вопросов теоретического и практического характера, особенно в связи с позиционированием России в глобальной экономике и ее развитием как социального государства, актуальность которых лишь усилил новый мировой кризис 2008 года. Неоспорим тот факт, что глобализация, технологические изменения и масштабные экономические реформы в разных странах

изменили как неотъемлемые требования, так и возможности 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. Для того, чтобы определить понятие «конкурентоспособность» как экономическую категорию следует рассмотреть следующие вопросы:

- необходимость, прежде всего, различения макроэкономического и микроэкономического подходов, и это не вопрос теории, а, скорее практики, так как анализировать и оценивать конкурентоспособность можно и нужно с учетом уровня решаемой задачи: 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;
- возникающую в соответствии с ранее сказанным многовариантность, приводящую к тому, что ряд исследователей под конкурентоспособностью понимают лишь некоторые технические характеристики продукции, фирмы или отрасли, что ведет к различению этих характеристик и потребительских свойств товара или услуги ¹ (и, соответственно, понимание качества как производственных, потребительских характеристик товара/услуги, или же системной характеристики);
- зависимость от состояния конкуренции (ее условий, развитости, ценовой и неценовой конкуренции и т.п.) и ценообразования;
- развитость и применимость маркетинговых подходов и стратегий;
- колебания спроса;
- относительность самого явления конкурентоспособности, которая проявляется в том, что конкурирующий на одних рынках товар будет совершенно неконкурентоспособен на других (сегментация рынков);

¹ Разделение понятий «качество» и «потребительная стоимость» делается на основании той посылки, что потребительная стоимость аккумулирует все свойства продукции, позволяющие удовлетворять человеческие потребности, качество же связано лишь частью этих свойств как заданных характеристик конкретной продукции.

- сегментации глобальной экономики относительно национальной, открытость последней и последствия для ее устойчивого развития;
- эффективность использования ресурсов на макро- и микро- уровнях;
- противоречия глобальной конкурентоспособности национальной экономики и благосостояния населения (конкурентоспособность как целесообразность экономической деятельности и ее социальные последствия как для выхода фирмы на товарные рынки, так и экономического роста экономики страны).

Определение конкуренции, приведенное в Законе РФ «О конкуренции»: это состязательность хозяйствующих субъектов, когда их самостоятельные действия эффективно ограничивают возможность каждого из них односторонне воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке, и понимание конкурентоспособности как способности товара или услуги выдерживать сравнение с аналогичными товарами и услугами других производителей при сохранении среднерыночной цены ², — сами по себе непротиворечивы, но 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 имеет несколько аспектов, каждый из которых имеет свое значение для формирования конкурентных преимуществ, наиболее существенны из них экономический и политико-правовой.

Первый связан с либерализацией — дерегулированием — экономической жизни, изменение роли государства в регулировании экономики, и обусловленный, в свою очередь, следующими обстоятельствами:

- быстрым ростом и интенсификацией международной торговли по сравнению с производством и ее финансово-обслуживания и, соответственно, возрастанием международных финансовых

² См., напр.: <http://slovari.yandex.ru/~книги/Экономика%20и%20финансы/Конкурентоспособность/> — дата обращения 06 июля 2011 г.

- потоков (финансовая глобализация), размахом финансовых спекуляций;
- развитием транснациональных корпораций и увеличением влияния глобальных олигополий;
- преобладанием роста капитала над производством;
- и в то же время формирование и укрепление региональной интеграции стран.

Второй, политико-правовой, аспект 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.

Глобализация имеет объективные основы, но, реализуемая конкретными хозяйствующими субъектами становится их стратегией и политикой в отношении выстраивания новых барьеров и их высоты для новых рыночных субъектов. Собственно именно, это и заставляет задуматься об эффективности рыночного инструментария хозяйствования, увеличивая затратность экономических систем в целом и, как следствие, неэффективность использования ресурсов, широкомасштабную социальную дифференциацию и снижение потенциала развития разноразрядных хозяйствующих субъектов, поскольку для преодоления этих тенденций необходима конкуренция, которая в «чистом» виде поглощает все больше ресурсов и рациональности требует введения тех самых стратегических компромиссов, коренящихся во внешнеэкономической деятельности, но обуславливающие ее.

Конкурентоспособность страны базируется прежде всего на ее жизнеспособности, т.е. на прочности ее национальной воспроизводственной базы, обеспечивающей самобытность, независимость и способность к устойчивому удержанию или расширению ее внешнеэкономических позиций.

На макроуровне конкуренция идет за все виды ресурсов. Существует неразрывная связь между конкурентоспособностью национального предпринимательского сектора и национально-государственными интересами.

Лучшими измерителями национальной конкурентоспособности, по мнению многих учёных, являются производительность труда, отражающая степень, в которой нация может быть низкокзатратным производителем при условии высокой заработной платы, и полная факторная производительность, измеряющая выпуск, произведенный данным количеством труда и капитала, и указывающая на уровень применяемой технологии.

Привлекает исходная позиция известного исследователя М. Портера относительно конкурентоспособности, согласно которой, чтобы понять, что такое конкурентоспособность, необходимо сначала уяснить основы благосостояния нации. В связи с этим, главная экономическая цель национальной экономики — повышение стабильного уровня жизни населения страны. Именно уровень жизни, а не абсолютный размер экономики, объем золотовалютных запасов или торговый баланс, является истинной целью, а его повышение должно быть доступно всем группам населения. Уровень жизни определяется производительностью экономики, измеряемой стоимостью товаров и услуг, производимых на единицу трудовых, финансовых и природных ресурсов и позволяет поддерживать высокий уровень заработной платы, обеспечивать привлекательную доходность капитала и сильную валюту и, следовательно, гарантировать высокий уровень жизни³.

Однако конкурентоспособность страны может быть достигнута и на базе нетехнологического, ресурсного преимущества, прежде всего за счет низкой стоимости факторов производства

Способы повышения конкурентоспособности, основанные на низком уровне заработной платы и занижении курса национальной валюты, противоречат смыслу и целям экономического роста. Тем не менее, страны вынуждены их использовать для повышения национальной конкурентоспособности в краткосрочной перспективе.

Однако если страна не успевает вовремя вложить полученные в результате расширения экспорта средства в развитие технологии и дальнейшее расширение производства и повышение его эффективности (а деньги обычно уходят на покрытие внешних долгов), то полученная выгода на макроуровне оборачивается убытками от повышения импортных цен и усиления инфляционных тенденций.

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

³ См.: Портер М., Кетелс К. Конкурентоспособность на распутье: направления развития российской экономики. М., 2007. С. 6.

как составляющую категорию, но описывает более сложные взаимосвязи хозяйствующих субъектов отдельных фирм и корпораций, их отраслевых объединений и национальных хозяйств отдельных стран. Эффективность – это отношение затрат к результатам, показывающее насколько результативно предполагается использовать (расчетная эффективность) или использованы (фактически достигнутая эффективность) имеющиеся в распоряжении субъекта конкурентной борьбы ресурсы. Конкурентоспособность – это потенциал, способность к ведению успешной конкурентной борьбы. Это, как правило, не абсолютная характеристика ресурсного потенциала, а относительная. Конкурентоспособным может быть и малоэффективный рыночный субъект, если другие конкурирующие субъекты еще менее эффективны. Поэтому конкурентоспособность может достигаться не только путем улучшения своих собственных характеристик, но и путем использования различного рода мер по блокированию развития конкурентов⁴.

В этом плане макроэкономическая конкурентоспособность связана с экономической безопасностью⁵, 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 конкуренции⁶, обычно осуществляемое путем внешнего (вне рыночного) регулирования. Как правило, эти задачи ставит государство и/или общественные объединения производителей и предпринимателей, институты гражданского общества. Необходимо находить и устанавливать оптимального соотношения допустимого уровня монополизации и степени конкурентного напряжения в каждом конкретном случае. Ведь, как подчеркивал известный австрийский экономист Й. Шумпетер, монополизация и

⁴ См.: серия статей Гельвановского М.И. о конкурентоспособности. URL: <http://www.eifgaz.ru/gelvanovsky.htm> – дата обращения 07.07.2011

⁵ См., напр.: Балабанов В.С., Борисенко Е.Н. Продовольственная безопасность: (международные и внутренние аспекты). М., Экономика, 2002. С. 26–36.

⁶ Портер М., Майкл Э. Конкуренция. М., Изд. дом «Вильямс», 2000, С. 54–55.

олигополизация могут служить инструментами инновационного развития, позволяя достигать необходимой концентрации ресурсов.

Но здесь возникает и проблема противоречий экономической эффективности и социальной справедливости, или максимизации прибыли и интересов долгосрочного развития. Это временное противоречие, связано с реализацией или накоплением конкурентных преимуществ в фазах делового цикла, монополизацией, легальными картелями и самостоятельным развитием диверсифицированного предприятия, отрасли, переход от легального картеля к кластерному типу связей с усилением развития самостоятельности хозяйствующих субъектов или даже прекращения их деятельности как путем поглощения/слияния, так и путем разукрупнения до того момента, как возникнут новые вызовы конкурентоспособности на различном уровне.

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. Кроме того, конкурентные стратегии, основанные на доминировании новизны влекут за собой возникновение новых форм монополизации знаний, связанных скорее с производством и организацией хозяйственной деятельности, чем с развитием эффективной конкуренции.

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.

Примером тому может служить Япония. Дело в том, что Япония является страной, хорошо известной своей ориентацией на согласие, и компании имеют тенденцию к преодолению своих различий, а не к их акцентированию. Но в отношении мирового сообщества Япония придерживается позиций национальной исключительности. Как известно, это было и залогом «японского экономического чуда», но и показало, что стратегия должна быть и изменчивой, и вовремя изменяться в целом, поскольку невозможно не учитывать в своей деятельности вызовы глобализации и международной интеграции. Но вот как осуществить «прорывной» рост именно национальной экономики, а с ним и национального предпринимательства, японский опыт сохраняет свою значимость. 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 конкурентоспособность, прежде всего в финансово-экономическом отношении (появление компаний конгломератного типа).

Дело в том, что Япония является страной, хорошо известной своей ориентацией на согласие, и компании имеют тенденцию к преодолению своих различий, а не к их акцентированию. Но в отношении мирового сообщества Япония придерживается позиций национальной исключительности. Как известно, это было и залогом «японского экономического чуда», но и показало, что стратегия должна быть и изменчивой, и вовремя изменяться в целом, поскольку невозможно не учитывать в своей деятельности вызовы глобализации и международной интеграции. Но вот как осуществить «прорывной» рост именно национальной экономики, а с ним и национального предпринимательства, японский опыт сохраняет свою значимость. 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 конкурентоспособность, прежде всего в финансово-экономическом отношении.

Еще в начале 2006 г. московский Центр стратегических разработок (ЦСР) поручил профессору Майклу Портеру и его команде, наряду с другими исследованиями конкурентоспособности, провести анализ фактического состояния российской конкурентоспособности⁷.

Как отмечается в исследовании, проведенном на фазе подъема российской экономики, особенно заметного после кризиса 1998 года, существовали категорические расхождения во взглядах на состояние российской конкурентоспособности. Динамичный экономический рост, финансовые прибыли и реформы в некоторых областях деловой среды шли (да и продолжают идти – Е.Е.) рука об руку с огромными не разрешенными проблемами предпринимательской деятельности, а также увеличивающимся вмешательством государства в работу рынка, в первую очередь энергетического. Столь различные проявления толку-

⁷ Данное исследование является частью Стратегического аудита Российской Федерации, более широкого комплекса исследований, проводимых ЦСР с целью создания аналитической базы для содействия планированию долгосрочной политики в России.

ются совершенно по-разному, в том числе оптимистичным подходом иностранных компаний, работающих в стране, и сомнениями зарубежных экспертов.

Нынешний кризис сохранил поляризацию оценок конкурентоспособности российской экономики. Так, представительство Всемирного банка в 2010 году оценило в целом посткризисное состояние экономики в России как «восстановление без роста занятости», при этом главным фактором роста станет восстановление внутреннего спроса. Кризис еще больше обозначил важность реформ, направленных на модернизацию государственного сектора, укрепление финансового сектора, улучшение инвестиционного климата и диверсификацию экономики. На фоне возрастающей неопределенности в мире и в России наблюдается неравномерный характер восстановления экономики. Внутренний спрос продолжает восстанавливаться, однако уровень безработицы остается высоким, а объемы кредитования и инвестиций ограничены. Бюджет исполняется с более низким, чем ожидалось, дефицитом за счет более высоких цен на нефть. Устаревшая инфраструктура — особенно в транспортной отрасли — может поставить под угрозу конкурентоспособность и долгосрочные перспективы экономического роста⁸.

К тенденциям, способствующим повышению конкурентоспособности экономики относятся: 1) динамичный экономический рост; 2) стабильный рост ВВП на душу населения; 3) устойчивое финансовое положение; 4) усовершенствованное макроэкономическое управление; 5) высокий уровень использования труда; 6) увеличивающийся приток прямых иностранных инвестиций; 7) укрепление общих позиций на рынке мирового экспорта; 8) первичное размещение акций российских компаний на иностранных биржах.

К неблагоприятным факторам относятся: 1) обеспечение экономического роста главным образом за счет цен на нефть и наличия в экономике неиспользуемых производственных мощностей; 2) снижение сальдо бюджета, не связанного с нефтяной отраслью; 3) по-прежнему умеренный уровень производительности труда; 4) приток прямых иностранных инвестиций в первую очередь связан с получением доступа к природным ресурсам и (в последнее время) с обслуживанием местных потребителей вместо увеличения экспорта; 5) по-прежнему слабые позиции экспорта, не относящегося к природным ресурсам; 6) устаревание капитала; 7) ограниченное финансирование отечествен-

⁸ См.: Представительство Всемирного банка в Российской Федерации. Доклад об экономике России № 21 и № 22 // Экономическая политика. 2010. № 3. С. 23–37.

ных российских компаний; 8) уровень патентования намного ниже потенциальных показателей⁹.

М. Портер в своем исследовании настаивает на приоритетности микроэкономического уровня формирования конкурентоспособности, отмечая при этом тот факт, проблема 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. Этот подход лежит в основе формирования конкурентных преимуществ компании и выработки ею эффективной стратегии развития. Сегодня такую стратегию Портер предлагает строить на уникальном позиционировании компании, ориентации ее на уникальные виды деятельности. Идею конкурентной стратегии, по его мнению, можно выразить в двух словах: «быть непохожим».

Эти же черты характерны и для экономической политики государства, хотя на этом уровне они приносят больший эффект, тем более, если учесть, что пока даже тех возросших государственных расходов не хватает для «рывка». Конкурентная стратегия на макроуровне, тесно связанная с решением экономических, социальных и политических проблем, фактически является неким общим итогом, результатом согласования этих стратегических линий.

Исследователи отмечают, что современный кризис в России по темпам восстановления коренным образом отличается от кризиса 1998 года. После кризиса 1998 года экономика страны стала развиваться довольно высокими темпами на протяжении следующих десяти лет. Ныне идет социально-экономический рост с темпом в 4%. В последние пять лет перед кризисом (2003–2008 годы) среднегодовой темп роста ВВП страны превышал 7%, инвестиции – 12%, реальные доходы – 12%, экспорта – 23%.

Более всего проблем – с инвестициями в основной капитал и, особенно, с развитием всего комплекса инвестиционных отраслей – машиностроения и строительства. Инвестиции упали более чем на 16% в

⁹ См.: Портер М., Кетелс К. Конкурентоспособность на распутье: направления развития российской экономики. М., 2007. С. 4.

кризисном 2009 году, а увеличились в 2010 году только на 6%, при том, что им надо вырасти на 12%, чтобы достичь уровня 2008 года¹⁰. Внешний кризис не сопровождается ускоренным развитием высокотехнологических, наукоемких и инновационных отраслей.

При этом существуют проблемы измерения экономического роста. Производительность зависит как от эффективности производства, так и от стоимости производимых товаров и услуг, измеряемой ценами, которые они приобретают на свободных рынках. Для России — это соотношение цен производителей и рыночных; инфляции и измерения роста доходов и величины заработной платы, расходов государственного бюджета; издержек на оплату труда и амортизации и инвестиций в основной капитал. Но именно эти показатели мотивируют экономических субъектов, определяют направления экономической политики и стратегию модернизации.

Процесс, благодаря которому растет производительность и экономика создает более эффективные рабочие места, обеспечивается рядом инструментов, которые также служат промежуточными показателями конкурентоспособности.

Особо следует сказать о темпах экономического роста. Они определяются количественными показателями произведенной добавленной стоимости и прямо пропорционально зависят от ее величины. Но и НДС как перераспределительный, но и стимулирующий инструмент, фискального регулирования, прямо соотносится с размерами вновь произведенной стоимости. Здесь вступает в силу соотношение темпов экономического роста, величины затрат, размеров прибыли, а главное, ее распределения в плане формирования собственных средств развития. Собственно, речь идет о том, что количественные характеристики экономического роста, прежде всего его темпы, не являются абсолютными индикаторами эффективности развития экономики ни в плане аллокации ресурсов, ни в плане устойчивости, ни в плане инновационности и модернизационности, и уж тем более, уровня и качества жизни.

Невзирая на значительную долю оплаты труда в ВВП до 45%¹¹ и ее опережающие темпы роста по сравнению с производительностью труда, рост цен и инфляция «съедают» значительную часть прибавки.

При этом среднемесячная номинальная заработная плата наемных работников в 2000 году составляла 2223 рубля, а в 2009 г. — 18 638 руб-

¹⁰ РСЭ—2010, С. 35, 320, а также см.: Аганбегян А. О преодолении финансово-экономического кризиса // Экономическая политика. 2011. № 2. С. 35—44.

¹¹ Национальные счета России в 2000—2007 гг. М., 2008. С. 21.

Таблица 1

Распределение населения по величине среднедушевых денежных доходов (в процентах)¹²

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Все население	100	100	100	100	100	100	100
в том числе со среднедушевыми денежными доходами, руб. в месяц:							
до 4000,0	51,1	40,4	28,9	20,5	14,3	9,9	7,4
4000,1-6000,0	20,5	21,1	20,3	17,7	14,8	12,2	10,3
6000,1-8000,0	11,5	13,4	14,9	14,7	13,6	12,3	11,1
8000,1-10000,0	6,5	8,4	10,3	11,2	11,3	10,9	10,4
10000,1-15000,0 ²⁾	10,4	10,0	13,9	17,1	19,1	20,2	20,4
15000,1-20000,0 ³⁾	...	6,7	11,7	8,4	10,6	12,3	13,3
20000,1-30000,0 ⁴⁾	10,4	9,6	12,2	14,1
свыше 30000,0	6,7	10,0	13,0

Таблица 2

Индексы потребительских цен(2000=100)¹³

2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
160,0	177,0	200,0	219,0	239,0	272,0	304,0

Таблица 3

Структура валового внутреннего продукта по видам первичных доходов (в процентах к итогу)¹⁴

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ВВП:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Официальная оплата труда труда наемных работников	35,8	34,4	32,0	31,7	33,3	34,6	38,0
Валовая прибыль экономики и валовые смешанные доходы	36,9	37,0	36,5	35,5	34,1	33,0	31,8

¹² РСЭ–2010, С. 190.

¹³ Там же, С. 798.

¹⁴ Там же, С. 332.

Таблица 4

Темпы роста реальной заработной платы работников (2000 = 100)¹⁵

2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
154,6	171,0	192,5	218,1	255,6	185,0	275,0

лей. Величина прожиточного минимума трудоспособного населения в 2000 году составила 1320 рублей в месяц (все население – 1210 рублей, а соотношение среднедушевых денежных доходов населения с величиной прожиточного минимума составило 188,5% среднедушевого дохода), а в 2009 году – 5572 (все население – 5153 рубля, соотношение же среднедушевых денежных доходов населения с величиной прожиточного минимума составило 327,1% среднедушевого дохода)¹⁶.

Эксперты Всемирного банка обращают внимание на тот факт, что совокупное потребление сократилось в 2009 году на 5,4%, в то время как в 2008 году наблюдался рост в размере 8,5%. Что касается структуры потребления, то сокращение объемов потребления домохозяйств в 2009 году было более значительным (8,1%), чем ожидалось на основе статистики о доходах¹⁷. Это говорит о том, что усредненные статистические показатели не учитывают более значительное падение уровня жизни населения не только с низкими, но и со средними доходами.

Таблица 5

Темпы роста (снижения) производительности труда в целом по экономике (в процентах к предыдущему году)¹⁸

2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
107,0	106,5	105,5	107,5	107,5	104,8	95,8

А темпы роста ВВП (в постоянных ценах, 2000=100) составили к 2009 году всего 153,2%, на душу населения – 158,3 (население уменьшилось на 4,4 млн. человек или 3,1%)¹⁹.

¹⁵ РСЭ–2010, С. 763.¹⁶ Там же, С. 191.¹⁷ Представительство Всемирного банка в Российской Федерации. Доклад об экономике России № 21 // Экономическая политика. 2010. № 3. С. 11.¹⁸ РСЭ–2010, С. 37.¹⁹ Там же, С. 766.

Инвестиции же в основной капитал в 2009 году составляли 16,0%, но и до кризиса в 2008 — 18,5%, а среднегодовые темпы прироста основных фондов в 2001—2005 гг. составляли 1,3%, а в 2006—2009 — 3,1%²⁰. В 2009 году зафиксировано самое значительное падение спроса на инвестиции: валовое накопление капитала сократилось на 37,6%, тогда как в 2008 году оно выросло на 10,6%. Основной причиной спада (особенно в течение двух первых кварталов 2009 года) было сокращение запасов материальных оборотных средств; при этом объем инвестиций в основной капитал сократился на 17%²¹.

Статистикой проводится оценка национального богатства и его структуры, в частности, человеческого капитала, особенно при трактовке сроков его использования и воспроизводства, что влечет за собой необходимость оценки этих затрат как накопления, а не отнесение, по большей части, на личное потребление. Это допустимо в соответствии с рекомендациями по ведению системы национальных счетов и формированию так называемых сателлитных счетов (Рекомендации ООН по «Системе эколого-экономического учета», которые могут быть использованы и для оценки человеческого капитала).

В связи с этим встает проблема экономической целесообразности производства социальных благ для хозяйствующих субъектов, которая в теории предельной полезности рассматривается в отрицательном значении. Однако, если опираться на тот факт, что урон от неиспользования, утраты части человеческого, интеллектуального капиталов превышает затраты на их создание, то мы сможем получить стоимостную оценку социальных факторов не только производства, но и воспроизводственного процесса, а, значит, и мотивацию для инвестирования в социальную сферу.

Можно сказать, что ни экономика спроса, ни экономика предложения в России не реализовывают свой потенциал. Так, ключевая характеристика конкурентоспособности — доля затрат на оплату труда в издержках производства, а затем и в себестоимости продукции, гораздо меньше, чем в ВВП (см. таблицу 6).

Ключевой задачей стратегии модернизации является проведение структурных преобразований социально-экономической системы России.

²⁰ РСЭ—2010, С. 344.

²¹ Представительство Всемирного банка в Российской Федерации. Цит. соч., С. 11.

Таблица 6

Структура затрат на производство и продажу продукции (товаров, работ и услуг) по Российской Федерации в 2009 году в разрезе организационно-правовых форм²² (в процентах)

Наименование	Затраты на производство и продажу продукции (товаров, работ, услуг)	Материальные затраты	Расходы на оплату труда	Единый социальный налог	Амортизация основных средств
А	1	2	3	4	5
Всего по России	100,0	53,9	15,6	3,1	7,0
ЮРИДИЧЕСКИЕ ЛИЦА, ЯВЛЯЮЩИЕСЯ КОММЕРЧЕСКИМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ	100,0	54,1	15,5	3,1	7,0
Хозяйственные товарищества и общества	100,0	55,0	14,3	2,8	7,2
Акционерные общества	100,0	57,0	14,0	2,8	8,0
Открытые акционерные общества	100,0	58,1	13,3	2,7	8,6
Закрытые акционерные общества	100,0	51,8	17,5	3,4	4,9
Производственные кооперативы	100,0	57,4	24,0	3,5	6,4
Унитарные предприятия	100,0	41,1	32,1	6,9	5,1
ЮРИДИЧЕСКИЕ ЛИЦА, ЯВЛЯЮЩИЕСЯ НЕКОММЕРЧЕСКИМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ	100,0	27,9	41,1	7,3	2,2

²² Структура и основные показатели деятельности хозяйствующих субъектов за 2009 год. Электронная версия. Таблица 40tzv21c4 – URL – http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/publishing/catalog/statisticJournals/doc_1272015800016 – дата обращения 07.07.2011.

Золотова Е. В.
аспирант,
Российская академия предпринимательства,
ведущий специалист отдела организации
и мотивации персонала ООО «ОМК-Аудит»

Общие принципы управления, применяемые в разных отраслях экономики

Аннотация. Статья посвящена проблемам необходимости соблюдения принципов управления, как необходимого условия для успешного хозяйствования предприятий. Выделяется «общность» принципов управления, применяемых в разных отраслях экономики. Акцентируется внимание на необходимости применения накопленного научного опыта во взаимосвязи с инновациями подходов к принципам управления.

Ключевые слова: результативность труда, управление, принципы управления, систематизация и классификация.

The summary. The article is devoted to the necessity to follow the principles of management as an essential condition for successful business of an enterprise. Some principles of management applied in various spheres of economy are considered. The necessity to apply of the current scientific experience in connection with innovative approaches to the principles of management is stated.

Keywords: productivity of work, management, principles of management, systematization and classification.

Успешность в конкурентной экономике во многом зависит от управления предприятием. Ввиду того, что существующие взгляды на управление изменялись, то и внутренние факторы, на которые может воздействовать предприятие, принимаемыми решениями дополнялись новыми, такими как: общественные отношения, совершенствование технологии производства, появление новых средств связи и обработки информации.

Действующие модели или системы любой организации включают, с одной стороны, структурно-содержательные элементы, а с другой могут являться подсистемами более высокого уровня. Системы (и

подсистемы) разных уровней строят свою работу на близких исходных принципах, описываются некоторым набором основных и вспомогательных признаков, имеют стандартные и оригинальные свойства.

Выдвинутые и сформулированные новые идеи в области управления, а также новые теоретические подходы к осуществлению управления знаменовали собой рубежи, начиная с которых происходили широкие преобразования в практике управления.

Для успешного существования организации необходимо поддерживать определенный баланс между всеми факторами, позволяющими влиять на результативность труда.

Какой бы ни была система всегда обнаруживается некоторая «общность» при управлении ими. Поведение одного из основных и наиболее сложных субъектов управления – человека – строится на определенных принципах, внутренних убеждениях, которые определяют его отношение к действительности, на нормах нравственности и морали. Принципы управления объективны, т.е. не зависят от воли и желаний отдельных личностей, хотя любая истина познается через сложнейшую систему субъективно-объектных отношений, и в этом основная трудность управления социумом и отдельной личностью. Эти принципы нельзя считать абсолютной истиной, а только лишь инструментом, позволяющим хоть немного поднять завесу над сверхсложным миром личности и коллектива и лишь подсказать руководителю, как разумнее воздействовать на контролируруемую систему, и какую реакцию следует, вероятно, ожидать на управляющее воздействие.

Принципы управления универсальны, т.е. применимы для воздействия на личность и любой социум официальным (производственным, служебным, гражданским, общественным) или неофициальным (семейным, дружеским, бытовым) путем. Трудно сказать, где роль этих принципов особенно актуальна и важна, несомненно только, что социальные объекты управления наиболее сложные и ответственные.

Особо сложным объектом управления является коллектив, т.е. группа людей, объединенная на основе общих задач, совместных действий, постоянных контактов. Интеллектуальный, культурный и моральный потенциал членов коллектива настолько разный, что трудно предсказать реакцию каждой личности на управляющее воздействие. Принципы управления как фундамент сложнейшего из видов искусств – искусства управления – не претендуют на роль панацеи на все случаи жизни, но во всех случаях не оставят человека без обоснованных, продуманных специалистами-профессионалами рекомендаций.

Итак, принципы управления определяют закономерности формирования управляемой системы: ее структуры, методы воздействия на коллектив, формируют мотивацию поведения его членов, учитывают особенности технологии и технического оснащения управленческого труда. Искусство управления не может опираться только на интуицию, талант руководителя. Это искусство основывается на солидной теоретической базе, накопленной за тысячи лет человеческих цивилизаций, – принципах, законах управления. Принципы управления должны определять не очевидные, а более глубокие, принципиальные закономерности и одновременно служить руководством к практическим действиям. Принципы управления реализуются через сознание, интеллект, волю (напористость) и целеустремленность человека. Важно обеспечить такие условия труда, чтобы в максимальной степени использовать эти человеческие качества. Необходим не только «технократический» административный подход (понятие «экономический человек»), но и социально-этический подход, учитывающий социальный человеческий фактор, который ставится на одно из первых мест в японской системе управления.

Например, философские принципы управления японских компаний:

- постановка крупной цели, понятной всем, плоть до рабочих;
- патернализм – воспитание у занятых на фирме чувства, что они члены одной семьи;
- пожизненный наем служащих, когда им гарантируется рабочее место до ухода на пенсию;
- уважение к старшему по возрасту и по должности, беспрекословное подчинение ему;
- отсутствие привилегий для отдельных категорий персонала: одинаковая одежда, общие столовые, отсутствие отдельных кабинетов для управляющих;
- создание атмосферы свободы дискуссий, поощрение энтузиастов и талантливых людей, уважение и поощрение способностей каждого»¹.

Принципы управления относятся к числу важнейших категорий экономики управления. Выделим основные фундаментальные идеи, представления об управленческой деятельности, вытекающие непосредственно из законов и закономерностей управления.

¹ Корнюшин В.Ю. Основы управления персоналом Учебный курс (учебно-методический комплекс) http://www.e-college.ru/xbooks/xbook099/book/index/index.html?go=part-001*page.htm

«Нет единого подхода к систематизации и классификации принципов управления, нет единства мнений по поводу содержания основных принципов управления. Некоторые из провозглашаемых принципов, по существу, являются правилами поведения руководителей или органов управления, некоторые вытекают из основных принципов, то есть являются производными»².

Выделим некоторые принципы управления, применяемые в разных отраслях экономики: научность; системность и комплексность; цель; единоначалие и коллегиальность; демократический централизм; сочетание отраслевого и территориального подхода в управлении.

Принцип научности

Этот принцип «требует построения системы управления и ее деятельности на строго научных основаниях. Для того, чтобы принцип отражал развитие, он должен обладать внутренней противоречивостью, поскольку она образует внутреннюю логику, создает внутренний импульс развития. Одно из противоречий принципа научности — противоречие теории и практики. Оно требует использования агрессивных научных идей (итогов научного познания — от явления к сущности, от сущности первого рода, менее глубокой, к сущности второго рода, более глубокой, и т. д., бесконечно). Однако необходимость организации процесса управления в конкретных условиях, для решения конкретных задач требует ограничения во времени процесса познания. Это противоречие разрешается путем активного исследования научных проблем управления многоцелевыми, комплексными коллективами, максимального использования средств вычислительной техники. Другое важное противоречие принципа научности — единство и противоречие объективного и субъективного. Это противоречие имеет универсальный характер и относится также ко всем другим принципам управления. Объективное в принципе научности вытекает из объективной природы законов управления, на которых базируются принципы управления. Субъективное в реализации принципов управления неизбежно, поскольку принципы управления реализуются только через сознание, волю и устремления человека.

Чем выше уровень общей культуры и профессионализма руководителя, тем меньше возможностей проявления субъективизма. Необходимость соблюдения принципа научности в управлении требует привлечения всего спектра современных знаний, их тщательного синтеза,

² Менеджмент для студентов гуманитарных ВУЗов <http://upravlenie.fatal.ru/c9.htm>

и прежде всего, комплекса научных знаний о человеке»³. Необходимо применять передовые методы системного анализа.

Применительно к труду, применение указанного принципа позволит снизить риски неопределенности, повысить качество принимаемых решений, снизить необъективизм и повысить показатели результативности.

Принцип системности и комплексности

Этот принцип «требует одновременно и комплексного, и системного подходов к управлению. Системность означает необходимость использования элементов теории больших систем, системного анализа в каждом управленческом решении. Комплексность в управлении означает необходимость всестороннего охвата всей управляемой системы, учета всех сторон, всех направлений, всех свойств. Например, это может быть учет всех особенностей структуры управляемого коллектива: возрастных, этнических, конфессиональных, профессиональных, общекультурных и т. д. Таким образом, системность означает попытки структурировать проблемы и решения по вертикали, комплексность — развернуть их по горизонтали. Поэтому системность более тяготеет к вертикальным, субординационным связям, а комплексность — к горизонтальным, координационным связям. Способности руководителей при этом могут существенно различаться, поскольку при этом предъявляются несколько различные требования к складу мышления, его аналитико-синтетическим функциям.

Принцип постановки целей

При постановки целей используется построение по методу «дерево целей». По определению современного экономического словаря, дерево целей — это «структурированная, построенная по иерархическому принципу (распределенная по уровням, ранжированная) совокупность целей экономической системы, программы, плана, в которой выделены генеральная цель («вершина дерева»); подчиненные ей подцели первого, второго и последующего уровней («ветви дерева»). Название «дерево целей» связано с тем, что схематически представленная совокупность распределенных по уровням целей напоминает по виду перевернутое дерево»⁴.

³ Менеджмент для студентов гуманитарных ВУЗов <http://upravlenie.fatal.ru/c9.htm>

⁴ Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. М., 2006.

Метод дерева целей ориентирован на получение относительно устойчивой структуры целей, проблем, направлений. Для достижения этого при построении первоначального варианта структуры следует учитывать закономерности целеобразования и использовать принципы формирования иерархических структур.

Принцип построения любой цели (задачи) таков, что любая задача должна включать пять важнейших характеристик, предложенных Д. Доурденом и получивших название SMART, что в переводе обозначает «умный». Эти характеристики, согласно методике данного автора, звучат, как: Specific; Measurable; Achivable; Result-oriented; Timed.

(S) Specific – конкретный. Цель (задача) должна быть конкретной, то есть четко сформулированной.

(M) Measurable – измеримый. Цель (задача) должна быть измеримой. Если их не будет измеримых параметров, то будет невозможно определить, достигнут ли результат.

(A) Achivable – достижимый. Цели (задачи) должны быть достижимыми. Сроки и ресурсы должны быть достаточными, чтобы достичь цели.

(R) Result-oriented – релевантный, ориентированный на результат. Цели (задачи) должны характеризоваться исходя из конкретного результата.

(T) – Timed – определенный во времени. Цель (задача) должна быть выполнима в определенном временном измерении, т.е. соотносима с конкретным сроком.

Принцип единоначалия в управлении и коллегиальности в выработке решений.

Любое принимаемое решение должно разрабатываться коллегиально (или коллективно). Это означает всесторонность (комплексность) его разработки, учет мнений многих специалистов по различным вопросам. Принятое коллегиально (коллективно) решение проводится в жизнь под персональную ответственность руководителя предприятия (совета директоров, акционеров и т. д.). Для каждого должностного лица устанавливается точная ответственность за выполнение определенных и точно очерченных работ. Проблема на практике может заключаться в том, что перед любым предприятием могут возникать качественно новые задачи, решение которых не предусмотрено регламентацией. В этом случае не только руководитель должен определить, кому может быть адресовано решение тех или иных задач и выполнение тех или иных работ, но и подчиненные проявить разумную инициативу.

Принцип демократического централизма

Этот принцип является одним из важнейших и означает необходимость разумного, рационального сочетания централизованного и децентрализованного начал в управлении. На уровне государства это соотношение между центром и регионами, на уровне предприятия – соотношение прав и ответственности между руководителем и коллективом. Противоречивость принципа демократического централизма следует рассматривать как существование, развитие, взаимопереход полярных противоположностей демократии и централизма. При недостаточно благоприятных социально-экономических условиях и жесткости управления преобладая централизм. Он необходим в чрезвычайных условиях (ведение военных действий, экономический или политический кризис, этническая напряженность, нарушение норм морали и этики руководителями государства). Развитие управления достигается за счет повышения уровня квалификации работников, творческим содержанием труда, стабильным и эволюционным развитием общества. Наиболее предпочтительным в управлении социально-экономической системой является равновесие между централизмом и демократией. Однако на практике зачастую одно преобладает над другим. На уровне отдельных хозяйствующих субъектов – предприятий, банков, бирж принцип демократического централизма определяет не только степень самостоятельности отделений, филиалов, дочерних предприятий, но и степень их ответственности за выполняемые действия. Далее, принцип демократического централизма определяет степень самостоятельности и ответственности каждого должностного лица перед его руководителем. Таким образом, принцип демократического централизма по вертикали пронизывает все властные структуры управления.

Принцип единства отраслевого и территориального управления

Развитие общества тесно связано с прогрессом отраслевого и территориального управления. Отраслевая экономика и управление характеризует необходимость углубления специализаций, повышения концентрации производства. Территориальная экономика и управление исходит из других целевых установок. Проблемы наиболее рационального размещения и развития производительных сил требуют учета требований экологии, эффективности использования рабочей силы занятости населения, развития социально-бытовой инфраструктуры, соответствия характера производства особенностям этнических групп, удовлетворения материальных и духовных потребностей общества.

Интересы предприятия, должны быть тесно связаны с интересами местных властей жителей региона, где он собирается проявлять свою деловую активность — строить филиал предприятия, складировать и реализовывать продукцию и т. д.

Процесс управления должен быть целенаправленным, то есть всегда осуществляется и быть ориентированным на решение конкретных проблем, которые стоят в данный момент перед организацией. Любой управленческий процесс должен основываться на принципе последовательности. В ряде случаев последовательность управленческих действий может иметь циклический характер, предполагающий их повторение в том же виде через определенные промежутки времени. Непрерывность осуществления хозяйственных процессов в организации требует соответственно и непрерывности управления ими, контроля и координации деятельности персонала. Последнее требует оптимального сочетания централизованного регулирования и самоуправления отдельных элементов организации»⁵.

Поскольку саморегулирование осуществляется людьми, оно невозможно без соблюдения такого принципа как учет индивидуальных особенностей (мотивов) человека, понятия его главенствующей роли и новой модели, а также закономерностей межличностных отношений и группового поведения.

Корнюшин В. Ю. выделяет такую группу общих принципов: «системности и комплексности; правовой защищенности и управленческого решения; оптимизации управления; соответствия; автоматического замещения отсутствующего; первого руководителя; одноразового ввода информации; новых задач; повышения квалификации; «монетра Мечникова»; цели»⁶.

Воздействие, как уже отмечалось, невозможно без системного подхода и учета всех внутренних факторов, способных влиять на результативность труда.

Соблюдение принципов, так или иначе, ведет к увеличению результативности любой системы, поэтому их применение, соблюдение и постоянный анализ является необходимым условием эффективного воздействия на результативность труда.

⁵ Менеджмент для студентов гуманитарных ВУЗов <http://upravlenie.fatal.ru/c9.htm>

⁶ Корнюшин В.Ю. Основы управления персоналом Учебный курс (учебно-методический комплекс) http://www.e-college.ru/xbooks/xbook099/book/index/index.html?go=part-001*page.htm

Выводы

Успешность в конкурентной экономике во многом зависит от управления предприятием и соблюдении принципов при построении систем управления.

Существует некоторая общность принципов, применяемых при их построении. Общие принципы управления, применяемые в разных отраслях экономики: научность; системность и комплексность; цель; единоначалие и коллегиальность; демократический централизм; сочетание отраслевого и территориального подхода в управлении.

Применение накопленного научного опыта во взаимосвязи с инновациями подходов к принципам, а также наиболее «глубокое» изучение факторов, оказывающих влияние на элементы систем увеличивают возможности предприятия повышать показатели эффективности, производительности и конкурентности.

Литература

1. Корнюшин В. Ю. Основы управления персоналом Учебный курс (учебно-методический комплекс) http://www.e-college.ru/xbooks/xbook099/book/index/index.html?go=part-001*page.htm
2. Менеджмент для студентов гуманитарных ВУЗов <http://upravlenie.fatal.ru/c9.htm>
3. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. М., 2006
4. Менеджмент для студентов гуманитарных ВУЗов <http://upravlenie.fatal.ru/c9.htm>

Кретов С. И.
кандидат экономических наук, доцент,
Директор научно-образовательного центра,
Российская академия предпринимательства

Инновационный механизм российской экономики как сложная система

Аннотация. Исследование сложной системы финансово-экономического регулирования инновационной деятельности базируется на методологии множественного сравнения. Классификация систем, надсистемы и подсистем финансово-экономического регулирования инновационной деятельности позволила научно обосновать задачу первостепенного совершенствования системы производственных отношений, как необходимого условия успешности инновационной политики.

Ключевые слова: сложные системы, паттерн организации системы, структура системы, процесс функционирования системы, финансово-экономические регуляторы, административные регуляторы, автопоэз, эпистемология.

The summary. Research of difficult system of financial and economic regulation of innovative activity is based on methodology of plural comparison. Classification of systems, надсустемы and subsystems of financial and economic regulation of innovative activity has allowed to prove scientifically a problem of paramount perfection of system of relations of production, as necessary condition of success of an innovative policy.

Keywords: difficult systems, Pattern of the organization of system, System structure, Process of functioning of system, Financial and economic regulators, Administrative regulators, Autopoez, Apistemeologie

Исследование инновационного механизма в России имеет особый интерес для его исследования с применением методологии исследования сложных систем, так как на сравнительно коротком промежутке времени он прошел несколько точек бифуркации. Это позволяет делать некоторые обобщения практики развития сложных социально-экономических и политических систем в современной экономике.

Исторически первой точкой бифуркации был период конца 19-го — начала 20-го века, когда передовая для того времени инновационная

научная мысль была практически полностью разрушена в ходе социалистических преобразований в России. Пришедшие к власти большевики во главе со Сталиным быстро поняли жизненную важность инновационных механизмов. Они использовали чрезвычайно жесткие административные рычаги и специфику тотальной централизованной собственности на все факторы производства. В результате только за 5 лет с 1928 по 1933 г. в России было построено и введено в эксплуатацию громадное количество передовых предприятий, список наиболее крупных из которых приведен в газете «Правда» от 01 января 1933 г.

С позиции методологии анализа сложных систем, основными определяющими факторами такой инновационной революции в России начала 20-го века были:

Относительно малая сложность инновационного механизма того времени, которая позволяла максимально эффективно применять административные рычаги управления государственной собственностью.

Поставленная цель инновационного скачка предполагала лишь задачу догнать по уровню инновационности передовые западные страны и компании. Задачи диктовать инновационную моде не было. Строились лишь копии лучших западных образцов, проверенных практикой. Поэтому инновационную революцию начала века в России можно трактовать как локальный феномен, в основе которого лежит интенсивное распространение уже существующих технологий на новые территории и страны. Это существенно упрощало задачу для управления таким инновационным механизмом. Нужно было лишь точно копировать уже имеющиеся передовые технологические образцы, а не создавать принципиально новые технические и технологические сложные системы. Данный опыт не является исключительным, так как по аналогичным сценариям происходили инновационные прорывы азиатских драконов и некоторых других стран.

После окончания Второй Мировой войны руководство СССР продолжило работу по развитию инновационных механизмов на прежних, испытанных принципах административного регулирования и государственной собственности. Однако сложность экономики послевоенного периода в целом и инновационных механизмов существенно выросла. Количественный рост сложности перешел в качественную невозможность дальнейшего эффективного развития инновационных механизмов на базе государственной собственности и административного управления. Поэтому в России были выделены отдельные научно-технические и технологические направления, в которых данные принципы стали применяться достаточно жестко. Это военно-промышленный комплекс, космос,

авиастроение, атомная промышленность, нефть, газ и некоторые другие сферы. Такая концентрация усилий, с одной стороны, позволила обеспечить России инновационные приоритеты в избранных областях. Однако, с другой стороны, высокая ресурсоемкость получаемых достижений сделала невозможным инновационное преобразование других отраслей, в том числе производящих предметы народного потребления, продовольствия и т.п. Вопрос о крахе такой экономики и инновационных механизмов, раздираемых внутренними системными противоречиями, был только вопросом времени.

Иными словами, рост сложности инновационных механизмов в силу объективного развития производительных сил и производственных отношений сделал неизменные административные методы управления государственной собственностью сначала неэффективными, а потом и принципиально невозможными.

Крах советского инновационного механизма в рамках ликвидации государственной собственности и СССР, как организационной формы управления, стал новой точкой бифуркации. Ее характерными чертами явилась практически полная дезинтеграция инновационной системы, которая превратилась в некий несистемный набор компонент и которые не способны не только к самосозиданию (autopoiesis), но даже к простому самовоспроизводству. Исторически инновационным механизмом России точка бифуркации не пройдена до сегодняшнего дня. Для научного исследования современного инновационного механизма в России необходимо конкретизировать некоторые исходные категории и понятия, применяемые в методологии исследования сложных систем, с целью их применения к исследуемой области социально-экономических и политико-экономических отношений.

Одним из исходных постулатов системного подхода к научному исследованию окружающего мира является следующая аксиома. Проблемы познания, формируемые как важные научные проблемы, с которыми мы сталкиваемся, не могут быть решены на том же уровне мышления, на котором были исследователи, когда формулировали их. Решение практических проблем возможно на уровне теоретического обобщения практики на более высоком «этаже» познания. Решить теоретические проблемы можно, лишь вскрыв их сущность и включив процессы философского, сущностного осмысления ситуации. Это классические «этажи» любой науки: практика-теория-философия.

На уровне бытового понимания данного положения, эту мысль можно сформулировать так: «Нельзя, сидя в непрозрачном шаре, решать проблемы, находящиеся на его поверхности. Их даже невозмож-

но познать». Понимание этого тезиса есть первое условие движения вперед к познанию сложной системы – инновационных механизмов в Российской экономике.

Среди выдающихся ученых, которые сформулировали методологические основы исследования сложных систем, и известны в России следует отметить Г. Бейтсона, Ф. Капру, В. Кинга, Д. Клиланда, С. Л. Оптнера, И. Пригожина, И. Стенгерс, Ф. Энгельса, С. Янга и некоторых других исследователей.

Предметом настоящего научного исследования является система финансово-экономических регуляторов инновационной деятельности, как элемент (подсистема) более общей системы производственных отношений по поводу генерации новых прикладных знаний и их коммерциализации.

Целью настоящего научного исследования является выработка практических решений по совершенствованию системы финансово-экономических регуляторов, применяемых в сфере управления финансированием прикладных исследований и разработок в России для успешной модернизации экономики на основе отечественных инноваций.

В качестве базовой, в настоящем исследовании, применяется методология системного анализа сложных систем, находящихся в точках, далеких от состояния равновесия, с учетом факторов неопределенности и необратимости. Данная методология требует рассмотрения любого сложного явления в единстве трех аспектов.

Само явление рассматривается как сложная система, которая синергетически сформирована из входящих в нее подсистем. Причем каждая из таких подсистем сама по себе может представлять собой сложную систему. Этот тип взаимодействий направлен «вглубь» исследуемой системы, который изучается на базе классических методов познания: методологии множественного сравнения, абстракции, анализа и синтеза, логического и исторического, а также законов формальной и диалектической логики. Определяющим при этом является теоретическое обобщение всей совокупности практических сторон изучаемой системы, их классификация и разграничение с другими явлениями на основе выявления сущности исследуемых категорий.

С другой стороны, исследуемая система сама является элементом вышерасположенной надсистемы. Все ограничительные условия, факторы и свойства надсистемы, обуславливающие сущность исследуемого предмета, будут рассматриваться как привнесенный «круг обстоятельств», на который изучаемая система может оказывать лишь опосредованное влияние через цепочки обратных связей. Причем данный комплекс взаимосвязей должен рассматриваться в двух аспектах:

- через классификацию факторов, функционально определяющих существенные характеристики исследуемой системы,
- под углом зрения результирующего влияния изменения системы на макроэкономические параметры надсистемы через цепочки обратных связей.

Любая сложная система характеризуется тремя ключевыми понятиями, к которым относятся:

- паттерн организации системы, который в наиболее общем виде можно определить как конфигурацию внутренних взаимоотношений, компонент определяющих существенные характеристики данной системы (сущностный уровень исследования);
- структура системы – это физическая материализация паттерна организации системы (теоретический уровень исследования);
- процесс функционирования системы – это практическая, конкретная деятельность, направленная на воспроизводство паттерна организации системы через совершенствование структуры системы (уровень эмпирического познания).

Иными словами, для того чтобы предмет настоящего исследования был признан конституирующим элементом системы управления финансированием прикладных исследований и разработок в России для успешной модернизация экономики на основе отечественных инноваций, в действующем механизме управления необходимо наличие объективно обусловленных и достаточных формализованных компонент и взаимоотношений между ними. Отсутствие даже одной такой обязательной компоненты разрушает всю систему. Именно ту минимальную необходимую и достаточную конфигурацию взаимоотношений и взаимозависимостей подсистем, которая обуславливает существенные характеристики исследуемой системы, необходимо понимать как паттерн организации системы.

Для лучшего понимания этой категории приведем следующий пример. Паттерн организации системы отличается от набора практически тех же самых элементов, которые не объединены синергетически в целостный механизм, как живой человек отличается от мертвого тела человека. Если человек потеряет руки и ноги – он все-таки останется человеком, но лишившись головы или крови, он превращается в тело. Именно та тонкая грань, которая отделяет живого человека от тела, потерявшего хотя бы одну необходимую компоненту своего паттерна, отделяет человека, как сложную систему от мертвого тела, как частички неживой природы.

И. Пригожин справедливо отмечает, что первое научное вычленение паттерна организации жизни на Земле, как самодостаточной и самовоспроизводящейся сложной системы, приведено в «Диалектике природы» у Ф.Энгельса. В тексте своего произведения он упоминает три необходимые и достаточные компоненты паттерна организации жизни на Земле. Во-первых, это наличие энергии и законов, в соответствии с которыми происходят различные преобразования энергии. Во-вторых, это клетка, как структурная компонента, способная самоорганизовываться и саморазвиваться в противоход второму началу термодинамики, то есть, уменьшая энтропию и удаляясь от состояния теплового равновесия. В-третьих, это макропроцесс эволюции видов, который представляет собой ключ к целостному пониманию паттерна организации жизни на Земле. Именно такой подход к научному исследованию инновационной системы лежит в основе применяемой методологии.

Однако, прежде чем приступить к рассмотрению предмета исследования, необходимо подчеркнуть еще одно обстоятельство. Ф.Энгельс, неосознанно вычленив паттерн организации жизни на Земле, в своем труде сформировал представление не только о биологической жизни, но и социально-экономической и политической организации жизни людей. Этого просто никто из исследователей не заметил. На бытовом уровне все понимают разницу между характером и сущностью биологической и социально-экономической и политической жизнью, которая является краеугольным камнем и формой существования индивидуумов на Земле. В терминах «паттерна организации системы» это отличие также сформулировано в контексте «Диалектики природы». Четвертую компоненту социально-экономической и политической жизни можно сформулировать следующим образом. Процесс сознательного формирования комплекса законов социально-экономического и политического развития, которые позволяют «обожествлять» или легализовать нарушение законов природы. Нарушение принимаемыми индивидуумами субъективными законными актами объективных законов природы осуществляется на ограниченной территории и на конечном промежутке времени. Потом законы природы берут свое и через точку бифуркации восстанавливают свое доминирующее положение, но на коротком промежутке времени общество индивидуумов со слепой языческой верой конструируют свои бумажные законы, чтобы была видимость «законного» нарушения объективных законов природы. Ф.Энгельс сформулировал эту компоненту паттерна организации социально-экономической и политической жизни на Земле так.

Социальные законы осуществляются через свое неосуществление. Есть у этого вопроса и более приземленная визуализация. Сообщество индивидуумов за время существования социально-экономической и политической жизни на Земле разработали и приняли более 30 миллионов «бумажных» законов, чтобы исполнять 10 божественных заповедей (читай законов природы). Итог известен. Полный провал всей законотворческой деятельности, которая только удаляла человечество от законов природы.

Причем тысячелетия до начала промышленной революции бумажное законодательство лишь чуть-чуть искривляло законы природы, поэтому сообщества индивидуумов развивались эволюционно, в гармонии с природой, как органическая часть целого, одна из подсистем Вселенной. Римское право, зародившееся в недрах периода сосуществования природы и человека, стало яйцеклеткой будущего общества покорителей и насильников природы. Промышленная революция и связанный с ним товарный фетишизм оплодотворили эту яйцеклетку и дали жизнь неестественным для паттерна организации жизни на Земле индивидуализму и конкуренции. Вся природа построена на принципах коллективизма и сотрудничества. Это блестяще доказал в своей книге «Паутина жизни» Фритьоф Капра. Катализатором, ускорившим процессы «покорения» целого — природы его частью — социально-экономически и политически организованной общностью конкурирующих и разобщенных индивидуумов явились, по крайней мере, иудаизм и протестанты. Это лишь канва «паутины жизни», но она привела человечество к очередной точке бифуркации, которая может стать концом существующей цивилизации. Причем это есть ни что иное, как восстановление доминанты законов природы над бумажными законами, создающими видимость возможности и допустимости их нарушать.

Описание паттерна организации системы означает категориальное (абстрактное) отображение взаимоотношений и взаимозависимостей подсистем-компонент в рамках исследуемой системы, тогда как формализация структуры базируется на реальных физических свойствах подсистем-компонентов. Иными словами, переход от рассмотрения паттерна организации системы к исследованию ее структуры — это движение от абстрактного к конкретному. Однако у единого для каждой отдельной системы паттерна может быть некоторое множество доступных и допустимых материализованных структур системы. Применительно к предыдущему примеру из «Диалектики природы», клетка, например, может образовываться на углеродной, кремниевой или какой-либо другой основе.

Социально-экономические законы могут идти в разрез с законами природы, а могут лишь оставлять небольшие лазейки для «легального» их нарушения и т. д. Иными словами, структура системы, как материальное воплощение паттерна организации системы, может быть не одна. Поэтому на данном уровне абстракции возможно исследование структуры, например, действующего в России инновационного механизма и выработка теоретических постулатов совершенствования структуры инновационной системы для достижения ею желаемого состояния наиболее эффективным способом.

Паттерн организации инновационной системы в России включает в себя конкретный набор объективно необходимых компонент. Без наличия хотя бы одной компоненты сама система не может быть идентифицирована как целостное явление экономики.

К числу компонент — подсистем паттерна организации инновационной системы в России следует отнести:

- наличие правового поля адекватного созданию эффективного баланса между задачами государственного регулирования инновационной деятельности, реализацией автопоэза элементов воспроизводства эвристических факторов инновационного процесса и объективными законами получения и усвоения человечеством новых инновационных знаний;
- формирование динамического механизма целеполагания инновационной системы с учетом задачи технического и технологического прогресса и ограниченности доступных природных ресурсов Земли, как объективного предела ресурсопотребления;
- поддержание адекватности системы регулирования и управления инновационной системой уровню сложности управляемой системой и процедуры ее непрерывного совершенствования;
- способы коммуникации науки, предпринимателей и государства, как трех сторон любого инновационного процесса, на базе частно-государственного партнерства, которое должно обеспечивать органическое сотрудничество и кооперацию на основе компромисса объективных потребностей, социально-экономических и политических интересов, а также нравственных ценностей;
- качество знаний и квалификация индивидуумов, осуществляющих функции руководителей и исполнителей в инновационной системе и осознающих себя частью природы как доминирующей надсистемы.

Полная и целостная конфигурация этих функциональных компонент — подсистем составляет паттерн организации сложной системы инновационной деятельности в России (далее — Система). Иными словами, применяемый в России инновационный механизм будет являться системой управления финансированием прикладных исследований и разработок в России в целях успешной модернизация экономики на основе отечественных инноваций тогда и только тогда, когда она, по крайней мере, будет конфигурироваться из всех перечисленных подсистем.

Один и тот же паттерн организации Системы может быть воплощен и в реальной практике воплощается в некотором закрытом множестве допустимых структур Системы. Однако любые структурные комбинации перечисленных и материализованных компонент распознаются как различные структурные воплощения одного и того же паттерна организации Системы.

В структуре Системы паттерн материализуется через:

- совокупность законодательных и нормативных актов, регулирующих производственные отношения внутри Системы, Системы с Надсистемой и с системой макро- и микроэкономического целеполагания;
- взаимодействие юридических лиц различных форм собственности, имеющих различные организационно-правовые формы и функционирующие в секторе материального производства и в непроеизводственной сфере;
- потребности, интересы и ценности индивидуумов, имеющих определенную квалификацию и опыт для достижения поставленных целей и выполнения задач совершенствования самой структуры системы.

Наиболее радикальным отличием западной инновационной системы от российского аналога, после приватизации собственности в России, состоит в следующем. Российская руководящая элита продолжает активно реализовывать свою инновационную политику вопреки диаметральному изменению форм собственности преимущественно через административные регуляторы.

Административные регуляторы — это строительство законодательного и нормативного коридора, который ведет к желаемой цели. Несанкционированный регуляторами «выход» из коридора приводит к необратимым санкциям и наказаниям. Современная система регулирования экономики в максимальной степени опирается на эту малоэффективную и морально устаревшую форму регулирования, которая совершенно не отвечает уровню сложности инновационной системы.

Российская правящая элита, к сожалению, до сих пор не поняла, что управление современной сложной инновационной системы возможно при максимальном использовании рыночных финансово-экономических регуляторов, которые должны законодательно лишь подправлять объективные законы природы, формирующие потребности, интересы и ценности индивидуумов-исполнителей. Они представляют собой «встраивание» в желаемую цель «магнита интересов» и «ориентира ценностей», которые автоматически смогут невидимой рукой законов природы вести субъектов инновационной деятельности к цели, используя при этом кумулятивный эффект взаимной локальной конкуренции по скорости достижения к цели и минимизации стоимости прохождения этого пути.

Таким образом, паттерн организации финансово-экономических регуляторов, как сложной социально-экономической системы, можно в свою очередь представить как совокупность следующих компонент. Целеполагания и визуализация цели в плановых показателях и индикаторах. Целевых фондов, которые справедливо распределяются в пользу наиболее эффективных субъектов, заявляющих о намерении достигнуть поставленной цели. Процедур сравнения и сопоставления фактического положения субъектов-исполнителей по этапам движения к желанной цели. Эффективных стимулов субъектам, достигшим поставленных целей.

Все, что было изложено выше, — это лишь рамочное изложение исследования сложной социально-экономической системы инноваций в России. Основные компоненты и характеристики Системы воплощаются в формы реального процесса функционирования Системы. Именно на этом уровне сущностные свойства и теоретические характеристики Системы могут либо улучшаться, либо извращаться и превращаться в свою противоположность из-за того, что система потребностей, интересов и ценностей субъектов Системы может быть деформирована неадекватной системой производственных отношений и фактически сложившимися отношениями внутри надстройки.

Для сложной инновационной системы, включающей в свою структуру эвристический элемент генерации новых знаний, существенным понятием является «самоорганизация», которую в наиболее общем виде можно определить как спонтанное зарождение новых структур и новых форм поведения в далеких от состояния равновесия открытых системах, которое характеризуется появлением внутренних петель обратной связи и математически описывается нелинейными уравнениями.

В современной научной литературе для многогранного, системного понятия объективно самовоспроизводящегося расширенного воспроизводства сложных систем применяется понятие «автопоэз» или «самосозидание». Данный термин применяется для характеристики объективных процессов функционирования саморазвивающейся Системы. Практические действия индивидуумов в инновационной системе в форме субъективных управляющих решений, включая выпуск законодательных и нормативных актов, могут согласовываться с объективной структурой Системы, а могут противоречить ей.

Актуальность системного подхода к исследуемому предмету состоит в том, что российская экономическая модель, в которой с подавляющим преимуществом доминирует сырьевая составляющая и административные регуляторы, в силу множества объективных факторов находится в точке бифуркации.

Под точкой бифуркации И. Пригожин понимает порог устойчивости, где диссипативная структура может либо разрушиться, либо прорваться к одному из нескольких новых состояний порядка. Что на самом деле происходит в этой критической точке, зависит от предыдущей истории системы. В зависимости от того, каким путем она достигла точки неустойчивости, она направится по той или иной ветке после точки бифуркации. Это может быть как перевод экономики на инновационный путь воспроизводства, так и необратимая деградация инновационной системы с последующим формированием нового паттерна экономики России, основанного исключительно на отсталых технологиях и стратегии движения «в догонку».

Рассмотренные методологические принципы и подходы к научному исследованию сложной системы финансово-экономических регуляторов инновационной деятельности в России в целях успешной модернизации экономики на основе отечественных инноваций соответствуют понятийному аппарату науки эпистемологии. Как наука, эпистемология — это изучение процессов познания, мышления и принятия сложных решений отдельными индивидуумами или их структурированной совокупностью для достижения поставленных целей.

В заключение рассмотрения необходимых для данного исследования фундаментальных понятий, следует еще раз подчеркнуть, что три категории: «паттерн организации системы», «структура системы» и «процесс функционирования системы» — это три различные, но неразделимые характеристики любой сложной системы без взаимосвязанного рассмотрения которых невозможно понимание сущности социально-экономичес-

кого явления, выявления его теоретической структуры и отладки практического процесса реализации и совершенствования.

Поэтапный переход в исследовании от реальных процессов функционирования системы финансово-экономических регуляторов инновационной деятельности, к фактической структуре, далее к выявлению паттерна организации системы и обратный ход (анализ и синтез) позволяет сформулировать следующий вывод.

Паттерн организации системы финансово-экономических регуляторов инновационной системы, преломляющийся в практике управления финансированием прикладных исследований и разработок в России в целях успешной модернизации экономики на основе отечественных инноваций является объективным понятием, которое находится на одной сущностной платформе с другими объективными законами экономики в частности и природы в целом. В самом общем виде паттерн организации инновационной системы един для всех типов экономик. Структуру Системы и реальные процессы ее функционирования можно отнести к понятиям, имеющим общую характеристику как совокупность объективных социально-экономических законов, формирующих инновационную систему, как категориально обособленную систему, способную к автопоэзу. Одной из причин разной эффективности инновационных систем в различных странах, является то, что социальные законы можно нарушать на отдельных интервалах человеческого бытия, а законы природы — невозможно. Поэтому практическая деятельность в сфере совершенствования финансово-экономических регуляторов управления инновационной системой имеет тем большую эффективность, чем принимаемые решения больше отражают объективные явления и тенденции, описываемые категориями «паттерн организации системы» и «структура системы». Забвение этой научной аксиомы в реальной жизни приводит к тому, что в ходе «перестройки» и далее «модернизации» в России принималось и принимается множество решений и законов по инновационной модернизации экономики. Однако, так как они по своей сути противоречат паттерну организации Системы, как объективному закону по расширенному применению в жизни людей новых знаний, то все результаты такой законотворческой и научно-технической деятельности по точному замечанию Президента РФ оказываются лишь на бумаге.

Проведенный анализ выявил паттерн организации инновационной системы, который носит объективный характер и не зависит от страны или региона.

В России предпринята попытка материализовать паттерн сложной инновационной системы на базе административных регуляторов, что привело к дезинтеграции структуры инновационной Системы и превращения ее в «мертвый» набор суррогатов, которые можно было бы назвать специфически российской структурной материализацией паттерна организации системы, в котором «автопоэз» безуспешно попытались заменить ручным управлением.

В процессе функционирования такой «мертвой» структуры системы в расширенном масштабе воспроизводится лишь нарастающее техническое и технологическое отставание Российской инновационной системы от ее передовых мировых образцов.

Кузнецова Г. Г.
кандидат экономических наук, доцент,
Югорский государственный университет

Концепция реформирования механизма публичного управления

Аннотация. В статье рассматриваются основные концептуальные положения по реформированию механизма публичного управления в рамках административных реформ и трансформации системы государственного управления.

Ключевые слова: публичное управление, механизм, концепция.

The summary. This article discusses the main conceptual mechanism to reform the public administration through administrative reform and transformation of public administration.

Keywords: Public Administration, the mechanism concept.

Конструкция публичного управления является достаточно новой для современной науки управления. Теория публичного управления выглядит в настоящее время скорее как концепция, нежели как действительно разработанная теория. В настоящее время отсутствуют единые подходы ученых и практиков относительно не только системы публичного управления, но и даже понимания публичной услуги. Каждая из наук и отраслей знания помогает изучению теории публичного управления, тех или иных его сторон со своих позиций. Так философия, раскрывая наиболее общие законы природы, общества, человеческого мышления, изучает объективную необходимость управления, в том числе в обществе, его возможности и пределы, субъективную и объективную стороны управленческих отношений.

Социология, предметом исследования которой является общество, рассматривает публичное управление в его взаимосвязях и отношениях с различными социальными, профессиональными и иными слоями населения. Политология изучает публичное управление в той мере, в какой оно относится к политическим институтам, входит в сферу политических отношений.

Экономические теории изучают управление в связи с экономикой (прежде всего, с позиций макрорегулирования).

Процессами управления, включая публичное управление как часть общего понятия управления, занимается кибернетика, уделяя особое внимание прямым и обратным связям, управление сложными системами изучает синергетика.

В теоретических подходах к изучению системы публичного управления в западных странах существует два направления. Первое — это экономический подход, который применяется в управлении рыночными механизмами для улучшения администрирования и его удешевления. Экономический подход подвергается некоторыми специалистами критике: считают, что он снижает роль гражданина, человека до потребителя управленческих (прежде всего государственных) услуг и клиента управленческих органов (речь идет главным образом о государстве); снижается также роль должностного лица [1]. Данное лицо подчиняется системе «финансовых вызовов» (т.е. потребностей) и финансовых санкций, а индивиды в своих требованиях к администрации руководствуются «разумным эгоизмом» (возможно меньше налогов, чтобы необходимое управление осуществлялось). Часть сторонников экономического подхода (идеологи «нового публичного менеджмента») полагают, что управленческая работа может быть улучшена, если администратору не платить должностной оклад, а оплачивать каждое его действие (заметим, что на практике это весьма затруднительно) [2]. Их взгляды оказали влияние на порядок публичного управления (государственного и муниципального) во многих странах. С их подходами связано широкое распространение института публичных корпораций [3].

Иную позицию по вопросу об отношениях граждан и управления занимают сторонники политического подхода (теории коллективных действий). Их позиция выражена тезисом «голос и лояльность». Это — социальный контроль за управлением и партиципация граждан в управлении («голос»), а также добровольное следование граждан правилам, поскольку эти правила выработаны при их участии («лояльность»). Лояльность означает, что у управленцев общие цели с управляемыми, каждый отвечает за другого, ибо все заинтересованы в целостности жизненных порядков.

Телеологический смысл управления (целесообразности) предполагает увязку государственного управления с понятием «республика» (дело народа) такой формой правления, где народ, граждане участвуют в организации и осуществлении государственной власти непосредственно или через общенациональное представительное учреждение — парламент.

В одном ряду с республикой возникают такие понятия, как *публичный интерес* – общий (не частный), *публичная власть* (созданная народом и во благо народа), *публичного интереса* (не частного), *публичное право* – система норм, регулирующих процессы, отношения в обществе, публики с властью, аппаратом управления, *публично-правовое регулирование* – сам процесс нормотворчества и нормоприменения в публичной сфере (не частной), *публичное управление* – процесс государственно-управляющего воздействия на публичную сферу (не частную) на основе норм публичного права.

Таким образом, с точки зрения теории управления публичное управление нами понимается, как:

- *управляющее воздействие – гласное взаимодействие государственного аппарата и общества при принятии важных для республики (общества, населения) решений, действий,*
- *открытая публичная сфера общественных интересов, в которой все общественные институты, граждане могут быть не только в роли объектов управления, но и выступать субъектами, автономными единицами в отношениях с органами власти и управления. Можно сказать, публичное управление – это управление обществом вместе с обществом.* Таким образом, термин *публичная служба* как институт, созданный для осуществления общественно значимых (публичных) дел и собственно процесс служения обществу, выполнения возложенных задач, функций, полномочий. Публичная служба всегда функциональна, процессуальна, это публичное управление во времени и в пространстве.

Суть предполагаемой нами *концепции трансформации механизма публичного управления* предполагает рассмотрение потребностей граждан как отправной точки всех последующих действий различных ветвей исполнительной власти.

Целью формирования современной системы публичного управления является:

- определение функций и структур публичного управления на основе критериев взаимного доверия и организационной эффективности;
- приведение структур организаций и учреждений в соответствие с целями государственных реформ;
- создание равных условий для разработки секторных политик и эффективной реализации полномочий;

- обеспечение синхронизации деятельности учреждений по формированию секторных политик, тщательному изучению влияния решений и упрощению процедур их принятия;
- укрепление и расширение участия общества в процессе принятия решений.
- совершенствование менеджмента человеческих ресурсов, которое приведет к обеспечению профессиональным, мотивированным и ответственным персоналом, предоставит возможности для профессионального роста государственных и муниципальных служащих, обеспечит набор и продвижение персонала на основе заслуг.
- совершенствование менеджмента публичных финансов, которое имеет целью создание эффективной и долгосрочной системы взаимодействия процесса разработки политик и бюджетного процесса.

Основными ориентирами новой концепции являются:

- повышение качества и доступности государственных услуг;
- ограничение вмешательства государства в экономическую деятельность субъектов предпринимательства, в том числе прекращение избыточного государственного регулирования;
- повышение эффективности деятельности органов исполнительной власти.

Для достижения этих ориентиров предлагаются следующие мероприятия:

- внедрение в органах исполнительной власти принципов и процедур управления по результатам;
- разработка и внедрение стандартов государственных и публичных услуг, предоставляемых органами исполнительной власти, а также административных регламентов в органах исполнительной власти;
- оптимизация функционирования органов исполнительной власти и введение механизмов противодействия коррупции в сфере деятельности органов исполнительной власти;
- повышение эффективности взаимодействия органов исполнительной власти и гражданского общества, а также повышение прозрачности деятельности органов исполнительной власти;
- модернизация системы информационного обеспечения органов исполнительной власти;

- формирование необходимого организационного, информационного, ресурсного и кадрового обеспечения административной реформы, совершенствование механизмов распространения успешного опыта государственного управления.

В настоящее время речь идет не о создании новой системы публичного управления или тем более не в придании нового «формата» старой системе, а в отказе от стремления к системности там, где системы быть не может – в свободном экономическом обороте, обороте публичных услуг в частности. Для выдвижения данного тезиса был проведен углубленный анализ правового пространства рынка публичных услуг и определены закономерности его организационного обеспечения, что существенно повлияло на формирование концептуальной модели организационно-экономического механизма реализации публичного управления в современных условиях.

Литература

1. Градовский А. Д. Система местного управления на западе Европы и в России // Собр. соч. Т. 9. СПб., 1904.
2. Выдрин И.В., Кокотов А.Н. Муниципальное право России. М., 2000.
3. Лапин В. А. Государственная поддержка развития местного самоуправления. Школа муниципального служащего: Сб. учеб. материалов. Вып. 14. М., 1999. С. 70.
4. Васильчиков А. И. О самоуправлении: сравнительный обзор русских и иностранных земских и общественных учреждений. Т. 1–3. СПб., 1869–1871.
5. Лешков В. Н. Опыт теории земства и его земских учреждений по Положению 1864 года января первого. М., 1865.

Кузнецова Г. Г.
кандидат экономических наук, доцент,
Югорский государственный университет

Федотовская Е. Ю.
кандидат экономических наук, доцент,
Санкт-Петербургский гуманитарный университет профсоюзов

Теоретические основы реализации публичного управления в системе государственного управления

Аннотация. В статье рассматривается авторская концепция по развитию теории публичного управления в рамках системы государственного управления в России в соответствии с программой его реформирования и развития ряда направлений предоставления публичных услуг.

Ключевые слова: публичное управление, государственное управление.

The summary. In the article the author's concept for the development of the theory of public administration within the public administration in Russia in accordance with its program of reform and development of a number of areas of public services.

Keywords: Public administration, public administration.

Одна из главных задач развития теории государственного управления состоит в научном обосновании оптимальной организации всех уровней управления для достижения общих для всего общества целей.

Современная теория государственного управления состоит из множества идей, концепций, установок. Основные теории государственного управления начали складываться на рубеже XIX–XX вв., начинается разделение наук и наряду с формированием таких отраслей как государственное право, конституционное право, появляется наука государственного управления. Главная заслуга в разработке основополагающих концептуальных установок и принципов теории государственного управления как самостоятельной области исследования принадлежит

известному немецкому ученому М. Веберу. Он стал инициатором и главным разработчиком важнейших установок и концепций государства как главного субъекта политики и власти, бюрократии, государственного аппарата. Одно из центральных мест в современных теориях государственного управления занимает теория бюрократии.

Основоположником американской науки государственного управления считают профессора В. Вильсона, ставшего впоследствии президентом США. Он сформулировал теорию административной эффективности, суть которой состоит в предложении использовать в системе государственного управления наиболее эффективные методы организации и управления, заимствованные из бизнеса и системы управления корпорациями.

Второй этап в развитии теории государственного управления охватывает первую половину XX в. Фундаментальные работы появились в 30-е годы XX в. Складываются школы:

1. Классическая (административная) А. Файоля, Л. Урвика, Д. Д. Муни и А. К. Рейли. Их объединяло убеждение в том, что система государственного управления должна быть ориентирована на достижение поставленных целей с максимальной эффективностью при минимальных затратах. В качестве основных средств такой оптимизации деятельности системы они предлагали специализацию, единство распоряжений, делегирование ответственности, централизацию, корпоративный дух и др.

2. Школа человеческих отношений, поведенческих наук М. Паркера и Ф. и Э. Рейли, А. Маслоу, М. Фоллет, Э. Мэйо, У. Мэрфи. Их объединяло признание того, что немаловажным фактором оптимизации системы государственного управления, повышения производительности труда работников и их удовлетворенности своим трудом является улучшение психологического климата в коллективе и усиление мотивации к максимизации трудовых усилий. Человеческий фактор рассматривался в качестве одного из основных элементов эффективности управления организацией.

3. Немаловажную роль в совершенствовании государственного регулирования экономики сыграли идеи английского экономиста Дж. М. Кейнса. Он предложил программу антикризисной политики и политики полной занятости трудоспособного населения.

Начало третьего этапа развития теории государственного управления восходит к 1950-м гг. Он характеризуется утверждением в социальных и гуманитарных науках, в том числе и в теории государственного управления, бихевиористского, системного и структурно-функционального анализа.

В рамках третьего этапа складываются следующие теории: теория нового государственного управления (государственный менеджмент), теория политических сетей и «теория руководства». В работе Д. Осборна и Т. Гэблера «Переосмысливая управление. Как дух предпринимательства трансформирует публичный сектор» раскрываются десять принципов, на которых основывается государственный менеджмент, к ним относят:

- в большей степени руководить подчиненными, чем выполнять их функции;
- в большей степени предоставлять потребителям возможности выбора, чем обслуживать их;
- предоставлять услуги на основе конкуренции;
- управлять скорее постановкой задач, чем определением правил;
- вкладывать капиталы в результаты, а не в намерения;
- всемерно ориентироваться на потребителя;
- поощрять предпринимательский дух зарабатывания денег, а не бюрократическую трату;
- предпочитать профилактику лечению;
- осуществлять структурную децентрализацию и налаживать сотрудничество децентрализованных структур;
- добиваться перемен посредством рыночно ориентированных усилий.

Новой теоретической моделью исследования государственного управления на рубеже 80—90-х гг. становится теория политических сетей, т.е. на место вертикальной традиционной иерархической структуры управления приходит горизонтальные отношения.

В XXI в. начался четвертый этап в развитии теории государственного управления, который связан с развитием информационной революции. Теория информационного государства утверждает, что информация становится главным управленческим ресурсом, а высокие технологии определяют ведущие направления государственного развития.

Государственное управление в настоящее время, выступает как механизм, способ, с помощью которого государство на практике проводит политику по реформированию различного рода противоречий (индивидуальных, групповых, национальных, территориальных, классовых и т. д.) и удовлетворению материальных, социальных, культурных потребностей разных групп населения. Это достигается с помощью конкретных действий организационного, экономического, финансового, политическо-

го, правового и т. д. характера в системе публичного управления, что включает различные этапы административной подготовки и реализации необходимых управленческих решений, посредством которых происходит координация и осуществление политики государства.

Содержанием исполнительной власти (публичного управления), как самостоятельного вида государственной деятельности, является комплекс функций, в которых непосредственно проявляется властно организующее содержание государственного управления, осуществляемое в различных процессуальных формах через постоянный информационный обмен между субъектом и объектом управления на основе прямых и обратных связей. *Следовательно, функцию публичного управления можно определить, как часть управленческой деятельности государства, которая осуществляется на основании закона или иного правового акта органами исполнительной власти присущими им методами для выполнения задач государственного управления.*

Формирование институтов публичного управления предполагают, что они:

1. Обладают определенными государственно-властными полномочиями и тем самым возможностью оказывать влияние на развитие социально-экономических процессов в обществе и, следовательно, несут ответственность за их состояние.

2. Обладают полномочиями и возможностями выступать в пределах своей компетенции от имени государственного интереса.

3. Функционируют в условиях сочетания строгой нормативной регламентированной деятельности в формально-процедурном отношении с довольно широкой возможностью принятия волевых решений на основе субъективной интерпретации, как ситуации, так и регулирующих ее законодательных норм.

4. Непосредственно занимаются работой по подготовке, принятию и проведению в жизнь решений в сфере исполнительно-распорядительной деятельности государства, причем в ряде случаев указанные действия влекут за собой заметные экономические и иные социальные последствия для всего общества или какой-либо его части.

Для идентификации и оптимизации межведомственного взаимодействия в системе публичного управления высокую важность имеет определение цели, задач и содержания административно-управленческого процесса, в рамках которого осуществляется указанное взаимодействие. При этом совершенно не важно, что работы по взаимодействию могут составлять ничтожную часть всего процесса, их необходимо идентифи-

цировать, привязать к процессу, и только потом станет возможным решение вопроса о возможном устранении взаимодействия (к примеру, за счет использования информационных технологий).

Литература

1. Медведева Л. Н. Моделирование эффективного распределения инвестиционных потоков среднего города // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2009. № 5. С. 73–77.
2. Никонова Я. И. Организация стратегического планирования устойчивого развития крупных городов: Теоретические и методологические аспекты / Никонова Я. И., Каркавин М. В., Димакова Е. С. Новосибирск: Изд-во СО РАН, 2008.
3. Институциональные аспекты экономических реформ в России // Под. ред. В. Лисина. М.: Высшая школа, 1993.

Лылова Е. В.
аспирант,
Московский городской университет управления
Правительства Москвы

Партнерские отношения между бизнес-структурами и органами государственной власти: основные проблемы и направления развития

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению теоретических аспектов взаимодействия власти и бизнеса с учетом необходимости выхода экономики России на новую, посткризисную траекторию развития. Автор затрагивает проблемы и предлагает направления развития отношений предпринимательских структур и органов государственной власти в области достижения совместных социально и экономически значимых целей.

Ключевые слова: бизнес-структура, органы государственной власти, социальное предпринимательство, социальное партнерство, государственно-частное партнерство, бизнес-альянсы.

The summary. This article analyses the theoretical aspects of the relationship between business and the Russian government with regard to the pressing need for the Russian economy to enter a new, post-crisis path of development. The author highlights various economic problems and outlines new directions of development based on the partnership between business structures and public authorities in achieving shared social and economical goals.

Keywords: business structure, public authorities, social entrepreneurship, social partnership, public private partnership, business alliances.

Каждая новая ступень развития порождает свои проблемы, кризисные ситуации и требования к действительности. Важным условием развития современной экономики в посткризисных условиях является конструктивное взаимодействие бизнеса, власти и общества, основанного на партнерстве и сотрудничестве. Одной из областей, на которую в значительной степени влияет уровень развития партнерских отношений между властью и бизнес-структурами, является совместная ре-

ализация проектов и программ, направленных на достижение социальных и экономических целей.

Значимую роль в развитии экономики страны всегда играли талантливые, инициативные и мыслящие люди, деятельность которых направлена на обеспечение роста промышленности и торговли, умножение традиций благотворительности и социальной ответственности [4]. В России за последнее время сделаны существенные попытки по повышению деловой активности в стране. Вместе с тем, в сравнении с другими странами, Россия стоит далеко не на самом первом месте в рейтинге по уровню благоприятности условий для предпринимательской деятельности, занимая 123-е место из 183 стран в списке [6]. Это связано в первую очередь с низкой оценкой различных показателей, характеризующих преимущества и недостатки бизнес-климата в той или иной стране. К таким показателям относится, например, открытие бизнеса, регистрация собственности, получение разрешения на строительство, уплата налогов, внешняя торговля и др. Позиция России в рейтинге говорит, прежде всего, о том, что климат для предпринимательской деятельности в России не вполне благоприятный и существуют некоторые проблемы. Одной из таких проблем является проблема эффективного взаимодействия органов государственной власти и бизнес-структур.

Совместное решение социальных и экономических проблем государства на партнерской основе является одним из наиболее актуальных направлений взаимодействия структур власти и бизнеса, требующего особенного внимания. Раньше предпринимательству разрешалось участвовать лишь в таких социальных проектах государства, как, например, благотворительность. Данное направление носит единовременный характер, зачастую никак не связанный с основной деятельностью организации. Или, например, под влиянием этики, экологии или милосердия некоторые организации берут на себя обязательства добровольного принятия мер по повышению качества жизни работников и их семей, а также местного сообщества и общества в целом. Данное утверждение находит отражение в таком понятии как корпоративная социальная ответственность. Вместе с тем, на основе благотворительности и корпоративной социальной ответственности не может формироваться конструктивного долгосрочного диалога между властью и бизнесом. Для этого существуют другие механизмы эффективного взаимодействия государственных органов и бизнес-структур в области социального партнерства: социальное предпринимательство и государственно-частное партнерство.

Актуальным направлением деятельности некоторых бизнес-структур является не просто получение выгоды, но также получение социального эффекта. Это связано с трансформацией взглядов на социальное партнерство и социальные программы — сближаются области социальной ответственности бизнеса и государства, общественности и государства, бизнеса и общественности. Появилась возможность повысить эффективность социальных программ благодаря интеграции социальных программ бизнес-структуры с основными направлениями ее деятельности. Таким образом, наблюдается тенденция к формированию организаций нового типа, которые могли бы стать для государства в полном смысле слова «партнерскими» [2].

Социальное предпринимательство является одной из форм эффективного сотрудничества бизнеса и органов государственного управления в решении социальных и экономически значимых проблем. Под социальным предпринимательством будем понимать предпринимательскую деятельность, направленную на смягчение или решение социальных проблем, основными признаками которой являются: социальное воздействие, инновации, самокупаемость и финансовая устойчивость, предпринимательский подход и т. п. [5].

Деятельность банка Грамин, основанного Мухаммадом Юнусом, который в 2006 году за реализацию своей идеи — создание банка для микрокредитования бедного сельского населения Бангладеша — получил Нобелевскую премию, может служить примером успешного социального предпринимательства. Его вклад высоко оценен общественностью, так как М. Юнус смог доказать, что успех может быть достигнут путем реализации социальных задач с использованием принципов бизнеса.

Другой формой сотрудничества органов государственной власти и бизнес-структур является государственно-частное партнерство, по своей сути являющееся механизмом взаимодействия на договорной основе между частным сектором и государством с целью решения социально и экономически значимых задач. В этом случае государство и бизнес объединяют свои усилия и кооперируются, создавая некий институциональный и организационный альянс, разделяя между собой риски и ответственность. Это позволяет более эффективно расходовать бюджетные средства в процессе формирования и реализации инфраструктурных проектов и программ в различных сферах, которые являются предметом городского управления и народного хозяйства: транспорт, образование, здравоохранение, инновационные технологии, жилищно-коммунальное хозяйство и др. Особенно актуальной пред-

ставляется выработка комплексного системного подхода к решению этих задач в современных посткризисных экономических условиях [2].

Однако? на практике отсутствует единый нормативный правовой подход к определению термина, сущности, принципов функционирования и форм государственно-частного партнерства на федеральном уровне, что в значительной степени затрудняет его развитие как перспективного механизма эффективного взаимодействия органов государственной власти и бизнес-структур.

Другая проблема взаимодействия структур бизнеса с органами государственной власти касается организационного аспекта. Современные тенденции изменений в предпринимательстве ведут к формированию лидеров новой формации, а также созданию новой организационной культуры, которая была бы адаптивна по отношению к внешним факторам, поддерживала бы инновации и социальную ответственность бизнеса [2]. Таким образом, одним из направлений повышения эффективности взаимодействия власти и бизнеса является создание внутриорганизационных структур, целью которых было бы обеспечение стабильных внешних условий и создание новых возможностей.

Ведущим звеном в этой структуре являются профессионально подготовленные кадры, обладающие определенным набором профессиональных компетенций. Развитие профессиональных компетенций и компетентности специалиста по взаимодействию структур власти и бизнеса предполагает освоение и применение комплекса современных профессиональных знаний и практических навыков, овладение эффективными методами профессионального поведения и технологиями. Компетенцию можно определить как набор характеристик, необходимых и успешно используемых в практической деятельности. Другими словами, каждая компетенция представляет собой сочетание профессиональных знаний, навыков, установок, ориентации. В настоящее время в России не существует подобной модели профессиональных компетенций ни для специалиста в области GR, ни для должностного лица, работающего в органах государственной власти.

Важно отметить, что создание организационной модели взаимодействия является одним из необходимых условий конструктивного и плодотворного диалога власти и бизнеса. Такая модель может быть использована как властными, так и предпринимательскими структурами для совершенствования их организационных структур с целью подготовки «платформы» для применения новых управленческих технологий, а также для повышения эффективности партнерства в процессе реализации социально-экономических проектов и программ.

Очевидно, что скорость является ключевой концепцией современности: скорость изменения характера бизнеса, вопросы оперативности управления и совершенствования бизнес-процессов, развитие технологий, способных обеспечить нужной информацией в считанные секунды и направленных на поиск оптимального решения конкретной задачи в заданных условиях. Если организация способна отреагировать на вновь возникшие социальные или экономические обстоятельства не за несколько недель, а за несколько часов, то эта организация по сути является организацией, занимающей своим делом [3]. Основой всех этих изменений является поток цифровой информации.

Применительно к государственному управлению в области взаимодействия с бизнес-структурами целесообразно говорить о некой информационной базе данных предпринимателей по направлениям их деятельности, готовых сотрудничать с органами государственной власти с целью совместного решения социальных и экономических проблем государства. Вместе с тем база данных, как постоянно дополняемый и изменяемый, но, по сути, статичный элемент, должен входить в более масштабную и гибкую информационную систему, некую «электронную нервную систему», способную мгновенно отреагировать на изменяющиеся условия [3]. Подобная информационная автоматизированная система должна обеспечивать: получение информации о возможных бизнес-участниках социальных и экономических проектов и программ в решении конкретных задач государства; коллективную работу с ней на всех уровнях государственного управления с разграниченным правом доступа и принятие решений на ее основе и т. п.

Участниками вышеописанной системы должны быть в первую очередь бизнес-структуры, которые способны и стремятся оказывать социальные услуги, выполняя, таким образом, социальную функцию, переданную им государством. Например, организации-аутсорсеры и организации внутреннего предпринимательства [1]. Такие организации имеют тенденцию со временем становиться по-настоящему «партнерскими» по отношению к органам власти, где партнерами могут быть как физические, так и юридические лица. Перспективной формой институализации «производства» организационных структур бизнеса, власти и общественности в области достижения социально и экономически значимых целей может стать «фабрика социального предпринимательства» [1].

Таким образом, на основе вышеописанной системы возможно создание сетевых бизнес-альянсов, способных объединяться по концептуальным направлениям для достижения поставленных социально и

экономически значимых целей. Стратегические бизнес-альянсы представляют собой долговременную и устойчивую кооперацию двух или более партнеров, объединенных для реализации единой цели. Формирование стратегических бизнес-альянсов между предпринимательскими структурами и органами государственной власти в области социального партнерства может стать инновационным направлением в развитии социально-ответственного взаимодействия власти, бизнеса и общественности.

В заключение важно отметить, что только системный подход к решению социально и экономически значимых задач может привести не просто к успеху, но к конструктивному и взаимовыгодному диалогу между всеми тремя сторонами – государством, бизнесом и общественностью, – направленному на долгосрочное и плодотворное сотрудничество. Вместе с тем, одним из сильнейших двигателей в решении этих задач являются новые идеи. Идеи, которые были ли способны изменить мир к лучшему, идеи, которые затем смогли бы обрести силу требований к практической политике и стали бы стандартами современности для государства, для работы бизнеса, для общественного развития и отношений между странами [4].

Литература

1. Высоцкая Н. В. От «фабрики социального партнерства» – к «фабрике социальных услуг»//МИР: Модернизация. Инновация. Развитие. № 4. М.: ОАО Агентство «Роспечать», 2010.
2. Высоцкая Н.В. Трансформация предпринимательства в постсоветской России: опыт, инновации и перспективы. М.: АП «Наука и образование», 2010.
3. Гейтс Б. Бизнес со скоростью мысли. М.: Эксмо, 2007.
4. Президент России выступил на открытии всемирного экономического форума в Давосе [Электронный ресурс]: текст выступления Д. А. Медведева. Электрон. дан. Давос, 2011. Режим доступа: <http://президент.рф/новости/10163>, свободный. Загл. с экрана
5. Социальный бизнес: новое предпринимательство [Электронный ресурс]: проект фонда региональных социальных программ «Наше будущее». Электрон. дан. М.: Информационно-аналитический портал Глоссарий. Режим доступа: <http://www.nb-forum.ru/glossary?liter=%d1>, свободный. Загл. с экрана.
6. Doing business 2011 report [Электронный ресурс] / A copublication of The World Bank and the International Finance Corporation. – Электрон. дан. – Washington, 2011. Режим доступа: <http://www.doingbusiness.org/>, свободный. Загл. с экрана.

Пономаренко А. И.
аспирант,
Сургутский государственный университет

Теоретические основы реализации инструментов внутреннего аудита в системе управления корпоративным объединением

Аннотация. В статье рассматривается авторская позиция по развитию теории внутреннего аудита, в рамках системы управления крупными объединениями в России в соответствии с программой их реформирования и развития ряда концептуальных положений по реализации инструментария внутреннего аудита.

Ключевые слова: внутренний аудит, корпоративное объединение.

The summary. In the article the author's position on the development of the theory of internal audit within the management of large associations in Russia in accordance with the program of reforming and development of conceptual tools to implement the provisions of the Internal Audit Department.

Keywords: internal audit, corporate.

Интерес к внутреннему аудиту в России стал проявляться, начиная с 2003—2004 годов. Необходимость законодательного регулирования внутреннего аудита организаций за рубежом осознали после ряда скандалов, связанных с корпоративным управлением. Приписки не выявленных, а то и просто сокрытых аудиторами активов на суммы более 12 миллиардов долларов обанкротившихся компаний Enron и WordCom подорвали доверие акционеров и собственников американских предприятий. Крах итальянского гиганта Parmalat после обнаружения в активах предприятия несуществующего банковского счета на сумму 3,9 миллиарда долларов показал акционерам, что Европа не застрахована от подобных потрясений [2]. Таким образом, в настоящее время вопрос о качестве финансовой отчетности остро стоит для всего финансового мира. В соответствии с законом, для публичных компаний был создан новый режим контроля и регулирования финансовой деятельности. Документ

внес существенные изменения в область управления и требований к раскрытию информации. Часть требований американского закона чуть позже перенеслась и в российское законодательство. Так, Приказом ФСФР РФ от 15 декабря 2004 года № 04-1245/пз-н «Об утверждении положения о деятельности по организации торговли на рынке ценных бумаг» впервые были введены требования по наличию комитета по аудиту совета директоров. Однако требования этих приказов обязательны только для тех компаний, акции которых котируются на бирже. Таким образом, за недолгую современную историю внутреннего аудита в России, его наличие в относительно полнофункциональном виде стало обязательным только для эмитентов акций. Для остальных компаний законодательные требования отсутствуют и для них внутренний аудит — частное дело владельцев бизнеса.

Следует отметить, что практика некоторых крупных российских холдингов последних 2—3-х лет показывает, что улучшение корпоративного управления начинает рассматриваться потенциальными инвесторами как важный ресурс повышения их конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности. На это есть ряд причин. Во-первых, следование принципам корпоративного управления создает позитивный имидж компании в глазах потенциальных инвесторов. Во-вторых, хорошее корпоративное управление снижает риски инвесторов и таким образом способствует привлечению средств. Самым действенным инструментом корпоративного управления по праву является внутренний аудит, предполагающий следующие действия:

- определение фактического состояния или действия управляемого звена системы управления организацией (объекта аудита);
- сравнение фактических данных с требуемыми, т.е. с базой для сравнения, принятой в организации, заданной извне либо основанной на рациональности;
- оценка отклонений, превышающих предельно допустимый уровень, и степени их влияния на аспекты функционирования организации;
- выявление причин данных отклонений.

По нашему мнению внутренний аудит — процесс, осуществляемый советом директоров, руководством и другим персоналом организации, направленный на обеспечение разумной и уверенности в том, что будут достигнуты цели организации по эффективности и экономичности операций, достоверности финансовой отчетности и соответствию деятельности организации, действующему законодательству.

Внутренний аудит – процесс, осуществляемый комитетом по внутреннему аудиту за финансово-хозяйственной деятельностью экономического субъекта всех уровней управления корпоративного образования. Кроме того под внутренним аудитом нами понимается контроль над осуществлением финансово-хозяйственной деятельности структурного подразделения и корпоративного объединения в целом.

В настоящее время можно выделить новые направления внутреннего аудита: аудит полномочий, аудит документального оформления и аудит сохранности.

Аудит полномочий представляет собой контроль, обеспечивающий выполнение только тех операций, которые действительно служат развитию организации. Такой аудит призван предотвращать злоупотребление и операции, в которых нет необходимости. Здесь также отслеживаются изменения и исправления учетных записей на предмет обязательного наличия соответствующих разрешений.

Аудит документального оформления предусматривает отражение всех разрешенных операций в учетных регистрах и создание условий для правильного оформления операций учетными записями.

Аудит сохранности способствует тому, чтобы принятое к учету имущество использовалось по назначению.

Классифицируя аудит, по времени его проведения, были выделены: предварительный, текущий и последующий. Предварительный аудит осуществляется до принятия управленческих по совершению конкретных хозяйственных операций. С его помощью должностные лица организации осуществляют анализ целесообразности предстоящих расходов с целью предупреждения незаконных и экономически нецелесообразных хозяйственных операций. Именно предварительный аудит, основанный на прогнозируемых результатах, способен в наибольшей степени обеспечить эффективность функционирования объекта управления.

Текущий аудит осуществляется непосредственно в процессе совершения различных хозяйственных операций и его целью является выявление в процессе хозяйствования отрицательных отклонений, которые в ходе предварительного или последующего контроля, как правило, не выявляются. В соответствии с Положением по ведению бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации важные функции предварительного и текущего аудита возложены на учетные службы различных экономических субъектов, в частности, на главного бухгалтера предприятия, за которым сохранена вторая подпись.

Последующий аудит осуществляется после совершения хозяйственных операций. Он основывается на данных, уже отраженных в первичных документах, регистрах бухгалтерского учета и отчетности. Целью такого аудита является проверка целесообразности и законности хозяйственных операций за определенный период, выявление недостатков, нарушений и злоупотреблений, допущенных в процессе осуществления деятельности. Резюмируя вышеизложенное, хотелось бы подчеркнуть, что приведенные выше определения характеризуют внутренний аудит и отражают содержание данной экономической категории.

Таким образом, анализ научных публикаций, мнений ученых по вопросам организации, сущности, объектов, субъектов и классификаций видов внутреннего аудита имеет существенное значение для определения основных направлений развития методологии и методики данного экономического инструмента системы управления в крупных корпоративных образованиях.

Используемые источники

1. <http://www.garant.ru>.
2. http://www.e-xecutive.ru/publications/aspects/article_965. Vinh Fan. Outsourcing. Примеры британских компаний.
3. Dittmar F, Shivdasani F (2003). Divestitures and Divisional Investment Policies faunal of Finance, P. 274.
4. Ришар Ж. Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия: Пер. с франц. / Под ред. Л. Л. Белых. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997.

Рвачев А. Л.
кандидат экономических наук,
Директор Института высоких технологий

Рекомендации по формированию региональных промышленных кластеров

Аннотация. В статье представлены рекомендации для органов государственной власти и местного самоуправления по формированию региональных промышленных кластеров. Работу над стратегиями по созданию и развитию региональных промышленных кластеров для привлечения иностранных инвестиций в экономику субъекта РФ, по мнению автора целесообразно вести в соответствии с определенным порядком действий, который должен составить семь шагов.

Ключевые слова: региональные промышленные кластеры; стратегическое планирование; иностранные инвестиции в экономике субъекта РФ.

The summary. In article recommendations for public authorities and local government on formation regional industrial clusters are presented. On creation and development regional industrial clusters for attraction of foreign investments into economy of the subject of the Russian Federation, according to the author it is expedient to conduct work on strategy according to a certain operations procedure which should make seven steps.

Keywords: regional industrial clusters; strategic planning; foreign investments into economy of the subject of the Russian Federation.

Целенаправленная деятельность по формированию региональных промышленных кластеров будет способствовать не только активному привлечению прямых иностранных инвестиций, но и станет важным фактором модернизационных преобразований и повышению уровня инновационного развития региональной экономики. Данную деятельность целесообразно проводить на основе разработки и реализации специальных программ пространственного развития территорий с использованием механизмов стратегического планирования.

При этом цель стратегического планирования будет состоять в создании стратегических и тактических планов действий органов государственной власти субъекта РФ на долгосрочную и среднесрочную

перспективу. Поэтому разработка новых и актуализация действующих программ по созданию региональных промышленных кластеров для привлечения инвестиций в экономику должна быть направлена на обеспечение следующих результатов:

- выработку системы целей и альтернатив по их достижению;
- формирование тактических мероприятий для достижения поставленных целей.

Для обеспечения эффективности стратегические планы развития территорий должны включать:

1. Долгосрочную программу создания региональных промышленных кластеров для привлечения инвестиций в экономику субъекта РФ (определяет стратегические приоритетные направления по созданию кластеров для привлечения иностранных инвестиций, а также предлагает альтернативные сценарии достижения поставленной цели).

2. Среднесрочные Программы по созданию региональных промышленных кластеров для привлечения инвестиций в экономику субъекта РФ (определяют приоритеты развития по конкретным направлениям).

3. Механизмы реализации (содержат инструментарий достижения поставленных в стратегиях и программах целей).

При этом процесс осуществления указанных выше мероприятий предполагает:

1. Постоянный анализ ситуации.
2. Контроль выполнения.
3. Корректировку с учётом, изменяющимся внешних и внутренних условий и ресурсов.

Работу над стратегиями по созданию и развитию региональных промышленных кластеров для привлечения иностранных инвестиций в экономику субъекта РФ целесообразно вести в соответствии с пошаговым порядком действий:

1 этап (шаг). Стратегический анализ ситуации с привлечением иностранных инвестиций и состояния инвестиционного климата в субъекте РФ. Выделяются следующие промежуточные работы:

- внутренний аудит и экспертная оценка ситуации с привлечением иностранных инвестиций в субъекте РФ;
- анализ внутреннего потенциала инвестиционной привлекательности субъекта РФ;
- комплексный анализ влияния внешних факторов на привлечение иностранных инвестиций в субъект РФ;

- оценка конкурентных возможностей и недостатков субъекта РФ, определение устойчивых конкурентных преимуществ;
- определение и анализ основных ограничений на процесс привлечения иностранных инвестиций в субъект РФ на среднесрочную и долгосрочную перспективу;
- проведение итогового семинара «Комплексный стратегический анализ ситуации с привлечением иностранных инвестиций и инвестиционного климата субъекта РФ» с целью презентовать результаты комплексного анализа субъекта РФ.

Итогом этапа станет оценка результатов и выявление факторов определяющих привлечение иностранных инвестиций и перспективы создания инвестиционных региональных промышленных кластеров в субъекте РФ.

2 этап (шаг). Выявление приоритетов при формировании региональных промышленных кластеров для привлечения иностранных инвестиций в экономику субъекта РФ на долгосрочную перспективу:

- выявление приоритетных направлений при формировании региональных промышленных кластеров для привлечения иностранных инвестиций в экономику (на основе SWOT-анализа);
- проведение итогового семинара «Приоритетные направления развития региональных промышленных кластеров в экономике субъекта Федерации» с целью презентовать результаты проведенного анализа и утвердить приоритетные направления.

3 этап (шаг). Разработка основных положений стратегии создания и развития региональных промышленных кластеров для привлечения иностранных инвестиций в экономику субъекта РФ:

- определение образа будущего, миссии, стратегических целей и направлений создания и развития региональных промышленных кластеров для привлечения инвестиций;
- разработка альтернативных сценариев стратегии создания и развития региональных промышленных кластеров для привлечения инвестиций;
- выбор и обоснование рамочного сценария создания и развития региональных промышленных кластеров в субъекте РФ на долгосрочную и среднесрочную перспективу и сроков его реализации;
- проведение итогового семинара «Разработка иерархической системы стратегических целей и обоснование рамочного сценария развития региональных промышленных кластеров для привлечения иностранных инвестиций в субъекте РФ» с целью

утвердить миссию, стратегические цели, задачи и приоритетные направления достижения, которых обеспечит создание развитие данных региональных промышленных кластеров в субъекте РФ на долгосрочную и среднесрочную перспективу;

- экспертная поддержка при согласовании стратегии создания и развития региональных промышленных кластеров для привлечения иностранных инвестиций в субъекте РФ на долгосрочную перспективу и среднесрочную перспективу в федеральных и региональных органах власти.

4 этап (шаг). Формирование концепции и основных направлений реализации программ создания и развития региональных промышленных кластеров для привлечения иностранных инвестиций в субъекте РФ:

- в рамках стратегического выбора определение целей, задач, сроков и этапов реализации программы по выбранному приоритетному направлению;
- разработка системы программных мероприятий;
- определение совокупности организационных, правовых преобразований (структуры программы) на среднесрочную перспективу, выполнение которых обеспечит реализацию среднесрочных планов в рамках выбранных приоритетных направлений;
- экспертная поддержка при согласовании стратегии и программ на долгосрочную перспективу и среднесрочную перспективу в федеральных и региональных органах власти;
- разработка и согласование механизмов и сроков реализации программы — определение объемов и источников финансирования программных мероприятий, описание основных механизмов (порядок финансирования, институциональные преобразования и т.д.) реализации программы, составление сетевых графиков реализации программы;
- проведение итогового семинара «Программа создания и развития региональных промышленных кластеров на среднесрочную перспективу» с целью ее дальнейшего утверждения.

5 этап (шаг). Определение приоритетных направлений и программ деятельности органов власти субъекта РФ, разработка рекомендаций органам местного самоуправления:

- определение приоритетных направлений в деятельности органов власти, которые ориентированы на достижение целевых параметров стратегии создания и развития региональных промышленных кластеров для привлечения иностранных инвестиций;

- анализ и оценка ограничений, которые связаны с реализацией поставленных целей, задач и ресурсного потенциала органов власти субъекта Федерации;
- разработка программ и системы мер государственного управления по реализации поставленных целей и задач;
- разработка механизмов и сроков реализации каждой программы;
- разработка унифицированного механизма административного и общественного контроля над реализацией программ;
- проведение итогового семинара «Приоритетные направления и программы деятельности органов власти субъекта Федерации» с целью утвердить приоритетные направления и программы деятельности органов власти субъекта Федерации, которые обеспечат создание и развития региональных промышленных кластеров для привлечения иностранных инвестиций в экономику субъекта РФ на долгосрочную и среднесрочную перспективу.

6 этап (шаг). Подготовка презентационных документов:

- подготовка электронной презентации стратегии создания и развития региональных промышленных кластеров для привлечения иностранных инвестиций в экономику субъекта Федерации на долгосрочную перспективу;
- подготовка электронной презентации программ по приоритетным направлениям создания и развития региональных промышленных кластеров для привлечения иностранных инвестиций в субъекте РФ на среднесрочную перспективу;
- подготовка электронной презентации приоритетных направлений и программы деятельности органов власти субъекта РФ на долгосрочную и среднесрочную перспективу;
- подготовка проекта доклада Правительству РФ о результатах и основных направлениях деятельности администрации (правительства) субъекта РФ.

7 этап (шаг). Сопровождение и методическое обеспечение процесса и механизмов реализации стратегии и программ развития:

- содействие в формировании нормативно правовой базы для реализации стратегии и соответствующих программ;
- содействие в формировании институтов развития;
- разработка и внедрение механизмов бюджетно-налогового регулирования;

- формирование эффективных механизмов сопровождения и контроля над результатами процесса и механизмами реализации принятых стратегии и программ.

В заключение отметим, что если рекомендации по совершенствованию деятельности направленной на формирование инвестиционных региональных промышленных кластеров в субъектах РФ будут иметь фундаментальную, четко проработанную основу в виде стратегического планирования. То это позволит существенно улучшить ситуацию с привлечением иностранных инвестиций в субъекты РФ и будет способствовать трансформации экономики регионов с учетом необходимости ее модернизации и переходу к инновационной модели развития.

Репкина О. Б.
кандидат экономических наук, доцент,
Российская академия предпринимательства

Факторы конкурентоспособности предпринимательских структур в современных российских условиях

Аннотация. Низкая конкурентоспособность отечественных товаров является не только интегральным показателем экономического уровня развития страны, но и условием выхода их в мировую рыночную экономику. Повышение конкурентоспособности — это стратегическая задача любого участника рынка и основной критерий их эффективности. Определив особенности предпринимательских организаций, в работе рассматриваются основные факторы их конкурентоспособности, параметры конкурентоспособности продукции и конкурентоспособности организаций и делаются выводы о необходимости управления ими.

Ключевые слова: конкурентоспособность, предпринимательские организации, рыночные условия.

The summary. Low competitiveness of domestic goods is not only an integral indicator of economic level of development, but also a condition of their release into the global market economy. Increased competitiveness — this is a strategic objective of any market participant, and the main criterion of their effectiveness. Defining characteristics of business organizations in the work examines the main factors of competitiveness, the parameters of competitiveness and competitiveness of organizations and draws conclusions about the need to manage them.

Keywords: competitiveness, business organizations, the market conditions.

Хозяйственный комплекс России функционирует в сложной экономической ситуации. Дефицит ресурсов, жесткая конкуренция, экономические кризисы заставляют всех участников экономических процессов минимизировать затраты и жестко оценивать эффективность работы.

Низкая конкурентоспособность отечественных товаров является не только интегральным показателем экономического уровня развития страны, но и условием выхода их в мировую рыночную экономику.

Повышение конкурентоспособности – это стратегическая задача любого участника рынка и основной критерий их эффективности.

Анализ, оценка и прогнозирование конкурентоспособности предприятия являются критериями устойчивости и выживаемости предприятия в рыночной среде. В современной конкурентной борьбе при всей ее масштабности, динамизме и остроте выигрывают те, кто анализирует и борется за свои конкурентные позиции. Наиболее динамичными и адаптивными в этих условиях являются предпринимательские структуры. Организация управления и планирование их деятельности основывается на результатах анализа конкурентоспособности, что позволяет повысить их конкурентные преимущества, а значит повысить гибкость и выживаемость, как на внутренних, так и на внешних рынках.

Конкуренция – экономический процесс взаимодействия, взаимосвязи борьбы ... при реализации продукции ... борьба фирм за ограниченный объем платежеспособного спроса потребителей, ведущаяся фирмами на доступных им сегментах рынка. [1, 87]

Товар является основным элементом рынка, в котором находят отражение все особенности и противоречия рыночных отношений. Действенность факторов, определяющих позицию рыночного субъекта, проверяется по результатам конкурентного соперничества товаров в условиях рыночного механизма. Товар должен обладать определенной конкурентоспособностью, как по степени соответствия конкретной общественной потребности, так и по затратам на ее удовлетворение. Он должен соответствовать условиям рынка и конкретным требованиям потребителей.

Конкурентоспособность товара можно определить как совокупность потребительских свойств товара, определяющую его отличие от других товаров по степени и уровню удовлетворения потребности покупателя и затратам на его приобретение и эксплуатацию. [5, 40]

В целом конкурентоспособность предприятия выражается в отличии его развития от развития других участников рынка по степени удовлетворения потребностей своими товарами и по эффективности деятельности, и, характеризует возможности и динамику приспособления предприятия к условиям рыночной конкуренции.

Оценка конкурентоспособности предприятия довольно сложна и складывается из разнообразных факторов, но ее проведение необходимо для разработки стратегии фирмы, оценки перспектив продажи конкретных видов продукции, формированию номенклатуры товаров, установлению цен и т. д.

Основное отличие конкурентоспособности товара от конкурентоспособности предприятия заключается в их масштабности и растяженности во времени. Несмотря на то, что конкурентоспособность предприятия определяется конкурентоспособностью его товаров, но поскольку деятельность предприятия связана с выпуском и реализацией ряда товаров, то конкурентоспособность товара, которая может определяться в любой малый с экономической точки зрения промежуток времени, вовсе не гарантирует конкурентоспособность самого предприятия.

Следующее отличие связано с тем, что оценку деятельности предприятия дают не только потребители, но и сами предприниматели. Определяя конкурентоспособность товара потребитель вовсе не интересуется затратами на его производство, во время как предприниматель решает вопрос о выгодности производства данного товара в данных условиях. Взгляд предпринимателя намного сложнее и конкурентоспособность продукции оценивается им по целому ряду показателей, включающих потребительские, функциональные и стоимостные характеристики изделия.

Таким образом, конкурентоспособность товара – это и предпосылка и основной результат реализации конкурентоспособности предприятия. В то же время конкурентоспособность предприятия является не только результатом конкурентоспособности продукции, но и совокупности социально-экономических и организационных факторов и методов деятельности предприятия.

При оценке конкурентоспособности продукции нужно опираться на оценку потребителя, учитывать потребности реальных и потенциальных покупателей, потребительский эффект, а также требования рынка.

Оценка конкурентоспособности продукции – это относительный показатель, который определяется в соответствии с товарной политикой фирмы, рыночными условиями и положением данного товара на рынке.

Основными параметрами конкурентоспособности продукции являются:

- технические параметры: имидж товара, торговая марка, эргономические и эстетические качества, нормативные параметры, параметры назначения и качества и т.д.;
- коммерческие параметры связаны с организацией торговли и послепродажным обслуживанием;
- экономические параметры формируют цену потребления.

Оценка соответствия технического уровня товара, его качества и надежности современным требованиям рынка определяют технические показатели товара.

В современных условиях все большее значение приобретает не столько ценовая составляющая конкуренции, сколько показатель качества, как степень соответствия установленным нормам и стандартам и приближение свойств продукции к требованиям потребителей. Поскольку запросы потребителей разнообразны, поэтому возможно проводить лишь относительную оценку уровня конкурентоспособности продукции в сравнении с продукцией конкурентов по отношению к конкретной потребности. На практике трудно четко определить потребность, поскольку такая информация требует серьезных рыночных исследований. Поэтому нередко обращаются к методу сравнения с существующими характеристиками продукции, принятой за образец. В результате можно сделать вывод о степени соответствия анализируемой продукции с выделенным объектом рынка, как по качественным, так и по количественным характеристикам.

Рассматривая предпринимательские организации нужно отметить, что они стремятся производить «нестандартные», не имеющие аналогов продукты. Соответственно применяемые в стандартных ситуациях методики оценки конкурентоспособности продукции здесь не работают. Из-за трудности определения степени удовлетворения запросов потребителей новыми товарами, функции, которую они должны выполнять и конкретных условий их существования, подобные продукты нередко оказываются невостребованы рынком.

Качество как фактор конкурентоспособности продукции состоит из ее технического уровня и отражает полезность для потребителя через реализуемые свойства, а совокупность качественных и стоимостных особенностей товара определяет его конкурентоспособность.

К основным экономическим условиям конкурентоспособности можно отнести не только ценовые показатели, но и показатели, характеризующие условия поставок и платежей за поставляемые товары, а также особенности конкурентов и потребителей, налоговой и таможенной системы и т. д.

«Под факторами конкурентоспособности можно понимать те явления и процессы производственно-хозяйственной деятельности предприятия и социально-экономической жизни общества, которые вызывают изменение абсолютной и относительной величины затрат на производство, а в результате – изменение уровня конкурентоспособности предприятия» [3, 53].

Серьезная работа по исследованию факторов конкурентоспособности предприятия была проведена М. Портером. Он выделял основные и развитые, а также естественные и искусственно созданные фак-

торы конкурентоспособности. Первая группа связана с объективными условиями существования предприятия, которые являются основой для более качественных развитых факторов, куда относятся: использование высокотехнологичных производств, высококвалифицированные кадры, современная структура обмена информацией.

В целом все влияющие факторы можно поделить на внутренние и внешние. А конкурентоспособность предприятия определяется взаимодействием внутренних (производственная деятельность предприятия, организация сбыта и продвижения товара на рынке, финансовое положение предприятия) и внешних (социально-экономические и организационные отношения) факторов.

Предприятие должно обеспечить себе конкурентоспособность по таким факторам как: качество, цена, финансы, торговля и послепродажное обслуживание.

Все перечисленные выше составляющие конкурентоспособности в той или иной мере поддаются количественным измерениям, а потому относительно легки для анализа и реализации конкретных мер, согласно выбранной предприятием стратегии.

Существует также группа факторов, которые практически невозможно «посчитать» и трудно учесть их влияние на конкурентоспособность конечного продукта. Сюда можно отнести: желание сотрудников трудиться и их индивидуальные непрофессиональные навыки организации труда, менталитет и традиции, открытость для обратной связи с потребителями, открытость внешнему миру, общие тенденции на рынке рабочей силы, уровень корпоративной культуры и т. д.

До сих пор не существует разработанных методик для изучения подобных факторов, поэтому их влияние оценивается каждым предпринимателем индивидуально, что в целом снижает эффективность процесса, поскольку он полностью определяется субъективными показателями.

Конкурентоспособная продукция отражает состояние внутренней среды предприятия (эффективность работы всех подразделений) и способность своевременной и адаптивной реакции на изменения внешней среды. Адаптация в подобных ситуациях означает способность приспособления к изменениям конъюнктуры рынка, социально-политическим условиям, а также возможность реализации нововведений технического и организационного характера.

Несмотря на то, что адаптивность – очень важное качество предприятия, без которого невозможно существование в условиях свободной конкуренции, но, наряду с конкурентными преимуществами, –

это лишь предпосылка для конкурентоспособности продукции. При неэффективной экономической деятельности эти преимущества не способны обеспечить конкурентоспособность предприятия.

Таким образом, конкурентоспособность предприятия зависит от конкурентоспособности его товаров на внешнем внутреннем рынке, особенностей рынка и конкурентными позициями участников рыночных отношений.

Конкуренция — не только механизм регулирования рыночной экономики, но и поле боя самостоятельных экономических субъектов за потребителей с целью получения более высоких доходов. Предпринимательские структуры в этой борьбе являются полноправными субъектами и в то же время при эффективном управлении способны добиваться больших конкурентных преимуществ за счет повышенной динамичности, адаптивности и предпринимательского стиля поведения.

Управление конкурентоспособностью предприятия должно затрагивать как внутреннюю среду: ресурсосбережение, повышение качества, так и изучение рынка и затрагивать все функции управления.

Стратегия поведения организации должна учитывать особенности внешней среды, тенденции ее развития и место, занимаемое в ней данной организацией. Это необходимо не только для более эффективного использования потенциала организации, но и для определения угроз и возможностей, которые организация должна учитывать при выделении и выполнении целей и задач своего развития.

Способность реагировать на изменения внешней среды — это не только составляющая успеха, но и условие реализации стратегии развития. Выбор же стратегии связан с имеющимися у компании конкурентными преимуществами.

Возможности рынка и угрозы внешней среды создают условия для разработки наступательных мероприятий по реализации наиболее предпочтительных в данных рыночных условиях возможностей и защиты долгосрочных конкурентных позиций.

Возможность организации проводить в жизнь выбранную стратегию помогает максимально задействовать имеющиеся знания и навыки, позволяет получать преимущества в конкурентной борьбе.

Основная задача менеджмента заключается в поддержании баланса между организацией и внешней средой, а в долгосрочной перспективе — добиваться устойчивого существования организации в условиях конкурентного взаимодействия с другими организациями.

Обращая более пристальное внимание на предпринимательские структуры можно отметить, что малое предпринимательство находит-

ся в особом положении по сравнению с другими предпринимательскими организациями. Они больше всех подвержены любым, даже незначительным изменениям внешней среды и, в то же время, находясь в непосредственном с ней контакте, быстрее всех проводят адаптационные мероприятия. Такое положение приводит к большой уязвимости малых предпринимательских структур, что в совокупности с ограниченностью ресурсов создает непростые условия для выживания. Именно поэтому малое и среднее предпринимательство ожидает от Российского Правительства в первую очередь отсрочку налоговых платежей (или налоговые каникулы), стабильность тарифов и возможности льготного кредитования.

Внешняя среда очень динамична, причем изменения здесь могут приводить как к желательным, так и к нежелательным последствиям для организации. Чтобы выжить предприятия должны уметь предвидеть возможные трудности и новые возможности.

Стратегическое управление внешней среду рассматривает с точки зрения выделения ближнего и дальнего кольца окружения по степени воздействия на организацию. А анализ внешней среды проводится для выявления возможностей и угроз, которые могут возникнуть в отношении организации, а также сильных и слабых сторон, которыми обладает организация. Все это для того, чтобы выработать эффективную стратегию взаимодействия с внешней средой.

В стратегическом управлении разработаны такие приемы анализа внешней среды, как метод SWOT-анализа, PEST-анализа, матрицу БКГ, SMART-анализ и др. Однако, практически каждый метод имеет какие-либо недостатки.

SWOT-анализ является широко распространенным подходом, позволяющим совместно рассмотреть внутреннюю и внешнюю среду организации. Здесь предполагается выделение сильных и слабых сторон, возможностей и угроз, а затем установление цепочек связей между ними, что, в дальнейшем, может использоваться для формулирования стратегии развития. Слабостью SWOT-анализа является то, что отображенные возможности и угрозы могут переходить в свою противоположность, а неиспользованная возможность может стать угрозой в лице конкурента при том, что анализ и сделанные выводы нередко носят субъективный характер из-за отсутствия возможности количественной оценки многих показателей.

PEST-анализ связан с оценкой политических, экономических, социальных и технологических аспектов внешней среды, но практи-

ческая деятельность выходит за рамки этих четырех систем, а индивидуальность каждой отдельной организации, особенно предпринимательской, приводит к необходимости выделения своего особого набора ключевых факторов. Таким образом, PEST-анализ не позволяет получить полную картину положения организации во внешней среде.

Матрица БКГ (на основе Бостонской матрицы) связана с концепцией жизненного цикла товара, на первый план выдвигается финансовое состояние взаимодействия, предпочтительность выбираемых финансовых решений и приоритет распределения ресурсов для разных подразделений организации. Однако данная матрица аналитически не закончена, слишком приближительна (из-за малого разнообразия показателей), что может привести к ошибочным выводам по результатам исследования.

SMART-анализ предполагает разработку целей по критериям достижимости, конкретности, измеримости с учетом месса и времени. Такая матрица позволяет определить план действий путем выделения целей и проблем. Основное ограничение здесь связано с количеством целей на каждом уровне. Последовательная оценка целей по совокупности критериев в общих чертах отражают характеристики целей.

Организации должны не только постоянно учитывать, но и реагировать на изменения внешней среды. В то же время любые организации, и особенно предпринимательские, сами служат источником изменений внешней среды, выпуская новые виды продукции или оказывая новые виды услуг, используя новые виды сырья или материалов, вводя новые технологии и реализуя достижения науки и техники.

Литература

1. Багиев Г. Л., Тарасевич В. М., Анн Х. Маркетинг: Учебник для ВУЗов/Под общ. ред. Г. Л. Багиева. М.:ОАО «Изд-во «Экономика», 2006. С. 87–89.
2. Кроткова А. М., Еленева Ю. Я. Конкурентоспособность предприятия: подходы к обеспечению, критерии, методы оценки.//Маркетинг в России и за рубежом. 2006. № 6. С. 59–64.
3. Попова Е. В., Фасхиев Х. А. Как изменить конкурентоспособность предприятия?//Маркетинг в России и за рубежом. 2003. № 4. С. 53–68.
4. Портер М. Конкуренция: Уч. пособие/Пер. с англ.М.: Издательский дом «Вильямс», 2005.
5. Трибилин А. Конкурентоспособность – главный фактор эффективности производства //АПК. 2002. № 12. С. 39–46.

Соловьева О. А.
кандидат экономических наук, доцент,
Российская академия предпринимательства,
филиал (г. Челябинск)

Теоретическое обоснование государственного регулирования рыночной экономики

Аннотация. В статье систематизированы и изложены основные теоретические взгляды на государственное регулирование рыночной экономики в рамках экономической теории, что обосновывает необходимость государственного «присутствия» на рынке в современных социально-экономических условиях

Ключевые слова: экономическая теория, государственное регулирование, рыночная экономика, стратегия, функции

The summary. In clause the basic theoretical sights at state regulation of market economy within the limits of the economic theory that proves necessity of state «presence» in the market in modern social and economic conditions are systematized and stated.

Keywords: the economic theory, state regulation, market economy, strategy, functions.

Современная экономическая теория сформировалась в три этапа, которые соответствовали переломным периодам в становлении цивилизованной («регулируемой») рыночной экономики.

Каждый период характеризовался рождением новых форм в организации рыночной экономики, модернизируя механизм ее функционирования. Появление таких организационно-экономических форм трансформируется для экономической теории в проблематику, которая стимулирует создание различных концепций. Новизна этих концепций носит относительный характер, так как в методологическом арсенале экономической науки всегда сохраняется значительное число невостребованных («преждевременных») идей, детальная разработка которых зависит от потребностей экономической практики. Поскольку экономическое сознание отстает от реальных изменений, то

движение экономической мысли неизбежно становится выражением периодически возникающего теоретического кризиса.

Современная экономическая теория («экономикс») возникла в ходе мирового экономического кризиса 30-х гг. XX в., отразившего качественные изменения в рыночной экономике. Именно Великая депрессия и обнаружила историческую ограниченность ранее господствовавшей классической школы. Концептуальное содержание классической школы можно свести к трем пунктам: требование невмешательства государства в экономику; гимн свободной конкуренции; ставка на ценовой механизм установления рыночного равновесия.

Таким образом, классическая теория — это теория саморегулирующейся рыночной экономики. Отличие поздней классической теории от ранней состояло в том, что классика в изнурявшем экономическую теорию споре «стоимость» иди «полезность», выбрала полезность¹.

В экономической литературе двадцатые годы XX в. в США получили название «периода процветания» («процветания»), когда обозначилась реальность «общества всеобщего изобилия», когда даже автомобиль стал товаром массового потребления, что прочно подтверждало правоту неоклассической модели рыночной экономики.

Потрясение 30-х гг., охватившее все рыночно развитые страны мира, означало, что та рыночная экономика, модель и принципы которой отстаивала неоклассическая школа, и суть которой состояла в традиционном еще с XVIII в. лозунге: «Лессэ фэр!» (поэтому она получила название «неоклассика»), устарела и безвозвратно уходит в прошлое.

Урок великого кризиса, переведенный в плоскость экономической теории, требовал осознания невозможной для «неоклассических» экономистов перемены. Перемены в том, что рыночная экономика, материальную основу которой образует крупное промышленное производство, утрачивает способность к саморегулированию. Потому что крупное индустриальное производство объективно порождает тенденцию к монополизму, а монополизм — это определенный подрыв основ рыночной экономики, ибо монополизм ограничивает свободную конкуренцию и свободное ценообразование (советская экономика была разрушена именно абсолютной государственной монополией).

Но от монополизма (который зародился еще в конце XIX в.) уже нельзя было избавиться, поскольку он превратился в имманентную для «индустриальной» рыночной экономики тенденцию. Монополизм

¹ Краткая экономическая энциклопедия / под ред. Г. С. Вечканова. СПб.: ТОО ТК «Петрополис», 1998. С. 34.

можно было только сдерживать и регулировать. Степень такой деятельности и характеризует степень цивилизованности современной рыночной экономики.

Концепция обуздания монополизма (и в этой мере – сохранения рыночной экономики) представлена в теории Кейнса. Кейнсианство знаменовало переход к принципиально новому пониманию рыночной экономики – к тому, что рыночная экономика нуждается в регулировании и что это регулирование может осуществить только государство. Поэтому суть кейнсианства сводится к определению: это теория государственно-регулируемой рыночной экономики. Но кейнсианское государственное регулирование имело целью сохранение рыночной экономики (конкуренции и свободного ценообразования), то есть не порывало с классической традицией. Иными словами, это было «наступление» на рыночную экономику, но во имя ее сохранения. Ф. Рузвельт с его «новым курсом» воплощал «кейнсианский» тип защитника рыночной экономики.

В середине 70-х гг. прошлого века кризис настиг уже и государственно регулируемую рыночную экономику, а, следовательно, и кейнсианскую модель рыночной экономики. Причина этого кризиса – чрезмерное государственное вмешательство в экономику. В этих условиях консерваторы в Англии и сторонники «рейганомики» в США сделали ставку на политику деэтизации (разгосударствления). Теперь потребовалась новая концепция, которая, сохраняя регулируемый характер рыночной экономики, помогла бы государству найти современный «экономический» механизм своего вмешательства в экономику, одновременно усовершенствовав «административный». Именно эту задачу выполнила широко известная сегодня монетаристская концепция. Она не отрицала необходимости государственного вмешательства в экономику и сводила это к «косвенному» вмешательству, через регулирование денежной сферы².

Таким образом, стратегической проблемой современной экономической теории является определение оптимального соотношения «государства» и «рынка» в данных исторических обстоятельствах. Все сменявшие друг друга на протяжении XX в. концепции экономики отличались изменением приоритетов между «государственным» и «рыночным» началами экономики.

² Иноземцев, В. Л. Пределы догоняющего развития / В. Л. Иноземцев. М.: Экономика, 2000. С. 17.

Это значит, что при внешней противоречивости неоклассической, кейнсианской и монетаристской теорий каждая из них являлась «парадоксальным» продолжением предыдущей, с учетом, однако, изменившихся исторических обстоятельств. Более того, три теории обнаруживают свое методологическое родство: все концепции преследовали одну и ту же цель — реализацию социального потенциала рыночной экономики; все концепции исходили из приоритета обще рыночных ценностей (индивидуальность, конкуренция, цена); все концепции опирались на одни и те же исходные положения — ограниченность, выбор, рациональность, альтернативность, предельность и равновесие.

Отсюда следует, что кейнсианство есть неоклассика в координатах экономических реалий 30-х гг., а монетаризм — кейнсианство в экономических реалиях 70-х гг. (тем более, что ни одна новая концепция не отбрасывала теоретические достижения предшествующей).

Следовательно, как бы ни менялись аспекты и оценки в рамках неоклассики, кейнсианства и монетаризма, главными элементами предмета современной экономической теории оставались: механизм рынка (конкуренция и ценообразование); монополизм; экономический потенциал государства.

Государство как рыночный субъект характеризуется:

1. Регулирующий субъект. Роль государства в механизме рыночной экономики — основная проблема современной экономической теории. Дело в том, что исходный пункт становления рыночной экономики — ее освобождение от удушающих пут государства. Долгое время невмешательство государства в сферу частного бизнеса оставалось условием реальности рыночной экономики как системы свободного предпринимательства. Однако с 30-х гг. XX в. (со времени Великой депрессии) рыночная экономика (из-за монополизма) потребовала активного государственного регулирования как условия ее социальной эффективности. Кейнсианство и стало концепцией государственного регулирования рыночной экономики, инструментом — «фискальная» (налогово-бюджетная) политика. Такой инструмент оказался малоперспективным в рыночной экономике.

Поэтому с 70-х гг. сформировался новый подход — монетаризм, который не отрицая необходимости государственного регулирования, пытается найти более «тонкий» экономический механизм государственного регулирования (денежно-кредитная политика)³. Проблема роли

³ Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилина. М.: Фонд Правовая культура, 1994. С. 8.

государства в регулировании экономики порождена постоянными изменениями в экономике, которые требуют соответствующих действий в масштабах и инструментах государственного регулирования. Кейнсианство — это «вмешательство», «хирургия», а монетаризм — «регулирование», «терапевтическое лечение».

2. Внерыночное происхождение государственного дохода. «Рыночным» является такой экономический субъект, который получает постоянный доход, за счет этого осуществляет свои расходы. Следовательно, государство в той мере включено в рыночную экономику, в какой располагает доходом и производит расходы. Природа государственного дохода уникальна — если исключить ограниченную сферу государственного предпринимательства, то доход государства возникает как результат неэкономических действий, а как следствие перераспределения части доходов «первичных» рыночных субъектов (домохозяйств и фирм) в пользу государства. Это позволяет квалифицировать государство как «вторичный», «производный» рыночный субъект, экономическая стабильность которого всецело зависит от частного бизнеса.

Доход государства — не третий (наряду с доходами домохозяйств и фирм) самостоятельный элемент, не особое слагаемое общественного дохода, а принудительно обособляемая (в результате налогообложения) часть первичных рыночных доходов, созданных без, а часто — и вопреки интересам государства. Вот почему государство заинтересовано в росте доходов фирм и домохозяйств, так как их доходы — единственный источник налогового дохода государства.

3. Императивный статус государства. Государство — единственный субъект в рыночной экономике, требования которого обязательны для всех негосударственных субъектов. Эта обязанность жизненно необходима системе свободного предпринимательства, так как создает «единые правила» (но возможны и «льготы» в пользу государства) поведения для всех рыночных субъектов. Императивность придает государственному доходу «обязательный» характер.

Основной механизм экономического вмешательства государства — налоги, закупки и платежи:

а) налоги — объективная необходимость, но их пределы — проблема, поскольку они непосредственно сказываются на эффективности частного бизнеса;

б) трансфертные платежи — перераспределение части налоговых доходов государства (налоги платят все домохозяйства и фирмы) в пользу определенных социальных групп; следовательно, трансфертные платежи не увеличивают национальный продукт, но изменяют структуру личного потребления, а тем самым и структуру производства;

в) правительственные закупки также изменяют структуру производства в пользу прироста общественно значимых благ, но при этом увеличивают национальный продукт.

В начале XX в. экономическая роль государства стала настолько значимой, что первая половина нашего столетия вошла в историю как эпоха государственно-монополистического капитализма (ГМК).

Государство всегда выступало особым экономическим субъектом, участвуя в экономической жизни общества. Оценка меры и последствий такого участия была и остается дискуссионным вопросом экономической науки. Современная экономика, преодолев альтернативы социального состояния (или капитализм, или социализм), является социально-рыночной (смешанной).

Неконтролируемые рыночные процессы разрушительны для общества и природы. Поэтому рыночная экономика, более чем любая иная, нуждается в регулировании. Роль регулирующего центра может выполнить только государство (правительство) – институт, представляющий все общество и обладающий правом внеэкономического вмешательства в экономические отношения. В самом общем виде государственное регулирование экономики можно определить как целенаправленное воздействие государства на воспроизводство общественного капитала. Задача состоит в том, чтобы найти оптимальную меру и наиболее эффективные формы государственного регулирования экономики, которые, не разрушая ее рыночную природу, в то же время обеспечили бы рыночной экономике максимальную социальную эффективность. Постоянное изменение конкретных экономических обстоятельств, превращает эту задачу в «вечную» проблему.

Пытаясь компенсировать несовершенство рынка, государство прибегает к различным способам и методам, выбирая наиболее необходимые для решения той или иной задачи. Важнейшая из этих задач – устранение последствий, порождаемых слабостями (несовершенством) рынка.

Для противодействия монополизации рынков и защиты конкуренции государство:

- разрабатывает законы, на основе которых можно выявлять и наказывать фирмы, уличенные в монополизации;
- создает организации, которые следят за развитием событий на рынках и выявляют случаи их монополизации (в России такую деятельность ведет Государственный антимонопольный комитет);
- помогает созданию новых фирм, которые могут противодействовать монополизации рынков или разрушить ее (этим в на-

шей стране занимается Комитет по поддержке предпринимательства).

Для создания общественных благ не на коммерческой основе государство:

- формирует систему законов, защищающих имущественные права и интересы граждан и фирм (именно к такой категории юридических документов относится Гражданский кодекс);
- создает организации, обеспечивающие проведение законов в жизнь и наказание тех, кто их нарушает (суды, прокуратуру, милицию, следственные органы, государственный банк, организуемый денежное обращение в стране);
- осуществляет деятельность по формированию общественных благ (например, создает армию, пограничную и таможенную службу, «скорую помощь» и т. д.)⁴.

Решая задачу регулирования проблем, связанных с возникновением внешних эффектов, государство:

- формирует систему законов, позволяющих единообразно решать конфликты, связанные с возникновением внешних эффектов (например, законы об охране окружающей среды);
- создает организации, которые отслеживают ситуации возникновения внешних эффектов и оперативно принимают предусмотренные законом меры (например, облагают штрафом или даже приостанавливают деятельность предприятий, загрязняющих окружающую среду);
- стимулирует деятельность по сокращению нежелательных (негативных) внешних эффектов (например, предоставляет различного рода льготы предпринимателям, активно создающим очистные сооружения или системы замкнутого цикла производства).

В целях смягчения неравенства доходов и богатства государство создает и реализует: систему прогрессивного налогообложения доходов; механизм налогообложения имущества, находящегося в личной собственности граждан или получаемого ими по наследству; программы социальных трансфертов (пособий) за счет средств от налогообложения⁵.

⁴ Бевентер, Э. Основные знания по рыночной экономике / Э. Бевентер, Й. Хампе. М.: Республика, 1993. С. 5.

⁵ Був, М. Трансформационный спад и предпосылки роста в России / М. Був, Е. Вострокнутова, В. Матвеевко. М.: РПЭИ, 1998. С. 16.

Неизбежность государственного регулирования рыночной экономики постоянно порождает директивное решение многих экономических проблем. Результат такого «административного» решения оборачивается лишь видимостью преодоления кризисных экономических ситуаций, хотя в некоторых сферах такой приоритет государственного воздействия необходим и эффективен.

Общая стратегия государственного регулирования рыночной экономики базируется на следующих принципах:

1. При прочих равных условиях предпочтение следует отдавать рыночным формам организации экономики. На практике это означает, что государство должно финансировать только те социально значимые отрасли, которые не привлекают частный бизнес.

2. Государственное предпринимательство должно не конкурировать, а помогать развитию частного бизнеса. Игнорирование этого принципа способно привести к искусственному доминированию государственных предприятий над частными.

3. Государственная финансовая, кредитная и налоговая политика должна способствовать экономическому росту и социальной стабильности.

4. Государственное вмешательство в рыночные процессы тем эффективнее, чем в более «рыночную» форму оно облачено.

5. Особую значимость регулирование государства приобретает в период общехозяйственных кризисов, а также в сфере межгосударственных экономических отношений (импортно-экспортные операции, международная специализация производства, валютные отношения).

Таким образом, современная рыночная экономика является государственно регулируемой. Более того, именно государство превратилось сегодня в гаранта стабильности, оптимальности и цивилизованности рыночной экономики.

Литература

1. Бевентер, Э. Основные знания по рыночной экономике / Э. Бевентер, Й. Хампе. М.: Республика, 1993.
2. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азрилина. М.: Фонд Правовая культура, 1994.
3. Бувев, М. Трансформационный спад и предпосылки роста в России / М. Бувев, Е. Вострокнутова, В. Матвеевко. М.: РПЭИ, 1998.
4. Иноземцев, В. Л. Пределы догоняющего развития / В. Л. Иноземцев. М.: Экономика, 2000.
5. Краткая экономическая энциклопедия / Под ред. Г. С. Вечканова. СПб.: ТОО ТК «Петрополис», 1998.

Усенко Е. Д.
аспирант,
Российская академия предпринимательства

Особенности современных циклов

Аннотация. В статье представлен анализ причин возникновения и особенностей протекания экономических кризисов, а также показаны особенности современных экономических циклов.

Ключевые слова: мировой экономический кризис, современный экономический цикл, фазы цикла, промышленное производство.

The summary. In article the analysis of the reasons of occurrence and features of course of economic crises is presented, and also features of modern business cycles are shown.

Keywords: world economic crisis, modern business cycle, cycle phases, industrial production.

В процессе длительного формирования и развития капиталистического хозяйства не наблюдалось ни одного мирового или национального экономического кризиса, ни одного периода, охватывающего несколько следующих друг за другом циклов, которые не были бы по-своему уникальны. Любой из таких кризисов и периодов непременно впитывает в себя все своеобразие текущей экономической и в известной мере социально-политической конъюнктуры в различных странах или группах капиталистических государств. В результате при характеристике каждого отдельного мирового экономического цикла со всей остротой встает двоякого рода задача.

С одной стороны, возникает необходимость выявления того общего, что связывает данный этап с предшествующим. Только таким образом возможно реально определить его место и значение в единой цепи событий, ведущих к последовательному обострению «циклической болезни» капиталистического способа производства. С другой стороны, само это общее не может существовать вне реальной жизни. Отсюда вытекает настоятельная потребность сравнительного анализа конкретно-исторических условий проявления противоречий капиталистического воспроизводства на каждом новом этапе мирового цикла.

К. Маркс отмечал, что буржуазные исследователи обычно трактуют каждый новый кризис как изолированное явление, впервые возникающее на социальном горизонте и поэтому объяснимое будто бы событиями, движениями и факторами, исключительно присущими — или такими, которые считаются исключительно присущими, — только данному периоду. Если бы ученые-физики пользовались таким же наивным методом, иронизировал К. Маркс, то «даже появление кометы каждый раз заставляло бы мир врасплох»¹.

Главный теоретический постулат буржуазной экономической теории и поныне заключается в том, что каждый очередной экономический кризис должен рассматриваться лишь как следствие текущих, конъюнктурных, может быть, порой и крайне тяжелых, но в конечном счете исправимых нарушений функционирования капиталистической экономики в сфере ее рыночных отношений. Так, Дж. К. Гэлбрейт, характеризуя причины экономического кризиса 1974—1975 гг., писал: «Спад был делом политики. Я склонен объяснять его в основном политикой дорогого кредита — становления высоких процентных ставок, чтобы ограничить банковский кредит и тем самым уменьшить инфляцию. Кроме того, наблюдались определенные последствия высоких цен на нефть»². Подобного же типа оценки, игнорирующие неразрывную связь между последними и всеми другими экономическими кризисами, были характерны для большинства западных экономистов во время очередного циклического потрясения капиталистического хозяйства. Вот к примеру характеристика причин последнего экономического кризиса председателем ФРС США Беном Бернанке, которое он сделал в ходе своего выступления в Париже на саммите «большой двадцатки»: «главной причиной кризиса являлось плохое состояние финансовой системы страны». И далее «причины кризиса на рынке жилья в стране были, скорее, внутренними, а мягкая политика американского правительства не заслуживает иностранной критики»³. «Судя по его показаниям перед Комиссией по изучению финансового кризиса Конгресса США, заседавшей в Вашингтоне 2 сентября 2010 г., основные причины кризиса сводятся к структурным слабостям финансовой системы и системам регулирования и надзора... правительства на кризисы»⁴.

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 12, С. 586.

² U. S. News and World Report, 1975, November 3, P. 41.

³ Михалаш Ю. Открытие торгов в Америке: первые результаты. 18 февраля 2011 года. <http://elitetrader.ru/index.php?newsid=111665>

⁴ Причины последнего финансово-экономического кризиса. Показания председателя Совета управляющих ФРС США Бена Ш. Бернанке (Перед Комиссией по изучению финансового кризиса Конгресса США) г.Вашингтон, округ Колумбия 2 сентября 2010 г. — <http://www.fedspeak.ru/100902-Bernanke%20-%20Causes%20of%20the%20crisis.htm>

Мейнстрим многократно провозглашал наступление эры бескризисного развития капиталистической экономики. Широкая пропагандистская кампания вокруг теорий, «обосновывающих» возможность бескризисного развития капитализма, обычно развертывалась в периоды циклических подъемов. Во время очередного кризиса буржуазные идеологи вновь возвращались к тезису, что текущий спад следует объяснять лишь случайными, органически не связанными между собой конъюнктурными «неполадками», главным образом непредвиденными рыночными факторами.

Рассматривая особенности некоторых послевоенных циклов, можно сравнить их с циклом, открытым «великой депрессией» 1929–1933 гг. Небывалая продолжительность последней подчеркнула парадоксальную на первый взгляд сторону проблемы.

Так, при самом общем подходе к характеристике амплитуды циклических колебаний было бы логичным предположить, что, чем в большей степени происходит разрушение и стагнация производительных сил в фазах кризиса и депрессии, тем продолжительнее и устойчивее должны быть фазы оживления и подъема. Последующие события, однако, опрокинули все надежды на интенсивный и продолжительный циклический подъем. Выход из кризиса 1929–1933 гг. — даже на путях быстрого усиления тенденций государственно-монополистического регулирования — оказался крайне сложным и болезненным. К тому же не прошло и пяти лет с момента завершения кризиса, как начали обнаруживаться признаки вступления капитализма в полосу очередного мирового кризиса. Постепенно вырисовывалась перспектива возможно даже большего потрясения экономических основ мирового капитализма, чем во время предыдущего кризиса.

В первые послевоенные десятилетия циклическое движение капиталистической экономики в различных странах было довольно «пёстрым». В начале послевоенного периода итоговая картина движения мирового экономического цикла действительно складывалась довольно сложно, что объяснялось прежде всего противоречивыми итогами и последствиями второй мировой войны. Отбросив на ряд лет экономику большинства стран, она привела к нарушению «естественного» хода цикла. И все же единый мировой цикл не оказался ни «разорванным», ни полностью устраненным. В центре дальнейшего циклического развития капиталистической экономики по логике событий, естественно, находились Соединенные Штаты Америки, на территории которых в то время производилось почти 3/5 промышленной продук-

ции и свыше половины валового продукта всех капиталистических стран вместе взятых. В 1948–1949 г. только США испытывали спад производства; в других странах еще не сложились условия для кризиса. Наблюдался своеобразный «американоцентризм» в формировании общих и специфических черт процесса становления и циклического развития мировой капиталистической экономики. Ведущая роль США сохранялась еще на протяжении длительного периода. Поэтому понятно и особое внимание к оценке кризисов перепроизводства в США и особенностей их развития.

В 50-е годы мировая капиталистическая экономика вступила на волне подъема. Но противоречия циклического развития продолжали действовать с непреодолимой силой. Вскоре США и вместе с ними мировая экономическая система капитализма вновь столкнулись с серьезными кризисными потрясениями.

Циклический подъем середины 50-х гг. был непродолжительным, но сравнительно интенсивным, что неизбежно подготовило предпосылки очередного кризиса. Первые признаки циклического кризиса начали появляться в экономике североамериканского региона уже во второй половине 1957 г. Наибольшей глубины он достиг в 1958 г., когда объем промышленного производства несоциалистического мира впервые за послевоенный период сократился в годовом выражении почти на 3%, а объем международной торговли — примерно на 2%. Кризис 1957–1958 гг. более или менее одновременно, хотя и с различной силой, охватил развитые капиталистические страны. Эпицентром по-прежнему оставались Соединенные Штаты. В сферу кризисного спада были втянуты почти все страны Западной Европы, Канада, Австралия, Новая Зеландия, ЮАР, а также сравнительно динамично развивавшаяся Япония. Характерной чертой этого кризиса стало также то, что страны сырьевой периферии капиталистического мирового хозяйства начали испытывать серьезные трудности еще в конце предшествующей фазы подъема, когда многие ведущие отрасли их экономики, особенно сырьевые, ориентированные в основном на вывоз продукции в индустриальные страны капитализма, попали в тяжелое положение.

В 60-е гг. во многих промышленно развитых капиталистических государствах и в большинстве развивающихся стран более четко проявилось действие наметившейся ранее тенденции к ускорению экономического роста, что способствовало усилению неравномерности развития отдельных стран и регионов мировой капиталистической системы.

Это предопределило широкое распространение концепции «бескризисного капитализма» в странах Запада. Утверждалось, что действовавшие ранее предпосылки циклического движения уходят в прошлое. При этом особенно большие надежды идеологи мейнстрима возлагали на государственно-монополистические методы антициклического регулирования.

В начале 60-х гг. в докладе конгрессу президент США Дж. Кеннеди убеждал американских законодателей, что благодаря эффективности правительственного регулирования экономика США уже избавляется от циклических кризисов перепроизводства и что отныне в ней «хозяйственный цикл не действует с закономерностью смены времен года»⁵. Его преемник Л. Джонсон как раз перед началом нового кризиса писал в экономическом докладе конгрессу: «В 60-е годы мы приняли новую стратегию, направленную на предотвращение циклических пожаров, на поддержание процветания и пресечение спадов и серьезной инфляции еще до того, как они могли разразиться»⁶. Обнаружившиеся вскоре новые кризисные потрясения внесли серьезные коррективы в подобные представления.

Кризис 1969–1970 гг. открыл новый цикл. Очередной циклический подъем оказался довольно интенсивным, но весьма кратковременным. В середине десятилетия он был прерван наиболее глубоким в послевоенной истории капитализма кризисом перепроизводства. К нарастающим разрушительным явлениям последней четверти XX столетия следует отнести учащение циклических кризисов и усиление их негативных последствий. Мировые кризисы 1973–1975 гг., 1980–1982 гг., относятся к числу наиболее тяжелых и продолжительных кризисов перепроизводства за весь послевоенный период. Эти кризисы в значительной мере способствовали формированию многих типических черт современного этапа развития мирового капиталистического хозяйства, в том числе появлению весьма четко обозначившейся в последнее время тенденции к замедлению долгосрочных темпов общеэкономического роста. Тенденция эта, прежде всего, проявилась в индустриальных центрах капитализма.

Особый интерес с точки зрения изучения особенностей современного циклического развития представляют последние три мировых экономических кризиса 1990–1991 гг., 2001 г. и последнего 2007–2009 гг. Так, все они произошли в специфических условиях прекращения действия

⁵ Economic Report of the President. Transmitted to the Congress, January 1962. Wash., 1962, P. 17.

⁶ Economic Report of the President... February 1969, P. 4.

стран социалистического лагеря, что отразилось на их продолжительности и глубине. Так, кризисы 1990–1991 гг. и 2001 г. продолжались в США равные периоды времени и были достаточно скоротечны, если оценивать продолжительность кризисов со времени Великой депрессии: оба продолжались по 8 месяцев. Вместе с тем уже экономический кризис 2009 года превзошёл их по продолжительности более чем в 2 раза, длившись 18 месяцев. Конечно, этот кризис короче Великой депрессии более чем в два раза. Великая депрессия продолжалась 43 месяца, а последний кризис всего лишь 18. Вместе с тем из всех кризисов, которые наблюдались после Великой депрессии, он является наиболее продолжительным. Всё это указывает на его особое значение. По нашему мнению, такой резкий перепад в продолжительности экономических кризисов в США был спровоцирован изменившейся экономической ситуацией. Так, решению проблемы реализации в промышленно-развитых капиталистических странах Западной Европы и США способствовал развал экономики стран СЭВ, в связи с чем под видом экономической помощи Западу удалось двинуть накопленные товарные массы на восток. Более того подрыв национальной денежной валюты — рубля привёл к ажиотажному спросу на американскую национальную валюту как более устойчивую. США приобрели важный рынок сбыта своей валюты, что позволило уменьшить амплитуду мирового кризиса. Обращает на себя и продолжительность циклов в этот период. Если во второй половине XX столетия продолжительность цикла в среднем составляла 5–7 лет (в США кризисы 1948–1949, 1953–1954, 1957–1958 и 1960–1961, 1969–1970, 1973–1975, 1979–1980, 1981–1982 гг.), то к концу столетия цикл увеличился до 9 лет (цикл 1981–1990 гг.), а затем и 11 лет (цикл 1990–2001 гг.). На наш взгляд, это является дополнительным свидетельством влияния расширения рынка сбыта за счёт распада Советского Союза и стран блока СЭВ, в результате которого они по преимуществу превратились в рынки сбыта товаров, произведенных в промышленно-развитых странах. Это давало возможность оттянуть срок наступления нового экономического кризиса.

Разумеется, этот ресурс не мог быть вечным. Признаком его исчерпания явилась мощь кризиса 2007–2009 гг. на фоне вполне традиционной продолжительности цикла, характерной для второй половины XX столетия. Первый цикл XXI столетия продолжался в США шесть лет и девять месяцев.

Характерной особенностью современного кризиса являлся длительный рост безработицы, который продолжался и за пределами собственно фазы «кризис» и остается высоким до настоящего времени,

что характеризует нахождение экономики США между фазами депрессии и оживления (рис. 1). Снижение уровня безработицы ниже 5% будет свидетельствовать об окончании посткризисного восстановления, о ликвидации последствий кризиса на рынке труда США.



Рис. 1. Уровень безработицы в США ⁷

Особенностью последнего кризиса является его воспроизводство спустя 100 лет. Так, сто лет назад в 1907 году в США уже был экономический кризис, который продолжался 13 месяцев. Косвенно это подтверждает концепцию столетних циклов, разрабатываемую в экономической науке, например, Ф.Броделем. И хотя эта концепция не получила широкого признания и подвергается критике («связь между столетними циклами Броделя и капиталистическим накоплением капитала не имеет под собой никаких ясных логических или исторических оснований»⁸) вместе с тем последний экономический кризис частично подтвердил её. Для подтверждения правоты данной теории необходимо дождаться кризиса 2013 г. Если совпадение воспроизведется, теория получит дополнительное подтверждение.

По экспертным оценкам отечественных экономистов, 2009 год стал годом одного из самых значительных со времен Великой депрессии ударов по мировой экономике. Согласно оценкам, величина мирового ВВП сократилась за год на 2,3%, объем мировой торговли – на 9,4%. Спад производства затронул большинство развитых стран мира. В США падение ВВП достигло 2,5%, в Японии – 5,4, Евросоюзе – 3,9%. Среди развивающихся экономик наибольшие потери понесли страны Восточной Европы (сокращение производства – 6%). В Латинской Америке

⁷ Источник: http://www.thefinancials.com/free/EX_EconomicStats_US.html#

⁸ Арриги Дж. Долгий двадцатый век: Деньги, власть и истоки нашего времени / Пер. с англ. А. Смирнова и Н. Эдельмана. М.: Издательский дом «Территория будущего», 2006. (Серия «Университетская библиотека Александра Погорельского»). С. 46.

негативная динамика была выражена меньше, однако и здесь ВВП сократился на 2,5%. Исключением стали Азия (без учета Японии), а также Ближний Восток и Северная Африка. Темпы роста в этих регионах несколько замедлились, но остались положительными. Приросты ВВП достигли здесь соответственно 4,2 и 1,1%⁹. Несмотря на это, одним из последствий мирового экономического кризиса явились массовые социальные конфликты в странах Западной Европы и Ближнего Востока, а также революции в странах Северной Африки. Представляется, что чем глубже проявляется величина кризисного падения объемов производства, тем больше социальная напряжённость. Однако эта казалось бы вполне правомерная закономерность на практике проявляется не всегда линейно. Так, несмотря на положительный рост в странах Северной Африки наибольшие социальные потрясения оказались именно там. Почему же нами увязываются последствия кризиса и ситуация в этих странах, хотя они оказались затронуты им в наименьшей степени? Дело в том, что падение объемов производства это всего лишь один из критериев кризиса. Не менее важным его проявлением явился рост цен на продукты питания. Доля расходов на продукты питания в структуре потребления в государствах Северной Африки достигает 80%. На этом фоне дальнейший рост цен, в первую очередь, на продукты питания поставил вопрос об элементарном физическом выживании, что и привело к столь глубоким социальным потрясениям.

Поскольку одной из особенностей современного мирового кризиса является его американское происхождение, постольку выявление факторов, обусловивших его появление в данных конкретно-исторических условиях, представляет исходную посылку в исследовании характерных особенностей кризиса 2007–2009 гг.

В первую очередь необходимо обратить внимание на то, что последний кризис разрушил широко распространившиеся представления о возможности существенным образом предотвращать и сглаживать циклические колебания в экономике. Так, один из крупнейших современных экономистов, профессор Чикагского университета и лауреат Нобелевской премии по экономике Р. Лукас в 2003 г. заявил, что «центральная проблема депрессии – её предотвращение – с практической точки зрения, решена». Годом позже в том же ключе высказался тогда ещё профессор Принстона, ныне председатель Совета управляющих ФРС Б. Бернанке.

⁹ Райская Н., Рошина Л., Сергиенко Я., Френкель А., Мальцева И., Баранов Э. Экономика в 2009–2011 гг. // Экономист. 2010. № 8. С. 18–54.

Основанием для такого рода оценок были послевоенные циклы, ставшие более сглаженными, т.е. периоды подъёмов — более длительными, спады — менее глубокими и более короткими. Факторами изменений стало умелое использование рычагов денежно-кредитного и налогового регулирования, повсеместное распространение электронно-вычислительной техники, современных методов управления и маркетинга. Вместе с тем базовые причины циклического движения капиталистической экономики не исчезли — периодически возникающее перенакопление капитала имело причиной неравновесный характер рыночной экономики — между спросом и предложением, между производством и потреблением. Последнее десятилетие XX века подтверждало это фактически — на фоне стабильного экономического роста США в Японии, второй по величине экономике мира, длительное время царила экономическая депрессия; не лучше обстояло дело во многих европейских странах. Тем не менее, казалось, что, несмотря на досадные исключения, по крайней мере, наиболее развитые страны с учётом достигнутого процветания и быстрого научно-технического прогресса близки к обузданию извечных проблем капитализма — кризисов, бедности, инфляции, безработицы.

К особенностям современной рецессии в США в литературе указывают комбинацию факторов¹⁰. Среди них:

1. На протяжении первого десятилетия 2000-х годов в США накапливался потенциал очередного циклического спада, фактически подавленного в 2001 г. мерами антикризисной политики и выведением производства за рубеж. Результатом стала сначала длительная стагнация экономики, а затем неустойчивый рост в середине текущего десятилетия.

2. Перепроизводство финансовых инструментов — деривативов, выпущенных, в основном, в связи с резко расширившимся ипотечным рынком.

3. Кредитный кризис, приведший к инвестиционному голоду во многих отраслях экономики США в 2008 г.

4. Либерализация, дерегулирование финансового рынка. В 1999 г. был принят закон Грамма-Личи-Блайли, отменивший ряд положений закона Гласа-Стигала от 1933 г. и сокративший разделение функций между коммерческими и инвестиционными банками, что было сделано в целях увеличения прибыли финансовой олигархии.

¹⁰ Сулян В.Б. Мировой кризис и перспективы американской экономики // США-Канада: экономика, политика, культура. 2009. № 8. С. 3–16.

Начавшись в декабре 2007 г. в США экономический кризис к третьему кварталу 2008 г. достиг российской экономики. Последняя, в силу наличия полукOLONиальной структуры ВВП, была крайне уязвимой к внешним ударам. Экономический кризис, начавшийся в США в декабре 2007 г., в России длительно не признавался. Официальное признание правительством экономического кризиса состоялось осенью 2008 года.

В литературе в связи с этим возникла полемика относительно причин кризиса и его особенностей. Так, А. Пороховский считает, что из всех экономистов только К. Маркс предложил цельную теорию воспроизводства, объясняющую причины кризисов и основу периодичности и длительности деловых циклов. Глобальный кризис вновь обнажил вопрос об эффективности рыночной модели развития. Наблюдается очередной удар прагматизма по либерализму и возникновение основы для экономической парадигмы XXI века ¹¹.

По мнению Г. Н. Цаголова, кризис не может считаться циклическим, так как отсутствует (тем более применительно к России) фактор периодических спадов производства — обновление основного капитала ¹². По мнению автора, дело не в циклах или заговорах, а в неимоверно раздутой спекулятивной финансовой системе, в расплате за монетаристские концепции и действия, превалировавшие в последние десятилетия на Западе, а в конечном счете — в сложившейся спекулятивной экономической модели, которая не отменяет традиционной цикличности, а дополняет ее, взаимопроникает и переплетается с нею. Цаголов считает, что особая глубина кризиса в России вызвана слабостью и зависимостью нашей экономики от Запада, ее экспортно-сырьевой однобокостью и, что более важно, спекулятивно-олигархической моделью отечественной экономики, сложившейся еще в 1990-е гг. Как закономерный вывод — необходимость внесения существенных коррективов в формы организации мирового хозяйства и национальных экономик, поиска оптимальных моделей общества ¹³.

По мнению В. Кушлина, глобальный кризис показал опасности, которые вытекают из ориентации экономических механизмов исключительно на принцип западного индивидуализма. Необходимо предложить весомые альтернативы псевдолиберальному эгоизму ¹⁴.

¹¹ Пороховский А. Политическая экономия современного кризиса // Главная книга о кризисе: сборник / ред.-сост. Бузгалин А. М.: Эксмо. 2009. С. 47–58.

¹² Цаголов Г. Н. Кризис и модернизация. М.: Экономика. 2010.

¹³ Цаголов Г. Н. Модель для России. 2-е изд. М.: Международные отношения. 2010.

¹⁴ Кушлин В. Факторы экономического кризиса и базис его преодоления // Экономист. 2009. № 3. С. 3–11.

О. Мамедов считает, что первопричина кризиса в России — неэффективность государственного регулирования, включая деятельность «стратегических» корпораций. Простые люди равнодушны к нынешнему кризису, поскольку не достигнута главная цель рыночных реформ — включение народа в экономику на правах ее главного субъекта. При этом за провалы рыночного сектора платит сектор нерыночный, т. е. банкиров спасает простой налогоплательщик¹⁵.

В. Н. Черковец рассматривает кризис как «комбинированный» и в качестве наиболее общей причины мирового финансово-экономического кризиса указывает «противоречие между общественным характером производства и частной формой присвоения факторов и результатов производства»¹⁶.

В. М. Кульков в качестве национальных особенностей современного экономического кризиса указал на его концентрированное выражение и продолжение «трансформационного и воспроизводственного (циклического) кризисов национальной экономики». По его словам, положительная тенденция 2000-х гг., вызванная благоприятными конъюнктурными факторами, «купировала» эти кризисы, переведя их в затяжную форму. В то же время «внешние факторы конца 2008 г. Стали лишь детонатором обострения внутренних российских проблем»¹⁷. Отражая распространившийся подход, согласно которому подъем как фаза цикла превалирует над другими фазами, Хубиев пишет: «самой главной, с точки зрения судеб национальных экономик, являются фазы оживления и подъёма»¹⁸. С такой постановкой вопроса мы не можем согласиться, поскольку кризис в теории цикла является главной фазой. Перенос центра тяжести с кризиса на подъем является особенностью в трактовке современного цикла.

Все эти теоретические дебаты разворачивались на фоне падения среднемесячных темпов развития экономики России, которые во второй половине 2008 г. составляли 3,6%, что с точки зрения теории ха-

¹⁵ Мамедов О. Кризис, экономисты и ... народ // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2008. Т. 6. № 3. С. 5–10.

¹⁶ Корчагина З.А., Теняков И.М. Мировой экономической кризис и вектор развития экономики России // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. 2009. № 6. С. 101.

¹⁷ Корчагина З. А., Теняков И. М. Указ соч. С. 97.

¹⁸ Хубиев К. А. Реформа экономического образования на фоне трансформационных процессов и циклического развития. В сб.: Фундаментальность университетской подготовки экономистов: роль экономической теории / Под ред. К. А. Хубиева и М. Ю. Павлова. М.: Экономический факультет МГУ, 2011. С. 20.

рактизует острую и глубокую фазу рецессии. В пересчёте на годовые темпы сокращения производства это равно 35,5%. При этом спад приобрёл фронтальный характер и был зафиксирован практически во всех секторах. Например, если в мире с августа по декабрь 2008 года производство стали упало на 25%, то в России это падение составило 40%, на треть упало производство цемента.

В январе 2009 г. падение промышленного производства достигло 16,6% в годовом выражении. Наибольшее падение зафиксировано в автомобилестроении из-за снижения спроса и затоваривания готовой продукцией. Так, производство легковых автомобилей обрушилось в январе на 79,7%, автобусов – на 83,3%, грузовых автомобилей – на 74,4%, тракторов – на 91,1% .

При этом было принято решение направить значительные финансовые ресурсы на поддержку банковского сектора, в результате чего а) резко увеличился вывоз капитала из страны и б) значительно увеличилось количество долларовых миллиардеров. В значительной степени финансовая помощь не дошла до реального сектора. Это вызвало значительную критику правительства со стороны различных политических партий. Спектр мнений политических партий на кризис охватывал позиции от полного отрицания экономического кризиса в стране (позиция ЛДПР), частично её придерживалось правительство на первом этапе кризиса, до подготовки альтернативной антикризисной программы (КПРФ), которая впоследствии частично была задействована в антикризисной программе правительства, нацеленной на работу с реальным сектором экономики. Всё это в совокупности катализировало принятие правительством комплекса антикризисных мероприятий, нацеленных на работу с реальным сектором экономики.

Эволюция отношения первых лиц государства к фазам цикла следующая: вначале, когда кризис начался, никаких заявлений по его поводу правительство не делало. Когда кризис стал более чем очевидным, в приходе кризиса обвинили США как его источник. Как будто капиталистическое развитие России не предполагает её движения по траектории экономического цикла! Сейчас, когда кризис окончился, правительство категорически отказывается признавать существование депрессии, в пределах которой, как известно, возможен и некоторый подъем. Вместе с тем очевидная абсурдность наличия в экономике оживления, заявленная в конце 2009 г. в «Основных направлениях»¹⁹ привела к тому, что

¹⁹ См.: «Основные направления антикризисных действий Правительства Российской Федерации на 2010 год» от 30 декабря 2009 года / <http://premier.gov.ru/anticrisis/3.html>

в дальнейшем и глава правительства, и Президент избегали говорить об оживлении, подчёркивая, что кризис еще не закончился. Таким образом, прослеживается повторяемость в действиях первых лиц государства при фиксации фазы экономического цикла, что в целом может негативно отразиться на эффективности разработки антикризисной стратегии, а также ее реализации. Обращает на себя внимание квалификация экономической ситуации в России как «оживление». Основанием для подобного заявления являлся зафиксированный в III и IV кварталах 2009 г. прирост ВВП на 1,1% и 1,9% соответственно. Да, снижение в первой половине 2009 года ясно подчёркивает протекание экономического кризиса. Но каким образом после экономического кризиса начинается оживление, а фаза депрессии, о которой собственно и должна идти речь (особенно если учитывать оценку общего падения ВВП в 2009 г. до 8,5%) исчезает, всё это остаётся загадкой. Депрессия как фаза промышленного цикла находится вне компетенции создателей документа! Дополнительным подтверждением этого является пункт 2.2.1 «Основных направлений...», в котором «предусматривается в 2010 году удержать прогнозную численность безработных граждан, зарегистрированных в органах службы занятости на уровне 2009 года (2,2 млн. человек)». Авторы даже не догадываются, что в период оживления численность промышленно-резервной армии труда сокращается! Задача «удержать» традиционно актуальная для фазы кризиса, менее актуальна для фазы депрессии, и совсем не актуальна для оживления. Поэтому постановка такой задачи в условиях якобы начавшегося во второй половине 2009 г. оживления, свидетельствует о том, что предлагаемые в документе рецепты экономической политики не соответствуют фазе промышленного цикла. Другими словами, желаемое выдаётся за действительное: фаза депрессии выдаётся за оживление. Ошибки в формировании экономической политики, которая должна учитывать фазу промышленного цикла, не только возможны при существующей методике, основанной на концепции экономического цикла, но и неизбежны в силу наличия значительных дефектов в диагностике экономического состояния страны.

Если же обратить внимание на специфику экономического цикла, то легко заметить, что период спада уравнивается в правах с подъемом. Причём обе фазы уравниваются настолько, что продолжительность экономического (делового) цикла может считаться двумя абсолютно равноценными способами: а) от точки пика до точки предыдущего пика и б) от точки дна до точки предыдущего дна. В этом нет, казалось бы, ничего особенного, и в промышленном цикле все фазы цикла уравнены в

правах²⁰. Но статистическая фиксация продолжительности фаз экономического цикла свидетельствует о том, что время спада (рецессии) значительно меньше времени подъёма. Так, согласно данным, представленным Комитетом по бизнес-циклам Национального бюро экономических исследований США, продолжительность фазы спада (измеряется от пика до дна) последнего экономического кризиса в США составила 18 месяцев, а период предыдущего подъёма (от дна до пика) 73 месяца. Такая методика предопределяет появление вполне закономерного, хотя и ложного, вывода: жизненный потенциал капитализма значительно превышает деструктивные последствия кризиса. Действительно 18 месяцев и 73 месяца.

В действительности фиксируемая Национальным бюро экономических исследований США (NBER) видимость более продолжительного периода подъёма по сравнению со спадом, игнорирует то обстоятельство, что значительная часть «подъёма» — всего лишь восстановление последствий экономического кризиса. Подъём экономики NBER считает не с докризисного максимума, а с низшей точки спада — дна. При этом совершенно необязательно, что восстановление обязательно должно перерасти в промышленный подъём.

²⁰ Хотя кризис и выступает главной фазой, но он, скорее, «первый среди равных», чем единственный на фоне остальных.

Харитонов Г. Г.
доктор экономических наук, доцент,
НМетАУ

Поляничко В. С.
аспирант,
ПГАСиА

Проблема выбора стандарта моделирования бизнес-процессов в компании

Аннотация. Анализируются основные проблемы выбора стандарта моделирования бизнес-процессов компании.

Ключевые слова: стандарт, нотация, бизнес-процесс, IDEF0.

The summary. Analyzes the main problems of choosing the standard modeling of business processes.

Keywords: standard notation, a business process, IDEF0.

Активное развитие и рост популярности процессного управления привели к выработке стандартов моделирования бизнес-процессов. Под стандартом моделирования понимается набор норм, правил и принципов, определяющий синтаксис и семантику описания бизнес-процессов с помощью графических символов, характеризующих реально существующие процессы деятельности организации и взаимосвязи между ними. [2]

Стандарт моделирования – это язык, при помощи которого мы формализуем информацию о деятельности компании в виде модели бизнес-процессов.

На сегодняшний день разработано достаточно большое количество стандартов и методологий описания бизнес-процессов. В основу, которых легли методология структурного анализа и проектирования SADT Дугласа Т. Росса; методы структурного проектирования Е.Иор-

дана, структурного анализа Т. ДеМарко, структурного системного анализа С. Гейна и Т. Сарсона, а также с методы структуризации данных: М. Джексона, Лж. Д. Варнира и К. Орра.

В основу всех стандартов моделирования положены три основные идеи системного анализа:

- системность — учет всей совокупности элементов моделируемой системы и взаимосвязей между ними;
- иерархичность — модель бизнес-процессов представляет собой систему иерархически упорядоченных элементов;
- графическое отображение — визуальное представление процессов в виде графических символов, характеризующих элементы деятельности организации и взаимосвязи между ними.

Стандарт описания бизнес-процессов это совокупность правил отображения бизнес-процессов, набора объектов для моделирования, комплекс правил устанавливающих связи между объектами, синтаксические и семантические правила использования и ображения объектов.

В зависимости от методологий, которые были положены в их основу, стандарты разделяют на три группы [4]:

- стандарты описания бизнес-процессов (SADT, IDEF0, ARIS eEPC);
- стандарты описания потоков работ (IDEF1, IDEF3, VAD);
- стандарты описания потоков данных (IDEF1X, DFD).

Каждый из стандартов позволяет решить определенный круг задач. Поэтому приступаю к описанию бизнес-процессов, необходимо внимательно ознакомиться с положениями различных стандартов, для того чтобы определить какой стандарт будет оптимальным исходя из следующих критериев:

- цели внедрения процессного управления;
- требования к конечному результату;
- потребности автоматизации процессов описания, обслуживания и регламентации бизнес-процессов.

Описание бизнес-процессов проводится с целью их дальнейшего анализа и реорганизации. Целью реорганизации может быть внедрение информационной системы, сокращение затрат на выпуск продукции, повышение качества обслуживания клиентов, создание должностных и рабочих инструкций при внедрении стандартов ISO-9000 и т.д. Для каждой такой задачи существуют определенные параметры, определяющие набор критических знаний по бизнес-процессу. От задачи к задаче требования к описанию бизнес-процессов могут меняться. В общем случае, модель бизнес-процесса должна отражать:

- входы и поставщиков бизнес-процесса;
- выходы и клиентов бизнес-процесса;
- ресурсы бизнес-процесса (персонал, оборудование, информация, среда);
- технологию выполнения бизнес-процесса;
- все этапы цикла управления бизнес-процессом (планирование, выполнение, контроль, анализ, принятие решения);
- контрольные точки для измерения показателей бизнес-процесса;
- возможные отклонения от нормального хода бизнес-процесса;
- показатели бизнес-процесса, продукта и удовлетворенности клиентов;
- участие руководителя (управление бизнес-процессом).

В соответствие с тем, какие именно требования предъявляются к модели бизнес-процессов, осуществляется выбор стандарта моделирования. Сравнительный анализ стандартов моделирования бизнес-процессов приведен в таблице 1.

Таблица 1

Сравнительный анализ наиболее популярных стандартов моделирования

Критерий	<i>IDEF0</i>	<i>IDEF3</i>	<i>EPC</i>	<i>DFD</i>
1 Принцип описания бизнес-процессов	Иерархичность	Временная последовательность		Последовательность передачи данных
2 Форма описания бизнес-процесса	Объект на диаграмме			
3 Управление процессом	Стрелка сверху	Управление процессов может быть отображено через символы логики событий и временной последовательности		Нет
4 Отображение участников процессов	Стрелками (сверху – владелец процесса, снизу – исполнители)	Нет. Только с помощью диаграмм SwimLine можно отобразить участников процесса	Используется отдельный объект для описания	Нет
5 Документооборот	Стрелками (слева – входящие документы, справа – исходящие)	Нет	Используется отдельный объект для описания	Стрелками

Продолжение таблицы

Критерий	<i>IDEF0</i>	<i>IDEF3</i>	<i>EPC</i>	<i>DFD</i>
6 Информационные потоки	Стрелками (слева – входящая информация, справа – исходящая)	Нет	Используется отдельный объект для описания	Стрелками
7 Описание условий протекания процесса	Только через дефиниции	Да	Может быть отражена только символами логики	Нет
8 Отображение сценариев протекания процесса	Отдельными бизнес-процессами	Да		Отдельными бизнес-процессами

Одним из наиболее используемых сегодня стандартов является стандарт *IDEF0*, который был создан на основе методологии структурного анализа и проектирования *SADT*. Он позволяет наиболее детально и качественно описать бизнес-процессы для целей дальнейшего анализа и регламентации. Для решения отдельных задач, например, описания сценариев, можно использовать стандарт *IDEF3*, описания логики протекания процесса *EPC*, управления потоками данных *DFD*.

Методология структурного анализа и проектирования *SADT* (Structured Analysis and Design Technique) – это графические обозначения и подход к описанию систем, разработанные группой ученых из MIT (Massachusetts Institute of Technology) под руководством Дугласа Т. Росса в середине 60-х годов. Основу методологии *SADT* составила часть *PLEX*-теорий разработанных Дугласом Т. Россом.

SADT – методология структурного анализа и проектирования, интегрирующая процесс моделирования, управление конфигурацией проекта, использование дополнительных языковых средств и руководство проектом со своим графическим языком.

Импульсом, стимулировавшим развитие данной методологии, стала активная реализация проектов по разработке программного обеспечения. В результате был выработан алгоритм создания систем, который мог использоваться далеко за пределами области разработки информационных технологий. Этот алгоритм состоял из следующих фаз[3]:

- анализ – определение того, что система будет делать;
- проектирование – определение подсистем и их взаимодействие;
- реализация – разработка подсистем по отдельности, объединение – соединение подсистем в единое целое;

- тестирование – проверка работы системы;
- установка – введение системы в действие;
- эксплуатация – использование системы.

Изначально данная методология применялась как инструмент снижения количества ошибок в процессах разработки информационных систем. Сегодня это наиболее востребованный язык описания бизнес-процессов.

Основные положения SADT[3]:

- модель должна четко отвечать на вопрос с какой целью она создана, т. е. должны быть определена цель моделирования;
- модель бизнес-процессов создается с точки зрения одного субъекта моделирования;
- системность описания процессов, модель это набор взаимосвязанных диаграмм.
- четко должны быть определены границы описания процесса – охват моделирования.

Выполнения этих положения гарантирует качество моделирования бизнес-процессов. Большая часть положений SADT наследуются в стандарте IDEF0.

IDEF0 — Function Modeling — методология функционального моделирования и графическая нотация, предназначенная для формализации и описания бизнес-процессов[4].

Основные принципы, которые легли в основу стандарта IDEF0:

- *графическое представление блочного моделирования;*
- *строгость и точность.*

Выполнение правил SADT требует достаточной строгости и точности, не накладывая в то же время чрезмерных ограничений на действия аналитика. Правила SADT включают:

- *ограничение количества блоков на каждом уровне декомпозиции (правило 3–6 блоков);*
- *связность диаграмм (номера блоков);*
- *уникальность меток и наименований (отсутствие повторяющихся имен);*
- *синтаксические правила для графики (блоков и дуг);*
- *разделение входов и управлений (правило определения роли данных);*
- *отделение организации от функции, т.е. исключение влияния организационной структуры на функциональную модель.*

Диаграммы в модели организованы иерархически. На верхнем уровне находится т. н. *контекстная диаграмма*, на которой представ-

лена вся моделируемая система в целом. На контекстной диаграмме может быть только один блок.

В дальнейшем создаются другие диаграммы модели, которые более детально раскрывают структуру системы. Процесс создания новых диаграмм для более детального описания системы называется *декомпозицией*.

Перед началом моделирования необходимо определить три базовых параметра модели: назначение, точку зрения и охват.

Назначение модели бизнес-процессов – для каких целей модель бизнес-процессов была создана. Точка зрения – должность сотрудника, с позиции которого была описана деятельность подразделения. Охват модели – описание границ, в рамках которых была смоделирована деятельность подразделения.

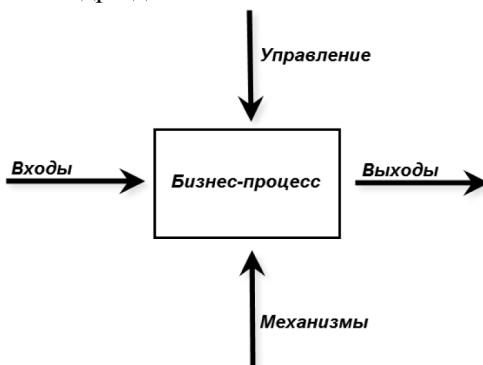


Рис. 1. Основные элементы бизнес-процесса

Каждая диаграмма состоит из трех элементов: обязательных колонтитулов, блоков и стрелок.

Блоки изображают бизнес-процессы системы. Стрелки связывают блоки вместе и отображают взаимодействия и взаимосвязи между ними. Стрелки на диаграмме изображаются одинарными линиями с наконечниками. Стрелки представляют поток ресурсов.

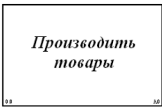
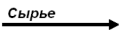
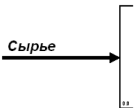
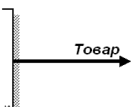

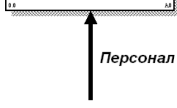

Функциональные блоки на диаграммах изображаются прямоугольниками. Названиями блоков служат глаголы или глагольные обороты.


Левая сторона блока предназначена для входов, верхняя – для управления, правая – для выходов, нижняя – для механизмов. Такое обозначение отражает определенные системные принципы: входы преобразуются в выходы, управление ограничивает или предписывает условия выполнения преобразований, механизмы показывают, кто, что и как выполняет функция.

Внешний вид объектов модели бизнес-процессов показан в следующей таблице.

Таблица 2

Основные объекты стандарта IDEF0

Изображение	Название	Назначение
	Блок (бизнес-процесс)	Прямоугольник, который описывает деятельность, процесс или преобразование моделируемой системы: блоки отображаются с прямыми углами; блоки отображаются сплошными линиями; внутри каждого блока отображаются его имя и код; имя блока отображается в середине блока
	Стрелка	Направленная линия, состоящая из одного или нескольких сегментов, которая моделирует канал, передающий данные или материальные объекты от источника (начальная точка стрелки), к потребителю (конечная точка с «наконечником»)
	Вход бизнес-процесса	<i>Входящая стрелка</i> – класс стрелок, которые отображают вход IDEF0-блока, то есть данные или материальные объекты, которые преобразуются функцией в выход; входные стрелки связываются с левой стороной блока IDEF0
	Выход бизнес-процесса	<i>Выходящая стрелка</i> – класс стрелок, которые отображают выход IDEF0-блока, то есть данные или материальные объекты, произведенные функцией; выходные стрелки связываются с правой стороной блока IDEF0
	Управление бизнес-процесса	<i>Управляющая стрелка</i> – класс стрелок, которые в IDEF0 отображают управления, то есть условия, при выполнении которых выход блока будет правильным; данные или объекты, моделируемые как управления, могут преобразовываться функцией, создающей соответствующий выход; управляющие стрелки связываются с верхней стороной блока IDEF0
	Механизм бизнес-процесса	<i>Стрелка механизма</i> – класс стрелок, которые отображают механизмы IDEF0, то есть средства, используемые для выполнения функции; включает специальный случай стрелки вызова; стрелки механизмов связываются с нижней стороной блока IDEF0
	Туннель	Туннельная стрелка – стрелка (со специальной нотацией), не удовлетворяющая обычному требованию, согласно которому каждая стрелка на дочерней диаграмме должна соответствовать стрелкам диаграммы на уровень выше

Изображение	Название	Назначение
	Внешняя ссылка	Изображается в виде именованного квадрата, из которого выходит, или в который входит граничная стрелка; отражает внешний по отношению к моделируемой системе объект (например: клиент, информационная система, государственные органы)

Стандарт IDEF0 благодаря заложенным правилам и принципам моделирования позволяет создать комплексную модель бизнес-процесов, в которой отображены материальные, информационные и прочие потоки, показаны участники процесса, управление процессом и т.д. Единственным его ограничением является, то, что в модели прямо нельзя отразить условия протекания процесса. Преимущества стандарта состоят в том. Что:

- Позволяет четко структурировать деятельность;
- На графической модели указываются сотрудники – исполнители бизнес-процессов и ответственные за них;
- Используется принцип наследования стрелок, что облегчает описание документальных и информационных потоков.

Данный стандарт может быть использован для любых целей моделирования бизнес-процессов.

Литература

1. FIPS 183 США Integration definition for function modeling (IDEF0).
2. Ивлев В. А., Попова Т. В. Реорганизация деятельности предприятий: от структурной к процессной организации. М.: Научтехлитиздат, 2000.
3. Марка Д. А., МакГоуэн К. Методология структурного анализа и проектирования. М., 1993.
4. Черемных С. В., Семенов И. О., Ручкин В. С. Структурный анализ систем: IDEF-технологии. М.: Финансы и статистика, 2001.

Часть II. ОТРАСЛЕВОЙ СЕКТОР КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Антиколь А. М.
аспирант,
Российский экономический
университет им. Г. В. Плеханова

Транзакционные издержки операций фондового рынка: понятие и классификация

Аннотация. В работе рассматривается проблематика учета транзакционных издержек агентов фондового рынка, связанных с асимметричностью распространяемой информации, необходимостью оценки реальной стоимости акций, а также рассмотрения значительного числа альтернатив формирования инвестиционного портфеля. Представлены разработанные автором оригинальная классификация издержек агентов фондового рынка и агрегированная таблица ключевых видов транзакционных издержек в зависимости от категории инвестора и величины инвестируемой суммы.

Ключевые слова: транзакционные издержки, классификация, агенты фондового рынка, категория инвестора.

The summary. In work an issue of transaction cost's accounting of stock market agents connected with information dextrality, necessity in a real stock value estimation and considerable number of alternatives correspondent to investment portfolio formation, is considered. Original classification of stock market agent's costs and a pivot table of key kinds of transaction costs depending on an investor's category and a size of sum invested are presented.

Keywords: transaction costs, classification, agents of stock market, an investor's category.

Характерной особенностью фондового рынка России, являющейся следствием его недостаточной развитости ¹, являются значительные

¹ Фондовый рынок до сих пор находится на стадии формирования: так, на конец 2010 г. коэффициент Р/Е составил 8,9, что является наименьшим для развитых стран значением. Напомним, что коэффициент Р/Е показывает «уверенность в будущем» и рассчитывается как отношение цены акции к доходу. Как правило, доход определяется за последний год. Например, если Р/Е равен 15, то это можно интерпретировать следующим

издержки его агентов, связанные с асимметричностью информации, трудностями оценки реальной стоимости акций, а также необходимостью учета значительного числа альтернатив при формировании инвестиционного портфеля.

Однако многие инвесторы, в особенности начинающие, при формировании рыночной стратегии не учитывают издержки трансакций по причине их небольшого, на первый взгляд, размера, что в дальнейшем приводит к потере существенной части инвестируемых средств.

Рассмотрим проблематику трансакционных издержек более подробно. Впервые в научный оборот этот термин ввел Р. Коуз в 30-е гг. прошлого века. В работе «Природа фирмы» он использовал его для объяснения существования альтернативных экономических институтов — фирмы и рынка.

Р. Коуз ставил ключевые вопросы: Почему существуют фирмы? Почему некоторая часть экономической деятельности протекает внутри фирм, представляющих собой вертикальные иерархические структуры, а другая — осуществляется на рынке на основе добровольных двусторонних контактов, где все решают цены? Ответы на эти вопросы Р. Коуз предварил новой экономической категорией, получившей название «Трансакционные издержки» агентов рынка.

Неизбежность издержек рыночных трансакций, их суть и значение объяснялись Р. Коузом следующим образом: «Чтобы осуществить рыночную трансакцию, необходимо определить, с кем желательно заключить сделку, оповестить тех, с кем предпочитают заключить сделку и на каких условиях, провести предварительные переговоры, подготовить контракт, собрать сведения, чтобы убедиться в том, что условия контракта выполняются, и т. д.». Таким образом, трансакционными являются «издержки сбора и обработки информации, ведения переговоров и принятия решений, контроля и юридической защиты контракта» [1].

Отметим, что в современной экономической теории трансакционные издержки трактуются по-разному.

Так, К. Эрроу [3] определял трансакционные издержки как издержки эксплуатации экономической системы: информационные и коммуникационные затраты взаимодействия, включая издержки по недопущению посторонних лиц к использованию данного актива, издержки, связанные с обменом информацией и издержки неравновесности (альтернативного распределения ресурсов).

образом: за 15 лет суммарные доходы, заработанные акцией, окупят затраты инвестора. Чем больше лет инвестор готов «ждать», тем больше его уверенность в стабильном будущем.

В трактовке Д. Норта [2] транзакционные издержки «состоят из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению». Эти издержки служат источником существования социальных, политических и экономических институтов.

В экономической теории присутствует значительное количество классификаций транзакционных издержек. Приведем наиболее распространенную, включающую пять групп.

1. Издержки поиска информации. Перед тем, как совершена сделка купли-продажи, контрагентам необходимо располагать информацией о том, где можно найти потенциальных покупателей и продавцов необходимых товаров и факторов производства, каковы рыночные цены. Эти издержки включают затраты времени и денежных ресурсов, необходимых для ведения поиска, а также потери, связанные с неполнотой и несовершенством приобретаемой информации.

2. Издержки ведения переговоров. Рынок требует отвлечения значительных средств и времени на проведение переговоров об условиях обмена, на заключение и оформление контракта. Этот вид издержек подразделяют на три категории:

- издержки коммуникации — затраты на переводчиков (если речь идет об иностранных контрагентах), и издержки, связанные с преодолением различий в бизнес-культуре;
- стратегические издержки — затраты на приемы, сопровождение партнера и т.п., призванные продемонстрировать особую важность отношений с ним;
- издержки затягивания принятия решений, вынуждающие стороны действовать слаженно по причине быстрого в условиях современной экономики устаревания и обесценивания как материальных, так и нематериальных (например, информация) активов.

3. Издержки измерения. Любой продукт или услуга характеризуются комплексом характеристик. В акте обмена неизбежно учитываются лишь некоторые из них, причём часто точность оценки (измерения) приближительна.

К издержкам измерения относятся затраты на соответствующую измерительную технику, на проведение собственно измерения, на осуществление мер, имеющих целью обезопасить стороны от ошибок измерения и, наконец, потери от этих ошибок ².

² Существенная экономия издержек измерения была достигнута человечеством в результате изобретения стандартов мер и весов. Кроме того, целью экономии этих издержек

4. Издержки спецификации и защиты прав собственности включают затраты времени и денежных средств, необходимые для восстановления нарушенных прав, а также возможные потери от недостаточной спецификации и ненадежной защиты. Некоторые экономисты, например Д. Норт, в этой группе учитывают затраты на поддержание в обществе консенсусной идеологии, поскольку воспитание граждан в духе соблюдения общепринятых неписаных правил и этических норм является гораздо более экономным способом защиты прав собственности, чем формализованный юридический контроль.

5. Издержки оппортунистического поведения. Различают две основные формы оппортунистического поведения.

Первая носит название морального риска и относится к тому случаю, когда одна из сторон полагается на другую, в то время как получение действительной информации об её поведении требует значительных издержек (или вообще невозможно). Самая распространенная разновидность оппортунистического поведения такого рода — отлынивание: агент работает с меньшей отдачей, чем требуется по договору³.

Вторая форма — вымогательство, возникающее в том случае, когда производственные факторы в результате длительной кооперации настолько притираются друг к другу, что каждый становится уникальным в рамках группы: в случае, если один фактор выходит из группы, остальные участники кооперации не могут найти ему эквивалентной замены. В этом случае у собственников уникальных ресурсов возникает возможность шантажа в форме угрозы выхода из группы. Наличие потенциальной возможности «вымогательства» сопряжено с реальными потерями.

Нами отмечено, что, несмотря на значительное число работ, посвященных как тематике трансакционных издержек, так и актуальным аспектам современного фондового рынка, проблематика выявления и учета трансакционных издержек в моделях поведения агентов фондового рынка остается открытой.

Уточним, что потенциальных инвесторов — участников фондового рынка — можно условно разделить на 2 группы: «активных» и «пассивных».

К первой группе отнесем инвесторов, которые затрачивают значительное время на изучение инвестиционных возможностей, ищут

обусловлены такие формы деловой практики, как гарантийный ремонт, фирменные ярлыки, приобретение партий товаров по образцам и т. д.

³ Особенно удобная почва для отлынивания создается в условиях совместного труда целой группы, когда выделить личный вклад каждого работника в совокупный итог деятельности команды практически невозможно.

перспективные инструменты рынка, отслеживают ценовые колебания, изучают аналитику, публикуемую в периодических изданиях, т.е. на равных с брокером принимают участие в формировании и управлении инвестиционным портфелем: для них брокер – посредник между инвестором и фондовой биржей.

Ко второй группе отнесем инвесторов, которые принимают незначительное участие в формировании и управлении инвестиционным портфелем, перекладывая основную работу на брокера.

В работе будем рассматривать вторую – наиболее распространенную группу инвесторов, составляющую около 80% от общего числа инвесторов.

По нашему мнению, транзакционные издержки фондового рынка следует разделить на восемь групп: поиска информации, агентских отношений, обеспечения и соблюдения прав собственности, измерения, оппортунистического поведения, координации, операционные, альтернативные.

1. Издержки поиска информации подразделяются на 3 категории:

- издержки брокерской компании, включающие издержки времени и денежных средств на поиск и покупку информации о компаниях, чьи акции котируются на фондовой бирже. Эта информация обрабатывается аналитическим отделом и используется брокером при формировании портфеля. Издержки этого рода связаны с асимметричностью и неполнотой информации (платная информация не всегда является достоверной);
- издержки инвестора, включающие издержки времени и денежных средств на поиск и выбор брокерской компании. Инвестор также сталкивается с асимметричностью и неполнотой информации при заключении договора с брокерской компанией;
- издержки эмитентов. Компании сталкиваются с издержками оппортунистического поведения своих сотрудников, обладающих возможностью продажи «на сторону» конфиденциальной информации.

2. Издержки агентских отношений. Инвестор, прибегая к услугам брокерской компании, оплачивает комиссии брокера, биржи, депозитария и маржинальную комиссию:

- комиссия брокера взимается за услуги по предоставлению доступа на биржу и исполнению поручений инвестора по сделкам. Комиссия выражается процентом от каждой сделки или от объема совершенных за определенный период сделок, или в виде

фиксированной абонентской платы. Возможна также комбинация вариантов.

Рассмотрим первый вариант, предусматривающий комиссию в виде процента от оборота. Заметим, что чем больше оборот, тем меньше процент. Что касается расчетного периода, то у разных брокеров он может отличаться. У одних этот период составляет один рабочий день, у других – месяц и т. д. Очевидно, что при прочих равных условиях более выгодные условия предоставляет брокер, у которого оборот рассчитывается исходя из периода в месяц. В этом случае накапливается больший объем сделок (снижается процент), и комиссия выставляется один раз в месяц, позволяя экономить на ежедневных выплатах.

Более редким способом расчетов брокерской комиссии является фиксированная абонентская оплата. Данная схема расчетов используется при высоком месячном обороте и ориентирована на профессиональных инвесторов, совершающих сделки в больших размерах.

Вариант, использующий комбинацию этих способов, очевидно, удобен для массовых участников рынка.

Заметим, что для рассмотренных вариантов брокерские компании формируют различные тарифы, зависящие от частоты сделок, сумм в обороте, сервисных услуг и т.д. Так, в табл. 1 и 2 представлены тарифные планы ООО «РИК-Финанс» и ОАО «АйТи Инвест»;

Таблица 1

Тарифные планы ООО «РИК-Финанс» [5]

Тарифный план	Комиссионное вознаграждение		Оптимальная величина инвестиций
	Процент от оборота в течение торгового дня	Фиксированная абонентская плата	
«Спекулятивный»	0,03%	-	до 1 млн. руб.
	0,02%	-	от 1 до 5 млн. руб.
	0,02%	-	от 5 до 15 млн. руб.
	0,01%	-	свыше 15 млн. руб.
«Скальпер»	0,003%	5900 руб./мес.	не установлена
«Профи»	0,001%	10500 руб./мес.	не установлена

Тарифные планы ОАО «АйТи Инвест» [6]

Тарифный план	Коммиссионное вознаграждение		Оптимальная величина инвестиций
	Процент от суммы сделки	Фиксированная абонентская плата	
«Безлимитный Плюс»	-	50 000 руб./мес.	не установлена
«Базовый»	0,09%	-	до 1,5 млн. руб./мес.
«Стандартный»	0,02%	-	от 1,5 до 30 млн. руб./мес.
«Профессионал»	0,00%	-	от 30 до 250 млн. руб./мес.
«Ярд»	0,0001% (не менее 0,01 руб.)	11 000 руб./мес.	более 250 млн. руб./мес.
«Рациональный» (при условии совершения в течение месяца нескольких крупных сделок)	0,002% для сделок от 300 тыс. руб.	100 руб. за каждую исполненную заявку	не установлена
«Универсальный» (торговый оборот варьируется от месяца к месяцу)	0,10%	-	до 100 тыс. руб./день
	0,05%	-	от 100 тыс. до 1 млн. руб./день
	0,02%	-	от 1 до 5 млн. руб./день
	0,01%	-	более 5 млн. руб./день

- комиссия биржи включает плату за обслуживание и накладные расходы по организации торгов. Инвестор вносит ее при заключении каждой сделки.

Средства от биржевой комиссии идут на поддержание всей инфраструктуры фондового рынка. Размер комиссии исчисляется в долях процента от дневного оборота и при небольшом объеме операций с ценными бумагами практически незаметен (биржевая комиссия взимается в момент совершения сделки). Но при большом объеме операций с ценными бумагами, а также при «ловле пипсов»⁴ ее учет необходим.

⁴ «Ловля пипсов» – фиксация небольшой прибыли.

За деятельность по организации расчетов по сделкам взимается также и клиринговый сбор, но обычно он включается в общую биржевую комиссию. При осуществлении сделок биржевая комиссия обычно включается в сумму брокерской комиссии.

Отметим, что каждая биржа устанавливает собственные правила торговли. Например, биржевая комиссия фондовой биржи ММВБ содержит три составляющие (комиссия биржи, комиссия за клиринговое обслуживание⁵ и вознаграждение по договорам о предоставлении интегрированного технологического сервиса⁶) и варьируется в зависимости от вида сделок (репо⁷ или обычные), а также от вида ценных бумаг: акции, облигации, еврооблигации и т. д.

Отметим, что комиссия брокера и комиссия биржи взимаются как с покупки, так и с продажи ценных бумаг;

- комиссия депозитария. Депозитарий предоставляет следующий набор услуг: открытие и ведение счетов депо⁸, хранение и учет ценных бумаг, осуществление операций по счету; перерегистрацию права собственности; регистрацию в качестве номинального держателя ценных бумаг у регистраторов и в других депозитариях; предоставление информации об эмитенте, передачу сообщений от эмитента и регистратора; содействие владельцам ценных бумаг по их реализации и др.

Сборы депозитария взимаются в зависимости от вида услуги: либо в виде фиксированной оплаты (открытие и ведение счета депо, прием на хранение ценных бумаг и т. п.), либо в виде процента от стоимости портфеля (абонентская плата за хранение ценных бумаг, перечисление доходов по ценным бумагам и др.);

⁵ Клиринг — система безналичных расчетов за товары, ценные бумаги и услуги, основанная на зачете взаимных требований и обязательств.

⁶ Интегрированный технологический сервис — комплекс услуг, оказываемых техническим центром ММВБ пользователю, направленных на обеспечение возможности проведения операций по покупке и продаже иностранной валюты на единой торговой сессии в качестве участника торгов и обеспечение технического доступа к клиринговой системе единой торговой сессии.

⁷ Сделка репо — сделка на рынке ценных бумаг (продажа ценных бумаг осуществляется с одновременным заключением сделки о последующем их выкупе через определенный срок по более высокой цене).

⁸ Счет депо — счет в депозитарии, предназначенный для учета ценных бумаг, удостоверения перехода прав на ценные бумаги, принадлежащие клиенту депозитария на праве собственности или ином вещном праве.

- маргинальная комиссия взимается брокером за предоставление займы инвестору денежной суммы для покупки акций на сумму большую, чем на счете (для увеличения эффекта трейдинга), либо для открытия позиции «шорт», позволяющей заработать на «падающем» рынке.

3. Издержки на обеспечение и соблюдение прав собственности. Эту категорию составляют расходы на суд и адвоката в случае, если права инвестора нарушаются брокерской компанией.

Кроме того, если инвестор, покупая контрольный пакет акций компании, планирует в дальнейшем участие в ее управлении ⁹, то он несет сопровождающие эти действия издержки (запись в реестр акционеров, членские взносы и др.).

4. Издержки измерения. Оценка реальной стоимости любого продукта, в том числе и инструмента фондового рынка, — задача не тривиальная по той причине, что продавец в целях получения большей прибыли может предоставить покупателю неполную информацию о своем товаре (ценной бумаге).

Так, компании часто прибегают к искусственному завышению стоимости акций. Популярными способами являются: проведение PR-кампаний, положительные статьи и позитивные оценки в отраслевых изданиях. В последнее время активно применяются конфиденциальные встречи представителей корпораций с экспертами инвестиционных компаний, на которых последним передаются предварительные данные о результатах деятельности корпорации, на основе которых аналитики формируют прогнозы, тиражируемые прессой.

К издержкам измерения можно также отнести издержки некорректного определения ключевых характеристик ценных бумаг (ожидаемой доходности и риска).

5. Издержки оппортунистического поведения. Издержки этого вида связаны с взаимодействием с брокерской компанией, доход которой не зависит от полученной инвестором прибыли, а определяется на основе торгового оборота за отчетный период (в стоимостном выражении).

Отметим, что издержки этой группы связаны с издержками агентских отношений.

6. Издержки координации. Данный вид издержек включает потерю ресурсов (временных и денежных) по причинам наличия спреда и проскальзывания в результате отсутствия финансового актива в требуемом объеме.

⁹ Данный вид инвестирования может быть отнесен к долгосрочному.

Под спрэдом понимаем разницу между лучшими для инвестора ценами покупки и продажи. Если игрок покупает лот, а затем сразу же его продает по рыночной цене, то ущерб совпадает со спрэдом.

Проскальзывание условно можно разделить на 2 вида: по объему и движению.

Проскальзывание по объему – ситуация, возникающая, когда игрок хочет купить или продать финансовый актив по определенной цене, но сталкивается с отсутствием достаточного предложения или спроса.

Проскальзывание по движению случается при срабатывании рыночной стоп-заявки, которая активизируется движением рынка: от момента, когда цена пересекла уровень стоп-заявки, до момента исполнения заявки цена может «пройти» дальше. Другими словами, заявка исполняется по несколько худшей цене, чем уровень стоп-заявки. Кроме того, в этом случае может быть усилен эффект проскальзывания по объему, т.к. движение вверх может быть вызвано недостатком предложения.

7. Операционные издержки. Этот вид издержек включает потери по технологическим сбоям аппаратуры и аварийным ситуациям (зависание (поломка) компьютера, сбой торговой системы), форс-мажорным обстоятельствам, проблемам, связанным с человеческим фактором (технические ошибки проведения транзакций).

8. Альтернативные издержки. Этот термин означает упущенную выгоду в результате выбора одного из вариантов использования денежных средств и, тем самым, отказа от других. В случае операций фондового рынка существует множество альтернатив. Основными являются следующие: игра на фондовом рынке либо иная стратегия увеличения финансовых активов (например, вложение средств на банковский депозит); использование услуг брокерской компании, либо отказ от них (с предварительным обучением); выбор портфеля среди множества альтернативных.

В таблице 3 представлены транзакционные издержки четырех основных групп инвесторов¹⁰.

Рассмотрим первый квадрант: краткосрочный инвестор, обладающий свободными денежными средствами в размере до 100 млн. руб. Для него значимыми являются следующие виды транзакционных издержек:

¹⁰ При анализе были рассмотрены ключевые группы неинституциональных инвесторов, характеризующиеся существенными отличиями. Все пограничные группы (такие как «Среднесрочный инвестор» или «Средний» инвестор (1–100 млн. руб.)) для простоты и наглядности изложения были исключены из рассмотрения по причине сходных с представленными ниже значениями оцениваемых результатов.

**Транзакционные издержки неинституционального инвестора
(в зависимости от величины инвестируемой суммы)**

Категория инвестора	«Мелкий» инвестор (до 100 млн. рублей)	«Крупный» инвестор (более 100 млн. рублей)
Краткосрочный	издержки поиска информации	издержки агентских отношений
	издержки координации	издержки оппортунистического поведения
	операционные издержки	издержки измерения
Долгосрочный	издержки измерения	издержки поиска информации
	издержки поиска информации	издержки агентских отношений
		издержки измерения

- издержки поиска информации. Т.к. инвестор располагает небольшой суммой денежных средств, любые расходы являются для него существенными; в то же время, частые транзакции предполагают большой объем поиска информации и, соответственно, большие издержки;
- издержки координации характерны для скальперов ¹¹, чей финансовый результат существенно зависит от момента купли/продажи актива;
- операционные издержки также свойственны скальперам, т.к. любая техническая неполадка откладывает момент купли/продажи активов, что непосредственно влияет на финансовый результат.

Второй квадрант: краткосрочный инвестор, обладающий несвязанными денежными средствами в размере более 100 млн. руб. Значимыми для инвестора являются:

- издержки агентских отношений, включающие брокерскую и биржевую комиссии, зависящие от объема сделки;
- издержки измерения. В результате некорректного определения характеристик ценных бумаг и ключевых параметров рынка

¹¹ Скальпер — инвестор, характеризующийся высокой частотой совершения торговых операции по покупке и продаже ценных бумаг с незначительной прибылью или убытками, держащий свои позиции лишь в течение короткого периода времени торговой сессии.

принимаемое решение может повлечь существенные потери инвестора;

- издержки оппортунистического поведения. Для инвестора, совокупная стоимость портфеля которого составляет несколько млн. руб., данный вид издержек имеет большую важность, т. к. брокеру выгодно предоставлять ложные советы в связи с возможностью получения дополнительной прибыли от оборота.

Следующий квадрант: долгосрочный инвестор, обладающий несвязанными финансовыми активами в размере до 100 млн. руб. Для него значимыми видами транзакционных издержек являются следующие:

- издержки поиска информации. Инвестор должен быть уверен в правильности принимаемых решений, для чего ему необходима достоверная информация;
- издержки измерения. Учет издержек этого вида необходим инвестору, т. к. принятие некорректного решения по причине недостоверного определения исходных параметров влечет потерю не только существенной доли располагаемой изначально небольшой суммы денежных средств, но и возможность продолжения деятельности на фондовом рынке.

Последний квадрант: долгосрочный инвестор, обладающий свободными денежными средствами в размере более 100 млн. руб. Инвестору данного типа необходимо учитывать следующие транзакционные издержки:

- издержки поиска информации. Инвестор должен быть уверен в правильности принимаемых решений, для чего ему необходима достоверная информация;
- издержки агентских отношений, включающие брокерскую и биржевую комиссии и зависящие от объемов сделки;
- издержки измерения. Как отмечено выше, решение, принятое на основе недостоверного определения исходных параметров сделки влечет существенные потери инвестора.

Таким образом, можно сделать вывод, что издержки поиска информации, измерения и координации являются значимыми для инвесторов всех видов. Поэтому разработка экономико-математического инструментария их учета в моделях портфельного инвестирования является актуальной задачей.

Издержки оппортунистического поведения и операционные издержки являются скорее специфическими, характерными для конкретных инвесторов.

Отметим, что представленные в статье выводы и результаты требуют последующей проработки. Данная публикация является первым шагом в теории транзакционных издержек фондового рынка.

Используемые источники

1. Коуз Р. Природа фирмы/Под ред. Уильямсона О. И., Уинтера С. Дж./Пер. с англ. М: Дело, 2001.
2. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики/Пер. с англ. М: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
3. Эрроу К. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов/Пер. с англ./ Thesis, 1993.
4. Официальный сайт электронной библиотеки «BookOrbita», статья Р. Капелюшникова «Категория транзакционных издержек» – http://www.bookorbita.com/library/ekonomika/kapelyushnikov_rostislav/transakcionnie_izderzhki.
5. Официальный сайт инвестиционной компании ООО «РИК-Финанс», раздел, посвященный тарифным планам – <http://www.ricfin.ru/private/brokerage/tariffs>.
6. Официальный сайт инвестиционной компании ОАО «АйТи Инвест», раздел, посвященный тарифным планам – http://www.itinvest.ru/pricing-n-docs/tariffs/broker_tarif.
7. Официальный сайт информационного портала об инвестициях, раздел «Биржи и биржевая торговля» – <http://investud.ru/birzhevaya-komissiya.html>.

Белозерский А. Ю.
кандидат экономических наук, доцент,
Российский химико-технологический
университет им. Д. И. Менделеева

**Модернизация системы экологических стандартов,
построенных на принципе наилучших доступных
технологических методов, на основе использования
концепции управления рисками**

Аннотация. В статье показано воздействие металлургической промышленности на окружающую среду в контексте значимости и важности отрасли для обеспечения устойчивости и конкурентоспособности национальной экономики, проанализированы основные проблемы экологического регулирования. Предложен вариант внедрения концепции управления рисками в справочные документы по наилучшим доступным технологиям, предполагающий возможность использования инструмента выдачи комплексных разрешений в российских условиях.

Ключевые слова: металлургия, экологическое регулирование, наилучшие доступные технологии, управление рисками.

The summary. The article shows the impact of metallurgical industry on the environment in the context of significance and importance of the industry to ensure sustainability and competitiveness of national economies, analyzes the main problems of environmental regulation. A variant of the concept introduction of risk management in the reference documents on best available techniques, involving the use of tools integrated permitting in the Russian context, is suggested.

Keywords: metallurgy, environmental regulation, the best available technology, risk management.

Металлургические комплекс России является одним из наиболее значимых в структуре промышленного производства страны с точки зрения обеспечения стабильного развития и конкурентоспособности экономики на мировой арене. Являясь поставщиком продукции для машиностроения, строительства, обрабатывающей и топливно-энергетической промышленности, металлургия, таким образом, определяет уровень и потенциал развития базовых отраслей.

Роль металлургической промышленности также подчеркивается её вкладом в формирование макроэкономических показателей. Металлургия занимает второе после ТЭК место по уровню производства товарной продукции. Ее удельный вес в совокупном объеме производства по отраслям промышленности составляет свыше 19%. Металлургия обеспечивает около 20% налоговых поступлений промышленности в консолидированный бюджет и более 20% валютных поступлений страны ¹.

Однако, несмотря на это, металлургическое производство наносит огромный ущерб состоянию окружающей среды. Технологический цикл предприятий связан с загрязнением атмосферного воздуха, поверхностных и подземных вод и почв. В целом, черная металлургия находится на втором месте по общему количеству выбросов вредных веществ в атмосферу среди отраслей промышленности и выбросов от стационарных источников в России. По уровню сброса загрязненных сточных вод вклад черной металлургии составляет около 7% общего объема в целом. Предприятия цветной металлургии ежегодно выбрасывают в атмосферу 18% всех вредных веществ в России ².

По оценкам экспертов, сохранение текущего уровня выбросов в ближайшем будущем может привести в масштабной экологической катастрофе. В этой связи, в настоящее время задача сокращения вредного воздействия металлургического производства на окружающую среду является одной из наиболее приоритетных. Главными барьерами на пути решения данной задачи являются отсутствие эффективного экологического законодательства, грамотной системы мониторинга выбросов промышленных предприятий, экономических стимулов для бизнеса для перехода на современные технологии и другие.

Исследование опыта развитых стран в вопросах экологического менеджмента показывает, что эффективным инструментом регулирования деятельности промышленных предприятий является выдача им комплексных разрешений на выбросы и размещение отходов, основанных на использовании норм, определенных в соответствующих справочниках по наилучшим доступным технологическим методам (НДТ), так называемым BREF-документам ³. Использование данных

¹ Стратегия развития металлургической промышленности России на период до 2020 года. Электрон. дан. Режим доступа: <http://www.minprom.gov.ru/activity/metal/strateg/2>

² Матвеев, А.Н. Оценка воздействия на окружающую среду / А.Н. Матвеев, В. П. Самусенко, А. Л. Юрьев. Иркутск: Изд-во Иркут. гос. ун-та, 2007.

³ BREF – *Best available techniques REference document*, что означает Рекомендательный справочный документ о наилучших доступных технологиях.

разрешений позволяет минимизировать все виды негативного воздействия на окружающую среду.

Необходимо заметить, что в России практически не используется опыт европейских стран в сфере разработки и внедрения *BREF*-документов. Отечественные специалисты не принимают участие в организации обмена информацией и опытом и формировании *BREF*-документов, даже несмотря на то, что Россия обладает значительным научно-техническим потенциалом в области разработки технологий, которые могут быть признаны наилучшими из доступных.

На сегодняшний день разработан и принят 31 документ, еще 2 находятся в процессе подготовки и пересмотра ⁴. Среди них выделяют две основные группы: вертикальные или отраслевые документы для различных отраслей промышленности и горизонтальные. Горизонтальные документы («Экономические и экологические аспекты хозяйственной деятельности, направленной на предотвращение и комплексное регулирование сокращения загрязнений», «Обращение с отходами», «Общие принципы мониторинга», «Энергоэффективность») являются документами «сквозного» характера и применимы для всех отраслей промышленности.

Отраслевые *BREF*-документы содержат подробное описание комплексных производственных процессов (технологий, методов), начиная с добычи сырья и заканчивая отправкой готовой продукции, которые считаются наилучшей доступной технологией для рассматриваемой категории промышленных объектов, включая соответствующие природоохранные параметры и мероприятия. Справочники НДТ (*BREF*) являются основой для предприятий при выборе технологии, а также для экологических государственных органов при выдаче разрешений допустимого воздействия на окружающую среду.

В настоящее время активно обсуждается и прорабатывается вопрос возможности внедрения и использования справочных документов по наилучшим доступным технологиям в российских условиях. Особый интерес при этом вызывает вопрос о признании одной из конкурирующих технологий наилучшей. Основные принципы решения данной задачи описаны в *BREF*-документе «Экономические аспекты и вопросы воздействия на различные компоненты окружающей среды» («Economics and Cross-Media Effects»). Однако, внедрение любой технологии, её апробация и использование сопряжено с определенными

⁴ Reference documents // the European IPPC Bureau. Электрон. дан. Режим доступа: <http://eippcb.jrc.es/reference/>

рисками. Проведение расчетов экономической и экологической эффективности технологии без учета влияния рисков не является полным. Как представляется, при определении технологии в качестве наилучшей должно быть найдено оптимальное соотношение между затратами на неё, выбросами и размещением отходов при нормальном функционировании, а также выбросами и отходами в случае возникновения рисков ситуаций. Учет рисков особо актуален для российских условий, где величина экологического риска, обусловленная антропогенным воздействием, в 5–100 раз выше, чем в Европе ⁵.

Таким образом, можно предложить следующую интерпретацию алгоритма определения наилучшей доступной технологии.

1. Комплексная оценка воздействия на компоненты окружающей среды. Металлургия – это сложное и опасное производство, где любое нарушение технологического процесса может повлечь тяжелые и катастрофические последствия. Поэтому необходимо учитывать вероятности появления рисков ситуаций и их возможный ущерб, что может оказать значительное влияние на результат проведения оценки. Так, при сопоставлении может возникнуть ситуация, при которой технология, имеющая более низкие показатели выбросов вредных веществ при нормальном протекании производственного процесса, будет обладать потенциально более глобальными последствиями в случае аварий ⁶. Все это определяет необходимость внедрения в методологию оценки воздействия на различные компоненты окружающей среды расчетов ущерба в случае возникновения техногенных катастроф.

2. Определение затрат на внедрение технологии и экономических преимуществ. Данная методология описывает алгоритм, который позволяет собирать и анализировать информацию о капитальных затратах и эксплуатационных издержках для сооружения, установки, технологии, или процесса. Однако с точки зрения системы риск-менеджмента предприятия в части затрат необходимо также оценивать стоимость реализации мероприятий, направленных на предотвращение, снижение, ликвидацию последствий технологического риска, что необходимо учитывать в методологии.

⁵ Матвеев, А.Н. Оценка воздействия на окружающую среду / А.Н. Матвеев, В. П. Самусенок, А. Л. Юрьев. Иркутск: Изд-во Иркут. гос. ун-та, 2007.

⁶ Мешалкин, В.П. Принципы прогнозирования и предупреждения чрезвычайных ситуаций на объектах химической промышленности. // В сб. «Химическая гидродинамика и теоретические основы нелинейных химико-технологических процессов» / Под ред. А.М. Кутепова. М.: МГУИЭ. 1998, С. 72–91.

3. Оценка и сравнение альтернативных технологий на основании их экономической эффективности. Этап позволяет определить баланс между уровнем воздействия технологий на окружающую среду при нормальном и экстремальном протекании производственного процесса и затратами на внедрение данных технологий с учетом необходимости разработки политики в области управления технологическим риском.

4. Оценка экономической целесообразности технологии для конкретных отраслей. На этапе определяется экономическая обоснованность технологий в отраслях. Необходимо заметить, что в процессе проведения анализа особое внимание целесообразно уделить специфическим отраслевым рискам и их воздействию на основные показатели отрасли.

На рисунке 1 показана методика определения НДТ с учетом рисков.

Учет рисковых составляющих в процессе определения наилучшей доступной технологии с целью увеличения гармонизации экологических стандартов предполагает также изменение структуры и содержания существующих BREF-документов.

Для горизонтальных BREF-документов (применимых для всех отраслей промышленности) эти изменения касаются внесения в них информации относительно возникновения рисковых ситуаций. В соответствии с рисунком 1 эти изменения обозначены цифрами и подразумевают:

1: Для документа «Общие принципы мониторинга» («General Principles of Monitoring»), помимо описанного в разделе 2.3 подхода к организации данного процесса в зависимости от уровня потенциального риска нанесения ущерба окружающей среде, необходимо рассматривать также основные аспекты локального мониторинга реализации мероприятий по предотвращению экологических рисков⁷.

2: Для документа «Экономические аспекты и вопросы воздействия на различные компоненты окружающей среды» («Economics and Cross-Media Effects») изменяются непосредственно методологии определения затрат на внедрение технологии и комплексной оценки воздействия на ОС.

3 и 4: «Промышленные системы охлаждения» («Industrial Cooling System») и «Выбросы при хранении вредных веществ» («Emission from Storage») должны содержать описание системы риск-менеджмента, как составного элемента наилучших доступных технологий, позволяющего

⁷ Справочный документ по общим принципам мониторинга // ГЭС II Россия. Гармонизация экологических стандартов. Электрон. дан. Режим доступа: http://www.ipcc-russia.org/public/cluster07/Energy_Efficiency.pdf

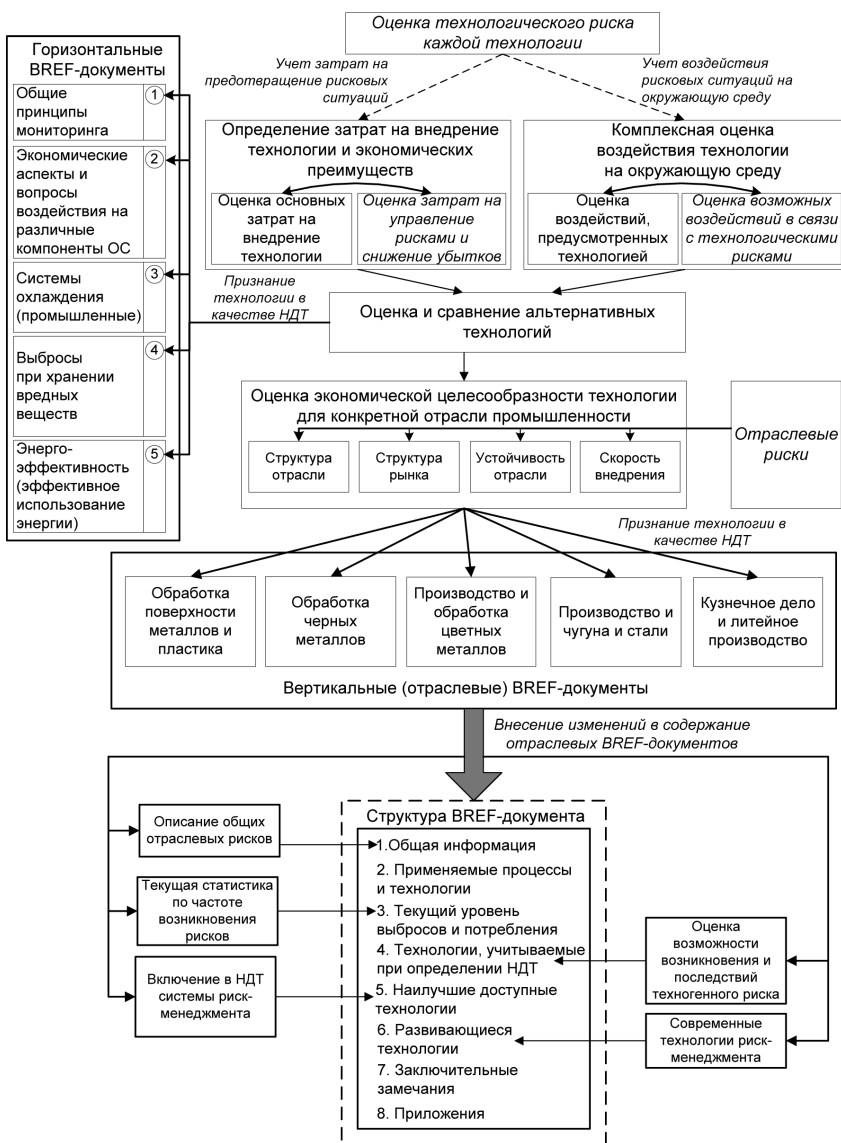


Рис. 1. Модификация методики определения наилучшей доступной технологии с учетом рисков металлургического предприятия

увеличить полную ответственность руководства организации за возникновение рисков. Управление рисками позволяет сократить их вероятность и потери, объем которых накапливается с течением времени.

5: Документ «Энергоэффективность» («Energy Efficiency») должен описывать решение вопросов снижения рисков энергоснабжения предприятий.

Для отраслевых BREF-документов изменяется сама их структура, общий вид которой также представлен на рисунке 1. Для металлургической промышленности в настоящее время разработаны следующие основные справочные документы по наилучшим доступным технологиям: «Обработка поверхности металлов и пластика» («Surface Treatment of Metals and Plastics»), «Обработка черных металлов» («Ferrous Metals Processing Industry»), «Производство и обработка цветных металлов» («Non Ferrous Metals Industries»), «Производство чугуна и стали» («Production of Iron and Steel»), «Кузнечное дело и литейное производство» («Smitheries and Foundries Industry»).

С точки зрения влияния учета рисков на общую структуру данных отраслевых документов, можно следующее:

1. В раздел 1 «Общая информация» целесообразным представляется добавление общих сведений по отраслевым рискам. Так, для металлургии к числу таких относят цикличность спроса мирового рынка на продукцию, высокая зависимость от мировых цен на сырье и производимую продукцию, повышение цен на энергоносители и другие. Подробное описание рисков, присущих металлургическому предприятию, позволит организациям определить основные аспекты построения системы риск-менеджмента.

2. В раздел 3 «Текущий уровень выбросов и потребления» предлагается добавить информацию о текущей статистике частоты возникновения рисков в рамках каждой технологии. Как правило, объем соответствующей статистической информации минимален, однако по имеющимся данным можно сделать вывод о возможных масштабах последствий возникновения рисков для окружающей среды.

3. В разделе 4 «Технологии, учитываемые при определении НДТ» дополнительно проводится оценка возможности возникновения и последствий техногенных рисков.

4. В разделе 5 «Наилучшие доступные методы и технологии» описывается внедрение системы риск-менеджмента и её основные принципы, как одного из компонентов наилучшей технологии обеспечения низкого уровня выбросов металлургического предприятия.

5. В разделе 6 «Развивающиеся технологии» рассматриваются современные методы и способы риск-менеджмента промышленного предприятия.

Таким образом, внесение предложенных изменений в структуру и содержание отраслевых и горизонтальных справочных BREF-документов позволит определить наилучшую технологию с учетом риска и использовать данные документы в российских условиях.

Используемые источники

1. Стратегия развития металлургической промышленности России на период до 2020 года. Электрон. дан. Режим доступа: <http://www.minprom.gov.ru/activity/metal/strateg/2>
2. Матвеев А. Н. Оценка воздействия на окружающую среду/А. Н. Матвеев, В. П. Самусенок, А. Л. Юрьев. Иркутск: Изд-во Иркутск. гос. ун-та, 2007.
3. Reference documents // the European IPPC Bureau. Электрон. дан. Режим доступа: <http://eippcb.jrc.es/reference/>
4. Мешалкин, В. П. Принципы прогнозирования и предупреждения чрезвычайных ситуаций на объектах химической промышленности // Сб. «Химическая гидродинамика и теоретические основы нелинейных химико-технологических процессов» /Под ред. А.М. Кутепова. М.: МГУИЭ. 1998, С. 72–91.
5. Справочный документ по общим принципам мониторинга // ГЭС II Россия. Гармонизация экологических стандартов. Электрон. дан. Режим доступа: http://www.ippc-russia.org/public/cluster07/Energy_Efficiency.pdf

Гомелько Т. В.
кандидат экономических наук, доцент
Российский университет кооперации,
филиал (г. Смоленск)

Использование инновационных процессов в сельском хозяйстве России

Аннотация. Поведен анализ основных тенденций развития сельского хозяйства РФ. Выявлены предпосылки внедрения инноваций в сельском хозяйстве. Приведены факторы, влияющие на внедрение инновационных технологий в сельском хозяйстве.

Ключевые слова: инновации, сельское хозяйство, товаропроизводители, национальный проект, инновационные технологии и стратегии, государственное регулирование, конкурентоспособность, доля импорта, государственное регулирование, экономическая мотивация, диспаритет цен, технологическая модернизация.

The summary. Behavioral analysis of the major trends of Agriculture. Identified the prerequisites of innovation in agriculture. Shows the factors influencing the adoption of innovative technologies in agriculture.

Keywords: innovations agriculture producers, the national project, innovative technologies, and strategies, government regulation, economic motivation, the price disparity, technological modernization.

Внедрение инноваций для обеспечения эффективного функционирования продовольственного рынка в настоящее время остается на достаточно низком уровне. Это связано, в первую очередь с небольшим удельным весом инновационно-активных предприятий. В Российской Федерации он составляет 9%, в Польше – 38%, Румынии – 28%, а в США, Франции, Японии около 50%¹.

В то же время, как показывает анализ, наибольшей инновационной активностью обладают предприятия нефтехимической промышленно-

¹ Инновационная деятельность в аграрном секторе экономики России/Под ред. И.Г. Ушачева, И. Т. Грубилина, Е. С. Оглоблина, И. С. Санду. М.: Колос, 2007.

сти и машиностроения. Предприятия производящие сельскохозяйственное сырье и продукты питания используют инновационные стратегии на низком уровне. Так как для внедрения используют собственные средства (75%), а доля финансирования инвестиций государством и банковскими кредитами не превышают 3,5 и 21,5% соответственно ².

В целом, ситуация с использованием инноваций на продовольственном рынке складывается достаточно тревожная, у большинства товаропроизводителей отсутствуют систематизированное внедрение инновационных технологий и стратегий для снижения издержек производства и реализации товаров.

XXI век — век информационных и инновационных технологий и для успешного ведения дела необходимо обладать всей полнотой информации о быстро меняющемся рынке и внедрении инновационных технологий. В области сельского хозяйства это особенно важно.

Сельское хозяйство России за последние годы претерпело крупные изменения. Из-за диспаритета цен на энергоресурсы, комбикорма, технику и продукцию сельского хозяйства продолжается процесс уменьшения рентабельности сельскохозяйственных товаропроизводителей, сокращение использования пахотных земель и поголовья крупного рогатого скота. По сравнению с 1990 годом поголовье коров сократилось в 2,2 раза, объемы производства молока снизились на 24 млн. тонн, в расчете на душу населения на 150 кг, потребление на 145 кг ³.

Предпринятые в 2006–2010 гг. меры в рамках реализации национального проекта «Развитие АПК» по ускоренному развитию сельского хозяйства позволили приостановить процесс дестабилизации отечественного товаропроизводителя, наметилась тенденция его оживления.

Вместе с тем доля импорта на внутреннем рынке (данные Росстата за 2010 год) молока достигла 16,5%, мяса и мясопродуктов — 21,4% ⁴. Это означает, что Россия находится в зависимости от импорта.

Таким образом, ускоренное развитие сельского хозяйства и увеличение производства следует рассматривать как проблему государственного значения, решение которой позволит в перспективе, научно обосновано и в интересах всего населения, удовлетворить спрос на продукты питания за счёт отечественного производства.

² Инновационная деятельность в аграрном секторе экономики России / Под ред. И.Г. Ушачева, И. Т. Грублина, Е. С. Оглоблина, И. С. Санду. М.: Колос, 2007.

³ Ежегодный статистический сборник. М.: Росстат, 2010.

⁴ Там же.

Для внедрения инноваций в сельское хозяйство, как крупного поставщика сельскохозяйственного сырья, в перспективе Россия располагает всеми необходимыми предпосылками:

- достаточные площади земельных угодий и пастбищ для производства высококачественных кормов;
- апробированные в ведущих регионах страны (Ленинградская, Московская, Вологодская и другие области) инновационные технологии и стратегии.

В то же время, главными препятствиями для устойчивого развития сельского хозяйства и успешной реализации инновационного потенциала являются:

- недостаточная обеспеченность основными фондами и как результат низкая продуктивность (35,9% по стране вместо оптимальных 50–60%);
- низкий удельный вес сельскохозяйственных товаропроизводителей с современными технологиями и оборудованием (10–15%);
- отсутствие экономической мотивации внедрения инновационных стратегий;
- отсутствие нормативно-правовой базы и государственных заказов в области инновационной деятельности⁵.

Анализ факторов влияющих на внедрение инновационных стратегий и технологий позволил разделить их на две группы:

первая группа — неурегулированность экономических отношений в цепочке «сельскохозяйственный производитель — перерабатывающая промышленность — оптовая и розничная торговля», в результате чего на долю сельскохозяйственных товаропроизводителей приходится 40–42% от розничной цены вместо 50–55% в Западных странах;

вторая группа — недостаточная государственная поддержка, которая в целом по стране составляет около 5% от производственных издержек и отсутствие целостной государственной политики регулирования инновационной деятельности.

Объективная необходимость участия государства в развитии инновационных процессов обусловлена:

- социальной значимостью продовольствия, как необходимых для здоровья нации продуктов питания наиболее доступных по цене;

⁵ Инновационная деятельность в аграрном секторе экономики России/Под ред. И.Г. Ушачева, И. Т. Грубилина, Е. С. Оглоблина, И. С. Санду. М.: Колос, 2007.

- необходимостью технологической модернизации;
- внедрение инноваций на продовольственном рынке создается только в тех случаях, когда существует спрос со стороны участников рыночных отношений.

Острота вышеизложенных проблем усугубляется недостатком комплексных научных разработок с системным подходом, что сдерживает инновационный процесс развития интенсивного сельского хозяйства, особенно в вопросах повышения эффективности отрасли за счет внедрения новых энерго- и ресурсосберегающих технологий.

Именно поэтому, внедрение инновационных стратегий в сельское хозяйство должно предусматривать значительно более полное и сбалансированное использование имеющихся в России ресурсов земли, рабочей силы, технологий, что позволит повысить экономическую устойчивость сельскохозяйственных товаропроизводителей разных форм собственности и их конкурентоспособность. При этом будет внесен существенный вклад в решение проблемы развития сельских территорий.

С инновацией тесно связано понятие «диффузия нововведений», то есть распространение уже однажды освоенной или использованной инновации в новых условиях. Диффузия инноваций позволяет добиться максимального результата от внедрения инноваций и получить максимальный эффект как для предприятия-инноватора, так и для участников рынка в целом.

В этой связи, целями внедрения инноваций должны быть: поиск и использование новых возможностей формирования и функционирования продовольственного рынка; установление новых мотивационных механизмов развития рынка; осуществление активной политики регулирования процессов и динамического равновесия, что позволит создать спрос на новшества, востребованность инноваций участниками продовольственного рынка.

Иваненко О. Э.
аспирант,
Российская академия предпринимательства

Медицинское страхование и проблемы пожилых людей

Аннотация. Анализ уровня жизни пожилых людей и проблема обеспечения достойной старости предполагают не только медицинское обеспечение, но и более широкое дифференцированное, адресное социальное обслуживание, задачи которого — обеспечить посредством разнообразных мер приемлемый для индивида уровень инклюзии. Особое значение имеет развитие системы страхования вообще, и социального в частности, а также механизмов формирования соответствующих фондов.

Ключевые слова: старение населения, качество жизни, адресность, дифференциация медицинского и социального обслуживания, инклюзия, страховые взносы

The summary. Modern analysis of elderly people life gives a full coverage of not only medical care but elements of social activities, which goal is to supply a high level of modern social inclusion. Key importance of social insurance system development and forming of its mechanisms.

Keywords: life quality, elderly people, addressing, inclusion, insurance dues, medical and social insurance difference.

В современных условиях усиливается тенденция оценивать экономический рост с позиций его нового качества, в содержание которого входит, прежде всего, уровень и качество развития человеческого потенциала, высоких стандартов жизни всех поколений населения. В связи с этим разрабатывается понятие «качество жизни», которое включает в себя взаимосвязь социально-экономических факторов и состояния здоровья человека. Последнее включает в себя комплекс физических, эмоциональных, психических, интеллектуальных и общекультурных факторов, определяющих способность человека к функционированию в обществе, а также его удовлетворенность жизнью.

Проблема старения населения является в настоящее время актуальнейшей для России. Пятая часть населения страны — лица старше

60 лет¹. Рост числа пожилых увеличивает затраты на выплату пенсий, медицинское обеспечение и социальное обслуживание и ставит иные проблемы перед страной и обществом.

Для того чтобы люди в пожилом возрасте оставались самостоятельными и вносили продуктивный вклад в жизнь своих семей и общества, они должны обладать достаточно хорошим здоровьем. Формируются два направления мероприятий, направленных на улучшения качества жизни, особенно пожилых людей: это разноплановое медицинское обслуживание и, шире, социальное обслуживание, позволяющее поддерживать уровень инклюзии (включенности, участия) в социальную жизнедеятельность на приемлемом, прежде всего для индивида, уровне.

Для решения этих проблем существует система социального страхования. В нашей стране социальное страхование рассматривается как гарантированная государством система мер материального обеспечения трудящихся и членов их семей в старости, при потере трудоспособности, болезни, для поддержки материнства и детства, а также охраны здоровья членов общества. Средства социального страхования формируются за счет отчислений предприятиями, учреждениями, организацией всех форм собственности, взносов индивидуальных предпринимателей, лиц, занимающихся индивидуальной трудовой деятельностью.

Объектом социального страхования является социальный риск как предполагаемое событие, которое повлечет за собой изменение материального и (или) социального положения застрахованного лица. Однако страхованием рискованных ситуаций не исчерпываются возможности страхования с позиций повышения качества жизни. Но сначала рассмотрим самые общие направления и формы организации социального страхования, прежде всего, для пожилых людей.

Опросы пожилых людей, проводимые в амбулаторно-поликлинических учреждениях, госпиталях, центрах социального обслуживания (ЦСО) Москвы, показали, что оперативно выявить, какая конкретно помощь пожилому требуется на текущий момент, вполне возможно. Однако, по мнению самих пожилых, получить адекватную помощь по многим причинам очень сложно.

Еще в 1999 году Министерством здравоохранения РФ была введена система мер по совершенствованию организации медицинской помощи пожилым. Цель – увеличение объема и повышение качества медицинской и социально-медицинской помощи, профилактика преждевремен-

¹ ЦНИИ организации и информатизации здравоохранения Минздрава РФ.

ного старения и интенсификация научных исследований в области геронтологии. В сети учреждений социального обслуживания населения работают стационарные геронтологические и геронтопсихологические центры. Задача этих учреждений — оказание специализированной, в том числе медицинской, помощи лицам преклонного возраста и долгожителям, проведение научной и методической работы в области социальной геронтологии. Средний возраст проживающих в геронтологических центрах достигает 85–87 лет.

В 1995 году в России были приняты два федеральных закона, регламентирующих общие принципы предоставления социальных услуг и социальное обслуживание граждан пожилого возраста и инвалидов. С формально-правовой точки зрения они не уступают аналогичным западным законам. В них подчеркивается необходимость обеспечения равных возможностей в получении социальных услуг для пожилых людей, ориентация обслуживания на индивидуальные потребности и приоритет мер по социальной адаптации пожилых. В России переход от универсальной системы предоставления социальных услуг государством к адресной системе, основанной на различных формах взаимопомощи и обслуживания на местном уровне, оказался весьма сложен. Он требует опоры на общезначимые ценности, а представление о них очень разное в России. Расчеты эффективности социальной помощи у нас, где система страхования до сих пор не сложилась, а отношения пожилых и государства описываются на основе понятия «долг», весьма сложны. Переход на адресную систему помощи не только сложен, но и дорог, так как нет информационной базы, а перевод льгот в денежную форму способствует росту инфляции и ухудшает качество обеспеченности услугами вследствие роста цен. Кроме того, предоставление льгот в натуральной форме порождало эффект самоотбора, т. е. добровольного отказа или исключения тех, кто не слишком нуждается в именно такой натуральной помощи.

Конечно, сегодня у одиноких пожилых людей существует возможность получать социально-бытовые услуги на дому. Управление и координацию деятельности по предоставлению социальных услуг осуществляют Центры социального обслуживания населения (ЦСОН). Целью обслуживания на дому является создание таких условий, чтобы любой человек мог жить самостоятельно и независимо в привычном социальном окружении. В основании такого определения легко просматриваются принципы самопомощи и взаимопомощи.

Как правило, два раза в неделю социальный работник совершает покупку продуктов питания и лекарств, оказывает помощь в пригото-

лении пищи, помощь в уборке квартиры и т. д. Если пожилой человек нездоров, его в дополнение к социальному работнику может обслуживать медицинская сестра, так что посещения могут быть ежедневными. Однако, например, в «Гарантированном перечне социальных услуг» упомянута помощь в уборке квартиры, но социальные работники к просьбам об уборке, как правило, относятся неодобрительно — «мы не прислуга...», а для пожилых мытье полов гораздо актуальнее, чем покупка продуктов. Да и в целом на практике доставка продуктов в сумке социального работника выглядит весьма архаично. Нет уже талонов и очередей, как в начале 1990-х годов, а большинство крупных продуктовых магазинов могли бы доставлять заказы по адресам, они в этом даже заинтересованы. Автолавка с продуктами давно привычна в отдаленных деревнях, но в городе почему-то предпочтительнее «тетка с авоськой». Но директора ЦСОН боятся, что это в корне изменит сложившуюся организацию труда и штатное расписание. Ремонт квартир также мог бы быть крайне востребован, в том числе ремонт для адаптации к нуждам пожилых — установка поручней в туалетах и ванных комнатах, замена ванны на душ и т. п. Организация ремонтного кооператива при ЦСОН, в том числе с участием пожилых, помогла бы решить эти задачи.

Кроме обслуживания на дому, существуют и иные формы предоставления услуг пожилым. Это социальные столовые и парикмахерские, натуральная помощь продуктами, одеждой и т. п. Во многих местах открылись отделения дневного пребывания, где пожилые люди получают комплексное обслуживание: от двухразового питания до концертов. К сожалению, пожилые люди просто не знают этого.

В таком дезинтегрированном обществе, как российское, где интересы разных групп конфликтуют, важнейшей задачей реформирования становится создание культуры социальных взаимодействий (партнерства) и умения достигать приемлемых соглашений по наиболее спорным вопросам развития общества к которым очевидно относятся и приоритеты социальной политики разновозрастных групп населения. Речь в данном случае должна идти о сотрудничестве разных поколений, а не о помощи старшим или обучении младших. Развитие межпоколенных взаимодействий может способствовать сохранению пожилых в обществе, восстановлению нормальной социальной преемственности и объединению общества в целом. Сложность представляет и проблема места жительства пожилых, в том числе и в целях повышения эффективности, доступности и объемов социальной помощи за счет упорядочения использования и экономии выделяемых на эти цели средств путём предо-

ставления коллективных услуг в местах совместного проживания. Но на Западе считается, что всякая изоляция и создание «специальных мест проживания», даже с самыми благими намерениями, во-первых, ограничивают права и свободы человека; во-вторых, закрывают возможности для развития и жизни в «обычном» обществе. Поэтому любой, самый комфортный Дом престарелых может рассматриваться как средство социального исключения. В России же сами пожилые зачастую считают иначе: есть те, кто стремится попасть в стационар, поскольку там «буду жить на всем готовом, меня будут обслуживать». Конечно, в России много неблагоустроенного жилого фонда, и пожилым людям, особенно зимой, трудно справляться с хозяйством. Однако присутствует и явное предпочтение зависимой и пассивной позиции. Ей сопутствует направленность личности пожилого человека, склонного, как правило, возлагать ответственность за происходящее с ним на внешние факторы (окружающую среду, судьбу или случай). Желательность для пожилых организации совместного проживания обусловлена и ещё двумя факторами, выявленными в исследованиях: «недоступность медицинской помощи» и «не хватает любви со стороны близких» получили очень схожие оценки. Только в Москве под «недоступностью медицинской помощи» подразумевается, как правило, ее стоимость, а на селе — территориальная удаленность медицинских учреждений.

Оптимальная модель отношений пожилых людей с обществом еще не найдена. Пожилые с трудом воспринимают социальные и культурные изменения и оказываются в числе уязвимых групп населения. Во многих случаях пожилые и их родственники даже не знают, куда обращаться по поводу своих проблем. Это говорит не столько об их отсталых установках, сколько о плохой работе социальных служб по информированию населения. Даже в научных и учебных изданиях подчеркиваются биологические аспекты старения, связанные с физическим и психическим упадком личности, болезнями, окончанием жизни. Но, тем не менее, семья — это ключевое звено в системе обеспечения соответствующего ухода за престарелыми, и государству необходимо создать систему экономической и социальной поддержки семей, ухаживающих за престарелыми родственниками. Следует учитывать и тот факт, отражающийся прежде всего на доходах, что на экономически активное население самого деятельного возраста, от 45 до 59 лет падает наибольшая нагрузка по поддержанию несамостоятельных демографических полюсов: поддерживают (не только деньгами, но и трудовыми затратами и услугами), кроме себя, сразу три поколения — своих родителей (нынешняя россий-

ская пенсионная система реально преследует только одну цель — борьбу с бедностью), детей, и, частично, внуков².

В «нормальный» процесс адаптации к старению включены различные механизмы компенсации, такие как психологический и мотивационный. Мотивационный — направлен на сохранение успешной трудовой деятельности и социального признания. В пожилом возрасте он может даже усиливаться. Следовательно, в социальное обслуживание пожилых должна быть включена профориентация, профпереподготовка и поиск достойной работы для лиц предпенсионного возраста и пожилых первого десятилетия после выхода на пенсию. Она будет способствовать замедлению темпов старения и сохранению трудового потенциала, а также восстановлению уровня трудоспособности. Женщины в РФ получают пенсию по старости с 55 лет, мужчины — с 60 лет. Из-за раннего возраста выхода на пенсию в России, как нигде в мире, велик разрыв между пожилым населением и населением пенсионного возраста и выражение «молодые пенсионеры» звучит уместно.

Исследования мотивации продолжения занятости в пенсионном возрасте проводятся в различных странах именно для предложения форм социального обслуживания, больше ориентированных на потребности самих пожилых. У нас принято считать, что пожилые работают только потому, что пенсия мала, хотя это тоже является одним из важнейших факторов. Существенным моментом является также то, что у пожилых людей в России нет навыков организации досуга, и они не имеют социально значимых ресурсов, кроме работы.

Людям необходимо объяснять, на что реально они могут рассчитывать при длительности трудового стажа, возрасте выхода на пенсию, прогнозе «дожития» и т. п. Без такого гражданского просвещения и развития негосударственных форм обслуживания отказ государства от привычных социальных обязательств неизбежно будет вызывать протесты населения.

В современном мире вопрос медицинского обслуживания стоит довольно остро, особенно медицинской помощи пожилым людям. Ещё более актуален на сегодняшний день вопрос цены этой самой помощи.

Конечно, у каждого человека в нашей стране есть право на обязательное медицинское страхование (ОМС), которое представляет собой один из видов обязательного социального страхования. Объектом ОМС, как следует из ст.7 Федерального закона об основах обязательного со-

² См.: Малева Т. Задачи социальной модернизации <http://opec.ru/1349222.html>

циального страхования, выступает необходимость получения медицинской помощи.

Медицинское страхование служит формой страхования расходов на медицинскую помощь, то есть защищает доходы населения на случай несения повышенных, социально значимых расходов. Страхование становится возможным только в том случае, если все охваченные им лица подвержены страховому риску. Поэтому в системе обязательного медицинского страхования осуществляется покрытие расходов, связанных с оказанием медицинской помощи, предусмотренной Программой ОМС, которая, однако, не включает лечение социально значимых видов заболеваний, проводящихся за счет средств бюджетов различных уровней.

ОМС распространяется на все население, но в зависимости от социального статуса застрахованных различаются и страхователи. Страхователями наемных работников являются работодатели. Самозанятые граждане выступают одновременно и страхователями, и застрахованными. В отношении неработающего населения страхователями будут органы исполнительной власти субъекта РФ или органы местного самоуправления, которым поручается обязанность производить страховые платежи.

Средства, поступившие из Фонда ОМС, используются для оплаты медицинских услуг, формирования резервов, на расходы по ведению дела в системе ОМС, в том числе и оплату труда работников.

С введением единого социального налога усложнился механизм прохождения денежных средств ОМС, увеличилось количество промежуточных звеньев. Особенно это актуально для ОМС неработающего населения, которое осуществляется за счет региональных или местных бюджетов. Размеры страховых платежей за неработающее население основаны на нормативных актах о местном бюджете, не учитывающих степень страхового риска, то есть не позволяющих полностью возмещать расходы на лечение представителей соответствующих категорий, к которым, в первую очередь, относятся пенсионеры, чаще других обращающиеся за медицинской помощью.

Для решения проблемы страховых платежей за неработающее население, начиная с 2003 года, применяется новая схема, которая предполагает заключение соглашений между органами исполнительной власти субъекта РФ и Пенсионным фондом России. В соответствии с соглашениями из ПФР перечисляются дополнительные платежи за неработающих пенсионеров, которые получают трудовые пенсии по старости при условии уплаты органами исполнительной власти страховых платежей на ОМС неработающего населения в объеме не ниже

платежей ПФР. За счет дополнительных финансовых ресурсов должна оказываться адресная медицинская помощь указанным категориям пенсионеров. При этом по оценкам Минэкономразвития, повышение страховых платежей с 26 до 34% означает вычет в 0,4–0,6% из темпов роста ежегодно.

Для повышения эффективности услуг ОМС необходимо создать механизм стимулирования активности граждан в деле охраны и поддержания собственного здоровья. Например, существуют профилактические осмотры врачей-специалистов, которых необходимо посещать раз в полгода либо раз в год. Однако немногие проявляют подобную заботу о своем здоровье, а ведь любую болезнь легче предупредить, чем лечить, и не только легче, но и дешевле как для отдельного человека, так и для общества в целом. Поэтому значительную долю в программе ОМС должны занимать меры профилактики и ранней диагностики заболеваний, как это делается, например, в Германии.

Еще одна актуальная проблема на сегодняшний день — проблема лекарственного обеспечения. При скудном финансировании медицинских учреждений даже при стационарном лечении пациенты не обеспечиваются лекарственными средствами, одноразовыми шприцами, перевязочными материалами, хотя это и предусмотрено законодательством. Амбулаторное лечение вообще не предполагает обеспечения лекарствами. Поэтому можно сделать вывод о том, что программы ОМС по объему медицинской помощи не позволяют компенсировать социально-рисковую ситуацию, связанную с необходимостью получения медицинской помощи или профилактики заболеваний. Но даже та помощь, которая оказывается, зачастую не соответствует стандартам качества, поэтому при характеристике медицинских услуг как вида социально-страхового обеспечения можно говорить не только об их объеме, но и о качестве.

На сегодняшний день в нашей стране практически не осуществляется разделение программ ОМС для различных категорий населения с учетом их потребностей. Для работающих важны профилактические мероприятия, диспансеризация, раннее выявление заболеваний, для нетрудоспособных и престарелых важнее лечение имеющихся заболеваний, реабилитационные мероприятия и т.д.

Очевидно одно: система ОМС нуждается в реформировании на принципах сохранения государственных гарантий по бесплатному оказанию основных видов медицинской помощи. Это возможно при соблюдении двух основных условий: достаточности финансовых ресурсов и защиты конституционных прав граждан в области охраны здоровья.

Отслеживание на региональном или местном уровне существующих потребностей позволит на базе уже имеющихся структур (поликлиник, ЦСО – Центр Социального Обслуживания, ЦРБ – Центральная районная больница) создать адекватную систему функционирования различных медико-социальных служб поддержки пожилых, наладить производство и доставку необходимых приспособлений, лекарств, продуктов, оказывать бытовую помощь в нужном объеме. Такая работа не повлечет за собой существенных затрат, так как не предполагает создания новых организационных структур, что является несомненным достоинством. В свою очередь, это позволит в перспективе повысить качество жизни населения старших возрастных групп. На самом деле, для пожилых важен сам факт существования службы поддержки, реализующей социальную защищенность, психологическую и моральную поддержку, т.е. то, что пожилые называют «повысить уверенность в завтрашнем дне». Таким образом, большее число пожилых будет без страха ожидать наступление старости и сможет активней и продуктивней прожить этот период.

Используемые источники

1. Малева Т. Задачи социальной модернизации <http://opesc.ru/1349222.html>.
2. Успехи геронтологии. Санкт-Петербург: Эскулап, 2005.
3. Материалы ЦНИИ организации и информатизации здравоохранения Минздрава РФ.

Корешков В. А.
аспирант,
Московский городской университет
управления Правительства Москвы

Менеджмент альянсной сети: концептуальная модель

Аннотация. В статье представлен способ организации деятельности российских ритейлинговых структур через создание альянсов для повышения их конкурентоспособности в мировом ритейле.

Ключевые слова: ритейл, альянсы, международные ритейлинговые структуры, система сбалансированных показателей, межкорпоративный коммуникационный центр.

The summary. In article the way of the organization of activity Russian retail structures through creation of alliances for increase of their competitiveness in a world retail is presented.

Keywords: retail, alliances, international retail structures, system of the balanced indicators, the intercorporate communication center.

Российский ритейл продолжает активно развиваться. Лидеры отрасли продолжают проводить политику агрессивной региональной экспансии и более жестко конкурировать между собой. В ближайшем будущем также намечается существенный рост уровня концентрации российского ритейла. Это может привести к росту рыночной доли десяти крупнейших ритейлеров (с 15% в 2011 году до 50–60% к 2015 году)¹. Усиление конкурентной борьбы среди сетей на российском рынке неизбежно. Борьба развернется не только между отечественными ритейлерами, усиливающими свое влияние на внутреннем рынке, она может существенно усилиться в результате прихода в Россию международных ритейлеров. Как известно, многие транснациональные ритейлеры заявляют о своих планах выйти на российский рынок. Предстоящее вступление России в ВТО создаст еще более благоприятные условия для активного притворения этих планов в жизнь.

¹ «Обзор розничной торговли за 2009 год» // Эрнст энд Янг (СНГ) Б.В., 2010.

Наиболее активны в плане международной экспансии ритейлеры Северной Америки – 2,6% годового роста присутствия. В 2011 году европейские и азиатские сети демонстрируют рост на уровне 1,8% по сравнению с 2010 годом. Немногим менее половины всех транснациональных ритейлеров открыли новые торговые объекты по всему миру. Главной стратегией развития глобальных ритейлеров по-прежнему остается международная экспансия².

Начиная с 1993 года, Россия проводит мероприятия по вступлению в ВТО. На начало 2011 года со всеми членами этой организации подписаны двусторонние соглашения об урегулировании спорных вопросов. Остается лишь согласовать доклад рабочей группы³.

На весенней сессии 2011 года Всемирного банка и Международного валютного фонда было объявлено о планах России начать процедуру вступления в ВТО летом 2011 года. По оценкам Всемирного банка, суммарный эффект от участия России в ВТО в долгосрочной перспективе составит более 14% роста экономики в год. По мнению Международного валютного фонда, в среднесрочной перспективе от расширения участия на международном рынке эффект Россия от ее участия на этом рынке составит менее одного процента ежегодного роста экономики, однако рост ежегодных инвестиций в экономику ожидается более 11% ее роста⁴.

Для того чтобы российские компании были конкурентоспособными на мировом рынке им необходимо создавать всевозможные партнерства как с отечественными, так и с зарубежными компаниями, а также совместные предприятия. Среди всех эффективных форм объединения сложных организационных структур альянсы получили самое широкое применение в мировой практике как самая гибкая форма взаимодействия юридически независимых организаций для развития различных отраслей бизнеса, в том числе и ритейла.

Альянсы как сложная организационная структура находятся между жестко централизованной организационной структурой и рыночным сотрудничеством. Они позволяют входящим в них компаниям повысить собственную конкурентоспособность, получить доступ к

² «Розничные сети: степень глобализации бизнеса» // CB Richard Ellis. – 2011.

³ Товкайло М., Письменная Е., Непомнящий А. ВТО пока не катит // Ведомости. 13.05.2011, № 85 (2851).

⁴ Экономический обзор [Электронный ресурс] / официальный сайт агентства экономической информации ПРАЙМ. Режим доступа: www.prime-tass.ru. Дата обращения: 18.05.2011.

новейшим техническим разработкам, провести экспансию на зарубежные рынки, лучше приспособиться к требованиям антимонопольного законодательства и за счет разделения снизить риски своего бизнеса.

По данным McKinsey & Company, при создании совместных предприятий из двух независимых организаций вероятность успеха такого предприятия оценивается 50 на 50⁵. То есть всего половина всех совместных предприятий оказывается успешной настолько, что приносит этим организациям доход, который больше затрат потраченных на привлечение капитала. Это очень низкий показатель эффективности, учитывая риски, сопряженные с проведением таких мероприятий и учитывая то, что развитие совместных предприятий является ключевым моментом экономической модели многих международных и отечественных компаний. Совместные предприятия организуются для создания дополнительных конкурентных преимуществ, вступившим в них организациям. Соответственно необходимо повышать их жизнеспособность и эффективность. То же можно отнести и к альянсам.

Основной причиной не достижения целей создания альянса является то, что компании не верно создают и управляют ими. В основном организации прописывают договоренности относительно сроков и объемов выполняемых работ и строят на этом дальнейшее сотрудничество. В договорах отражаются ответственность и права организаций, но не написано ничего о том, что каждая сторона получит от создания альянса. То есть акцент изначально делается на производственных показателях, которые быстро меняются и становятся не актуальными при изменении экономической ситуации, а не на задачи стратегического развития альянса. Тогда все уровни управления альянсом начинают сталкиваться с проблемами. Начиная от рядовых менеджеров, которые представляют в альянсах «родные» компании, у них отсутствует понимание относительно того, придерживаться ли им первоначальных показателей или их им необходимо постоянно корректировать. Топ-менеджерам и менеджерам среднего уровня, которые обеспечивают координацию деятельности альянса, как правило, неясно как им реализовать на практике идеи руководителей альянса. В связи с чем они просто отчитываются о показателях, прописанных в договоре, не понимая, что альянс достигнет поставленных целей и в целом будет успешен только при условии, что они не будут постоянно и повсеместно действовать в жестких рамках субординации. К тому же они не понимают смысла работать для укрепления и развития альянса: ведь их

⁵ Каплан Р., Нортон Д., Ругелтсён Б. Факторы жизнестойкости деловых альянсов. Harvard Business Review. апрель 2010.

работу оценивают по их вкладу в развитие только «своей» компании. Руководители, вступивших в альянс компаний, не уверены в точной реализации намеченных планов, как и не уверены в том, будет ли вообще это сотрудничество для них выгодным. Таким образом, топ-менеджеры и менеджеры среднего уровня, в деятельность которых входят функции, направленные на обеспечение координации деятельности альянса, фактически занимаются проблемами исключительно своих компаний.

Вот почему большая часть создаваемых альянсов не достигают поставленных целей и не добиваются результатов, для которых они создавались. Компаниям, которые создали альянс, необходимо ставить своей главной целью не выполнение договорных обязательств и прописанных в договоре показателей, а развитие и укрепление альянса, мотивировать менеджеров всех уровней к большему вкладу именно в альянс, а не в «собственные» компании.

На основе изучения международного опыта создания и функционирования успешных альянсов с применением системы сбалансированных показателей предлагается создать альянс из национального ритейлера и крупного транснационального. Система сбалансированных показателей (ССП) позволяет сформулировать четкую стратегию достижения целей альянса, контролировать ее практическую реализацию и адаптировать сотрудников для работы в альянсе.

В основе создания альянса должны лежать три основных принципа, на которые менеджмент компании и должны будут акцентировать свое внимание. Такими акцентами являются следующие принципы:

1. Главной целью работы в альянсе является общая принятая стратегия, а не строгое исполнение договора.

2. Основное внимание должно уделяться реализации стратегии развития альянса, а не пропаганде факта его создания среди менеджеров и сотрудников компаний, вступивших в альянс.

3. Необходимо создать все условия для максимально эффективной реализации стратегии развития альянса, а не уделять так много времени подсчитыванию прибыли и контролю работы.

Так как эффективность деятельности компаний предлагается оцениваться по системе сбалансированных показателей, необходимо составить общую стратегическую карту и ССП для того, чтобы определиться с целями создания альянса. Вместе с тем, при использовании ССП и общей стратегической карты удобно проводить мониторинг реализации стратегии альянса и стимулировать компании к достижению поставленных целей в кратчайшие сроки.

В блок-схеме общей стратегической карты целесообразно представить основные причинно-следственные связи и объединить все основные стратегические задачи компании. Наличие такой блок-схемы позволит менеджменту всех уровней, а также рядовым сотрудникам компании видеть задачи, которые ставятся перед ними и/или перед соответствующими структурными подразделениями. Можно будет увидеть также и то, каким образом выполнение этих задач помогает альянсу добиваться необходимых значений показателей бизнес-процессов, отвечать потребностям покупателей и как результат получать запланированные финансовые результаты, при этом видя свой вклад в общее дело альянса. При помощи общей стратегической карты компании, вступившие в альянс, вместе координируют и контролируют выполнение общей стратегии. На этой карте отражаются основные пять тем развития, основанных на стратегии развития компаний, и показано также то, что именно получают обе компании при достижении всех целей, прописанных в каждой стратегической теме.

Для составления общей стратегической карты и ССП, формирования перечня целей и задач, критериев и показателей развития альянса предлагается создание межкорпоративного коммуникационного центра (МКЦ), деятельность которого будет направлена на обеспечение высокоэффективного сотрудничества и доверия компаний друг другу. Предполагается, что в результате дальнейшего развития МКЦ примет на себя общее управление развитием альянса.

В МКЦ должны будут войти ключевые менеджеры, топ-менеджеры, отвечающие за стратегическое планирование в компаниях, и по одному директору от каждой компании, кандидатуры которых согласовываются заранее. Директора должны будут отвечать за практическую реализацию стратегических целей, поставленный перед МКЦ, осуществлять мониторинг деятельности отдельных направлений, разрабатывать систему управления эффективностью и показатели деятельности, отвечать за все коммуникации и взаимодействия в рамках альянса между компаниями. В область эффективности деятельности МКЦ входит также разъяснение всем сотрудникам компании стратегических целей создания альянса, обращая их внимание на то, что альянс не является простым традиционным двусторонним соглашением по предоставлению определенных видов услуг наподобие аутсорсинга. Таким образом, в соответствии с ССП, в деятельности, как альянса, так и МКЦ все стратегические цели представлены следующими пятью темами:

- **Правила жизни альянса.** Необходимо приложить все необходимые усилия для создания здоровой рабочей атмосферы на ос-

нове доверия и информационной открытости, обеспечить высокопрофессиональное руководство и грамотную кадровую политику, использовать только передовые информационные технологии.

- **Сотрудничество.** Организовать систему рационального использования как ресурсных возможностей компаний, состоящих в альянсе, так и привлекаемых.
- **Совершенствование рабочих процессов.** На основе постоянного изучения международного опыта постоянно придерживаться целей создания альянса и совершенствовать работу распределительных центров и логистики, повышать качество торгового процесса.
- **Рост.** Четко и вовремя формировать ассортиментный ряд, исходя из потребностей покупателей. Совершенствовать процесс управления капиталовложениями. Ускорить процесс попадания новинок на прилавки.
- **Выгода для обеих сторон.** За счет реализации всех перечисленных мероприятий создавать стоимость для обеих организаций.

Из общей стратегической карты, которая поделена на четыре зоны (группы интересов, потребительская ценность, бизнес-процессы, сотрудники и компания) четко видно, на сколько цели, поставленные перед сотрудниками и компаниями, релевантны основным задачам бизнеса, который предоставляет покупателям необходимые товары и в итоге создает акционерную стоимость.

Стратегические цели трех тем относятся к нескольким зонам ССП, поэтому, например, в теме «Совершенствование рабочих процессов» прописаны цели касающиеся групп интересов, потребительской ценности и бизнес-процессов. Для детальной проработки и уточнения ожиданий обеих компаний на каждой стратегической цели прописывается результат, который ожидает компания, и на этой основе формируются целевые показатели. Обсуждение каждой темы и ее отношение к стратегической цели и общей стратегической карты в целом поможет представителям обеих компаний глубже понять цели создания и методы реализации стратегии альянса. Также в рамках альянса предлагается создать функциональные группы, деятельность которых будет заключаться в сопоставлении показателей пяти тем и определении конкретных значений для каждой из целей. После формирования стратегических задач по темам и сведения их в общую стратегическую карту необходимо определить, с помощью каких показателей необходимо проводить мониторинг прогресса в достижении поставленных целей, определенных для каж-

дой темы, и за счет каких мероприятий можно будет улучшить сбалансированные показатели. Например, показатели по теме «Сотрудничество» могут выглядеть следующим образом (Рис. 1).

Сотрудничество			
<u>Задачи</u>			
Выявить, от чего зависит уменьшение издержек	Создать такую систему работы специалистов, чтобы получать максимум от каждого	Все остальные подразделения и компаний-участников альянса поддерживают его работу	Для обеспечения более высокого качества привлекать третьи стороны
<u>Общий выигрыш</u>			
Разработать план развития, обеспечивающий не только прочность альянса, но и будет утвержден регуляторами	Для того чтобы минимизировать надзор, обеспечить людей той работой, которая у них лучше получается	Создав общую систему доступа ко всей информации альянса и экспертным оценкам повысить успешность	Для поддержания основных внешних групп ресурсов направлять усилия всего альянса
<u>Показатели оценок</u>			
Качество и величина риска плана развития Доверие и прозрачность	Производительность Дублирующие виды работ, %	Риск для жизнестойкости альянса (оценка экспертов) Лояльность	Обработанные группы интересов (чиновники, покупатели, производители и т.д.), %
<u>Инициативы</u>			
Усовершенствовать систему логистики	Создать программу управления ресурсами Создать карту создания стоимости	Сформировать принципиально новую методiku оценки для всех этапов	Возможно быстро начинать переговоры с представителями групп интересов

Рис. 1. Показатели по теме «Сотрудничество»

При наличии общей стратегической карты и карт показателей по каждой из пяти тем:

- директора альянса могут сформировать перечень индивидуальных целей для каждого сотрудника альянса и определить методы их стимулирования в зависимости не от систем стимулирования в «своих» компаниях, а в зависимости от эффективности их деятельности в альянсе в соответствии с общей стратегической картой и картами показателей для всех тем;
- функциональные группы могут перестроить наиболее важные бизнес-процессы и определить лучшие принципы работы;
- топ-менеджеры и менеджеры смогут организовать и провести специальную разъяснительную программу, в рамках которой смогут донести до каждого сотрудника цели создания альянса.

Таким образом, использование общей стратегической карты и системы показателей позволит объединить не только компании, создающие альянс, но и их сотрудников. У менеджмента и у всех сотрудников будет четкое понимание, что необходимо контролировать функционирование альянса и постоянно держать его в тонусе, а для этого наладить и постоянно совершенствовать процесс управления.

Топ-менеджеры берут на себя роль «руководителей тем», чтобы персонально отвечать за выполнение поставленных задач в рамках этих тем. Они также смогут, опираясь на группы стратегических тем, курировать деятельность функциональных групп, отслеживать выполнение поставленных задач в рамках каждой темы.

Руководство МКЦ должно в дальнейшем следить за реализацией стратегии альянса, анализировать информацию о его деятельности, предоставляемую функциональными группами, разрешать самые сложные проблемные ситуации и принимать решения по распределению ресурсов.

За счет постоянного взаимодействия между группами стратегических тем и деятельности МКЦ обе компании смогут в режиме реального времени отслеживать конфликтные ситуации и разрешать их, что, несомненно, положительно скажется на результатах деятельности альянса.

При создании альянса взаимодействие между организациями будет успешным только и, прежде всего, при условии, что компании договорятся о стратегии, затем разработают показатели, показывающие эффективность ее реализации, и замотивируют всех сотрудников на реализацию общей стратегии альянса с разработкой эффективной системы стимулирования всех участников альянса, чтобы добиваться целей совместно. Компании-участники альянса должны будут произво-

дить постоянную корректировку стратегии с учетом постоянно меняющихся внешних условия, постоянно обмениваться информацией и обсуждать проблемные вопросы.

Таким образом, создание межкорпоративного коммуникационного центра и использование системы сбалансированных показателей в управлении альянсом позволят компаниям альянса действовать таким образом, чтобы появился синергетический положительный эффект от совместной работы организаций и, следовательно, партнерство компаний-участников альянса сделает альянс по-настоящему успешным.

Используемые источники

1. Каплан Р., Нортон Д., Ругелтсён Б. Факторы жизнестойкости деловых альянсов. *Harvard Business Review*. Апрель 2010.
2. Товкайло М., Письменная Е., Непомнящий А. WTO пока не катит// *Ведомости*. 13.05.2011, № 85 (2851).
3. «Обзор розничной торговли за 2009 год»//Эрнст энд Янг (СНГ) Б.В., 2010.
4. «Розничные сети: степень глобализации бизнеса»// СВ Richard Ellis. – 2011.
5. Экономический обзор [Электронный ресурс] / официальный сайт агентства экономической информации ПРАЙМ. Режим доступа: www.prime-tass.ru. Дата обращения: 18.05.2011.

Кролин А. А.
научный сотрудник,
Московский энергетический институт (ТУ)

Оценка экономической эффективности использования мобильной диагностической лаборатории

Аннотация. Обоснована необходимость распространения инноваций в области энергосбережения на уровне регионов. Предложен подход к оценке эффективности использования центра коллективного пользования высокотехнологичным оборудованием как инструмента распространения инноваций в области энергосбережения на примере мобильной диагностической лаборатории.

Ключевые слова: инновации, энергосбережение, распространение инноваций, центр коллективного пользования энергоэффективным оборудованием, оценка эффективности.

The summary. In article is motivated urgency of the problem spare power resource and need of the realization and spreading innovation in given area at a rate of region. The Offered approach to estimation of efficiency of the use the centre of the collective use by high-tech equipment as instrument of the spreading innovation in the field of spare power resource on example of the mobile diagnostic laboratory.

Keywords: the innovation, spreading of the innovation, economy power resource, the centre of the collective use by energy efficient equipment, estimation to cost-performance.

В условиях перехода Российской Федерации к инновационной модели развития для предприятий промышленности и других секторов экономики приобретают актуальность задачи рационального использования ресурсов и обеспечения экономической эффективности инновационной деятельности.

В этой связи одним из важнейших направлений научной и инновационной деятельности вузов, научно-исследовательских институтов (НИИ), а также промышленных и энергетических предприятий становится разработка и внедрение инноваций в области энергосбережения. Представляется, что одним из важнейших инструментов распространения инноваций в области энергосбережения могут стать центры

коллективного пользования высокотехнологичным оборудованием (ЦКП), которые являются обычно подразделениями вузов и НИИ и оказывают следующие услуги: предоставление специализированного диагностического оборудования во временное пользование; проведение энергетических обследований промышленных предприятий, объектов ЖКХ и социальной сферы; разработка программно-методических комплексов для повышения энергоэффективности региональных объектов; создание измерительно-вычислительных комплексов для мобильных диагностических лабораторий; разработка и сопровождение специализированных баз данных, мониторинг отраслевого потребления энергоресурсов, предоставление удаленного доступа к информационным ресурсам ЦКП; повышение квалификации работников энергетических служб в области энергосбережения, подготовка специалистов по образовательным программам в области энергосбережения; оказание экспертно-консультационных услуг по энергосберегающим проектам.

ЦКП являются комплексным инструментом распространения инноваций, с помощью которого можно привлечь к реализации энергосберегающих программ достаточно широкий круг производителей и потребителей энергоресурсов, а также предприятий, осуществляющих передачу энергоресурсов. В этой связи ЦКП могут рассматриваться также в качестве инструментов контроллинга инноваций в области энергосбережения как функции поддержки управления данными процессами на федеральном и региональных уровнях ¹.

Для развития ЦКП как перспективного инструмента распространения инноваций в области энергосбережения на уровне регионов необходима комплексная оценка эффективности ЦКП и их отдельных составляющих, позволяющая определить эффекты от пользования услугами ЦКП для различных субъектов процессов «производство-потребление» энергоресурсов. Среди услуг, оказываемых ЦКП, особое значение в распространении инноваций в области энергосбережения имеет решение комплексных задач в процессе проведения энергетических обследований региональных объектов ЖКХ, социальной сферы и промышленных предприятий проводимых с использованием мобильных диагностических лабораторий (МДЛ).

МДЛ включают в себя: специализированное транспортное средство на базе микроавтобуса; стационарные поверочно-калибровочные

¹ Дли М. И., Михайлов С. А., Балябина А. А. Контроллинг процессов энергосбережения на региональном уровне // Контроллинг – 2010. № 2 (35). С. 74–79.

комплексы; мобильные поверочно-калибровочные комплексы; специализированные мобильные комплексы для измерения и анализа параметров электро-, тепло-, водопотребления, состояния окружающей среды и состава уходящих газов промышленных выбросов; программно-аппаратный комплекс.

Следует отметить, что в результате реализации энергосберегающих мероприятий субъектами процессов энергосбережения в экономике региона могут быть получены как положительные, так и отрицательные эффекты, приводящие к конфликту их интересов. Например, снижение спроса со стороны промышленных предприятий на энергоресурсы в результате энергосбережения может привести к снижению объемов производства энергоресурсов и уменьшению налоговых поступлений в федеральный и региональный бюджеты со стороны предприятий-производителей энергоресурсов. Поэтому при оценке эффективности ЦКП и, в частности, МДЛ необходимо учесть возможные конфликты интересов субъектов процессов производства, передачи и потребления энергоресурсов. В целом для региона можно рассчитывать совокупный чистый приведенный доход (*NPV*) как сумму частных *NPV*, получаемых различными группами участников процессов энергосбережения и повышения энергоэффективности ².

В качестве основных потребителей услуг МДЛ можно выделить три группы предприятий: промышленные, энергетические и предприятия жилищно-коммунального комплекса. Кроме того, опосредованный эффект могут получить предприятия, составляющие инфраструктуру энергосбережения (в т.ч. инновационную) и региональные органы власти.

Например, *NPV*, который может быть получен промышленным предприятием – потребителем энергоресурсов от пользования услугами МДЛ по энергоаудиту, проверке функционирования приборных баз и др. в целях выявления резервов энергосбережения и повышения энергоэффективности его хозяйственной деятельности может быть рассчитан с помощью адаптированного по сравнению с предложенным в работе других авторов ³ выражения:

$$NPV = \sum_{t=1}^T \frac{D'_{СП} + D'_{НИ} + D'_{ЭС} + D'_{ЛОВ} + Ш' - I'_{ЭТ} - I'_{НИ} - I'_{ЭС} - I'_{ТК} - I'_{ПС}}{(1 + r_1)^t},$$

² Михайлов С. А., Дли М. И., Балябина А. А. Виды региональных стратегий энергосбережения // Интеграл – 2008. № 4 (42). С. 76–78.

³ Михайлов С. А. Стратегическое управление энергосбережением в промышленности. М.: Финансы и статистика, 2010.

где $D'_{СП}$ — дополнительный доход промышленных предприятий от снижения объемов потребления энергоресурсов на этапе t в результате проведения энергоаудита на базе МДЛ; $D'_{НП}$ — доходы промышленных предприятий от продажи новой продукции с низкой энергоемкостью на этапе t ; $D'_{ЭС}$ — снижение затрат промышленных предприятий в связи с использованием энергетического самоаудита на этапе t (в результате обучения, консультирования и стажировки персонала на лабораторной базе ЦКП и получения возможности правопользования специализированным диагностическим оборудованием); $D'_{ЮВ}$ — финансовые ресурсы, получаемые промышленными предприятиями от органов власти на финансирование мероприятий в области энергосбережения (в той части, которая используется на реализацию мероприятий с использованием МДЛ); $Ш'$ — снижение штрафов за ущерб окружающей среде (в результате проведенных на базе МДЛ экологических измерений); $I'_{ЭГ}$ — затраты промышленного предприятия, связанные с оплатой услуг МДЛ по предоставлению оборудования во временное пользование в рамках совместной деятельности и (или) предоставления оборудования в комплексе МДЛ для проведения энергоаудита на этапе t ; $I'_{НП}$ — затраты промышленного предприятия по организации производства новой продукции с низкой энергоемкостью на этапе t ; $I'_{ЭС}$ — затраты промышленного предприятия по обучению сотрудников в области внутреннего энергетического самоаудита для получения возможности правопользования специализированным диагностическим оборудованием на этапе t ; $I'_{ТК}$ — затраты промышленного предприятия на тестирование, поверку и контроль функционирования приборной базы с использованием диагностического оборудования МДЛ; $I'_{ПС}$ — затраты промышленного предприятия по использованию программно-аппаратных средств МДЛ для решения своих прикладных задач; T — период реализации программ; r_1 — средневзвешенная стоимость капитала.

Таким образом, ориентация на повышение эффективности инноваций в области энергосбережения и необходимость их распространения обуславливает целесообразность применения современных методов оценки результатов применения средств для проведения энергетических обследований.

Мунерман И. В.
доцент,
Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ

Комплексное использование нейронных сетей при региональном управлении коммерческой недвижимостью

Аннотация. Формализованы задачи оценки коммерческой недвижимости, которые могут решаться с использованием методов математического моделирования. Приведена модель выбора варианта нейронной сети при решении задач оценки объектов коммерческой недвижимости. Предложена структурная модель комплексного использования методов интеллектуального анализа информации для оценки стоимости объектов коммерческой недвижимости.

Ключевые слова: оценка коммерческой недвижимости, нейронные сети, нечеткие производственные правила.

The summary. The tasks of commercial real estate evaluating that can be solved using mathematical modeling methods are formalized. A model of the neural network type choice for solving commercial real estate estimation problems is given. A structural model of the integrated using of intellectual analysis methods for estimating the commercial real estate value is proposed.

Keywords: commercial real estate estimation, neural networks, fuzzy production rules.

В настоящее время использование объектов недвижимости, находящейся в собственности субъектов Российской Федерации, является важнейшим инструментом реализации стратегических и оперативных программ социально-экономического развития регионов. В первую очередь это касается городов-мегаполисов, в которых использование коммерческой недвижимости обеспечивает существенные поступления в региональные и муниципальные бюджеты. В настоящее время г. Москва является собственником 230 тыс. объектов недвижимости нежилого назначения, в том числе 70 тыс. зданий и помещений общей площадью

около 46,4 млн. кв. м. В 2010 году поступления в городской бюджет от ее сдачи в аренду составили порядка 12,1 млрд. руб.

Известно, что начальным и одним из основных этапов процесса принятия решений по региональному управлению коммерческой недвижимостью является этап ее оценки.

При реализации процессов регионального управления оценка коммерческой недвижимости может осуществляться в следующих случаях:

- приобретение в региональную собственность, продажа или сдача в аренду
- внесение объектов недвижимости в уставной капитал государственно-частных компаний
- определение кредитоспособности клиента при принятии решения о государственной поддержке при выдаче кредита, займа или субсидии из регионального бюджета;
- банкротство, ликвидация, реорганизация предприятий, имеющих задолженности перед региональным бюджетом.

Отметим, что изучение территориального рынка коммерческой недвижимости, является эффективным инструментом исследования инвестиционных рисков для отечественных и иностранных инвесторов, намеренных реализовать девелоперские проекты в данном регионе.

При исследовании коммерческой недвижимости необходимо учитывать большое количество факторов, влияющих на способность объектов недвижимого имущества приносить доход: местоположение, состояние, качество, функциональное назначение объекта; наличие и качество инфраструктуры и ее состояние, транспортная доступность и другие ¹. Очевидно, что далеко не все из указанных характеристик могут быть представлены при помощи метрической шкалы.

В настоящее время для определения рыночной стоимости коммерческой недвижимости в основном используются методы экспертного оценивания, которые не свободны от таких существенных недостатков как субъективизм и сложность использования при необходимости учета большого количества характеристик объектов недвижимости.

Для повышения степени объективности результатов оценки в ряде случаев предлагается использовать регрессионные модели ², построение которых затруднено вследствие многофакторности задачи и слож-

¹ Постановление Правительства Москвы от 28 декабря 2005 г. № 1105-ПП «О применении методов массовой оценки стоимости недвижимого имущества при принятии управленческих решений в отношении объектов недвижимости, находящихся в собственности города Москвы и расположенных в городе Москве».

² Грибовский С. В., Федотова М. А. Методология массовой оценки стоимости недвижимости для налогообложения. М.: Финансы и кредит, 2005.

ного характера зависимости входных и выходных переменных. Следует отметить, что подход, основанный на построении и использовании регрессионных моделей, не позволяет решить целый ряд перечисленных выше частных задач, которые решаются в рамках процесса оценки коммерческой недвижимости.

Указанные проблемы применения экспертных методов и статистических моделей определяют целесообразность применения методов интеллектуального анализа данных при решении достаточно широкого спектра задач по оценке коммерческой недвижимости, в том числе прогноза изменения ее стоимости.

С точки зрения использования методов математического моделирования для оценки коммерческой недвижимости можно выделить следующие формализованные задачи:

1. Кластеризация объектов недвижимости – разбиение генеральной совокупности объектов на несколько кластеров, число и характеристики которых заранее неизвестно³.

2. Классификация – отнесение объектов коммерческой недвижимости к выделенным заранее классам. Классы объектов обычно устанавливаются в соответствии с используемой нормативной правовой базы в конкретном регионе.

Основной целью решения данных задач является определение текущей стоимости объектов коммерческой недвижимости.

3. Прогнозирование стоимости объектов, проводимое на основе обработки статистических ретроспективных данных, характеризующих объекты выделенных классов.

Очевидно, что для решения данных задач целесообразно использовать различные виды искусственных нейронных сетей, выбор которых зависит также от особенностей имеющейся статистической информации о региональном рынке коммерческой недвижимости. К таким особенностям можно отнести: полноту информации, регулярность ее поступления, наличие «информационных выбросов». В таблице 1 модель для выбора видов нейронных сетей, учитывающая класс решаемых задач по оценке объектов недвижимости и характеристик анализируемых информационных потоков.

В рамках данной модели предлагается использовать следующие виды нейронных сетей⁴:

³ Дли М.И., Гимаров В.А. Применение нейронных сетей для классификации сложных объектов // Программные продукты и системы – 2004. № 3.

⁴ Круглов В. В., Дли М.И. Интеллектуальные информационные системы. М.: Физматлит, 2002.

Модель выбора варианта нейронной сети при решении задач оценки объектов коммерческой недвижимости

Характеристики информации	Класс задачи		
	Прогнозирование	Классификация	Кластеризация
Полная информация	Сеть с радиальными базисными функциями	Вероятностная нейронная сеть	Нейронная сеть встречного распространения
Неполная информация	Обобщенно-регрессионная нейронная сеть	Сеть Хемминга	
Нерегулярные данные	Сеть Хопфилда + сеть Ворда	Сеть Хемминга	
Выбросы	Сеть Коско + сеть Ворда	Сеть Коско + сеть Хемминга	

1. Нейронная сеть встречного распространения – многослойная сеть, состоящая из входного слоя и слоев нейронов Кохонена и Гроссберга. Данная сеть осуществляет обобщение, получая правильный выход при неполном или зашумленном входе. Указанная способность позволяет использовать такие сети для распознавания и восстановления образов. Важнейшим преимуществом сетей встречного распространения является высокая скорость обучения.

2. Нейронная сеть Хопфилда – однослойная сеть нейронов с одинаковым числом входов и выходов сети. Каждый нейрон связан с остальными нейронами и один входной синапс, через который поступает сигнал. Сеть данного вида применяется для восстановления зашумленных образов по неполной и искаженной информации.

3. Нейронная сеть Хэмминга – двухслойная сеть, которая вычисляет расстояния от входного вектора до всех известных векторов-образцов. Данная сеть позволяет устанавливать соответствие входного образа одному из известных ей классов (однако образ в ходе работы сети теряется). Для работы сети Хэмминга требуется значительно меньший объем выборки, чем для сети Хопфилда.

4. Сеть с радиальными базисными функциями (RBF) – двухслойная сеть, которая содержит скрытый слой радиально симметричных скрытых нейронов. Такие сети моделируют произвольную нелинейную функцию с помощью одного промежуточного слоя.

5. Вероятностная нейронная сеть (PNN) – многослойная сеть, которая содержит несколько скрытых радиальных слоев. В данной сети наблюдение соответствует радиальному элементу, имеющему гауссову

функцию распределения. Выходной элемент представляет отдельный класс и формируется из откликов соответствующих ему радиальных элементов. Основное преимущество данных сетей связано с высокой скоростью обучения.

6. Обобщенно-регрессионная нейронная сеть (GRNN) построена по аналогии с вероятностной сети, но используется для решения задач не классификации, а регрессии. Такая сеть копирует внутрь обучающую выборку. Итоговая оценка рассчитывается как взвешенное среднее значение выходов, при этом веса представляют собой расстояния от наблюдений до оцениваемой точки. Существуют модификации GRNN-сети, в которых радиальные элементы соответствуют не отдельным обучающим наблюдениям, а их кластерам.

7. Нейронная сеть Ворда – многослойная сеть, внутренние слои нейронов которой разбиты на блоки. Разделение на блоки позволяет использовать различные передаточные функции, что предоставляет возможность анализировать данные с разных аспектов. Данные сети обычно используются для решения задач прогнозирования, а также распознавания образов.

8. Нейронная сеть Коско – однослойная сеть с обратными связями, которая основана на основных положениях теорий Гроссберга и Хопфилда. Сеть Коско используется для обобщения, и может вырабатывать корректные прогнозы при определенных искажениях входной информации.

Несмотря на определенную приоритетность использования различных типов нейронных сетей, для повышения точности и объективности процедур оценивания объектов коммерческой недвижимости целесообразно комплексное применение нескольких вариантов построения нейросетевых моделей регионального рынка недвижимости, с комплексированием результатов моделирования на основе коэффициентов их «применимости». Указанные коэффициенты должны определяться не только на основе условий изначальной целесообразности, но и, как было указано ранее, с учетом особенностей имеющейся статистической информации о региональном рынке коммерческой недвижимости.

Структурная модель, реализующая предложенный подход, представлена на рисунке 1.

Предлагаемая структурная модель включает три основных программных модуля:

1. База нечетких продукционных правил (БНПП), которая используется для управления программным коммутатором (ПК) и определения весовых коэффициентов α_i , которые определяют вклад результата использования частных нейронных сетей в консолидированный

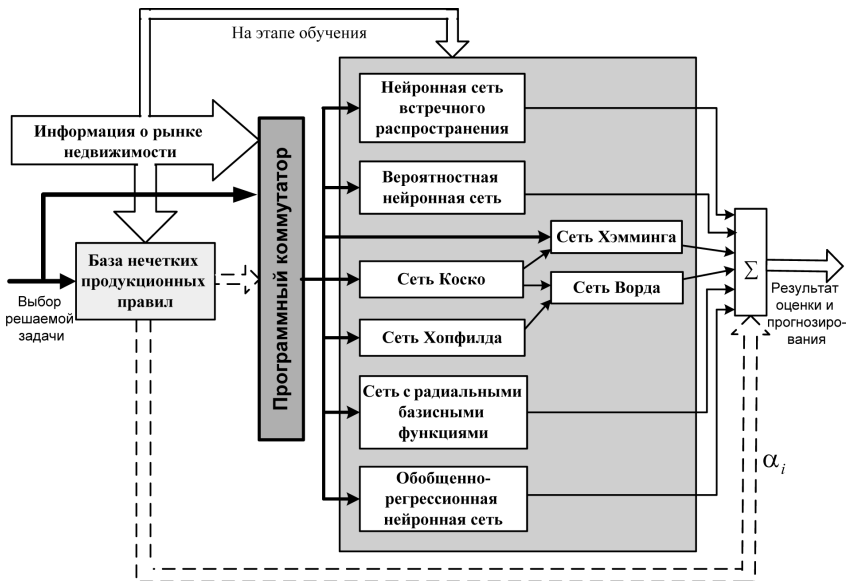


Рис. 1. Структурная модель использования методов интеллектуального анализа информации для оценки стоимости объектов коммерческой недвижимости

результат применения структурной модели в целом. БНПП функционально представляет собой нечеткий классификатор, реализующий алгоритм нечеткого логического вывода Такаги ⁵.

2. Комплексная нейросетевая модель рынка коммерческой недвижимости, которая реализует представленные в таблице 1 виды нейронных сетей.

3. Программный коммутатор, используемый для предварительного отбора используемых нейронных сетей исходя из решаемой задачи в рамках процедуры оценки коммерческой недвижимости.

Как показывают результаты применения предложенного подхода к оценке объектов коммерческой недвижимости в г. Москва ⁶, реализация предложенной структурной модели позволит повысить обоснованность процедур оценки данных объектов и точность прогноза изменения характеристик их основных классов.

⁵ Круглов В. В., Дли М. И. Интеллектуальные информационные системы. М.: Физматлит, 2002.

⁶ Мунерман И. В., Борусяк К. К., Чижов С. С. Нейросетевое моделирование в задаче массовой оценки нежилой недвижимости г. Москвы // Экономическая наука современной России. № 4. 2009.

Скворцова Ю. В.
кандидат юридических наук,
Директор Московского филиала Ленинградского
государственного университета им. А. С. Пушкина

Проблемы реализации правовой реформы в современной России

Аннотация. Данная научная статья посвящена анализу реформирования правовой системы в современной России, раскрытию понятия и признакам правового государства, принципам, которым должна следовать правовая реформа.

Ключевые слова: правовое государство; правовая реформа; концепция судебной реформы; правовое воспитание; снижение коррупционности законодательства.

The summary. The given scientific article is devoted to analyse the reforming of legal system in modern Russia, to find out the concept and signs of lawful state, principles to which legal reform should follow.

Keywords: a lawful state; legal reform; the concept of judicial reform; legal education; decrease corruption in legislation.

Правовое государство является одним из существенных достижений человеческой цивилизации. Его основополагающими качествами являются:

- а) признание и защита прав и свобод человека и гражданина;
- б) верховенство правового закона;
- в) организация и функционирование суверенной государственной власти на основе принципа разделения властей.

Рассматривая современное состояние идей правового государства, на наш взгляд, следует избегать преувеличения их роли и степени распространения. В настоящее время правовое государство выступает идеалом, лозунгом, конституционным принципом и не всегда получает своего полного воплощения в какой-либо стране. Реальная политическая практика государств, провозгласивших себя правовыми, нередко расходится с нормами Конституции.

Для второй половины XX века в конституционной организации государства характерно сочетание правового принципа с социальным, что дает формулу социального правового государства.

Термин «правовое государство» (по-немецки — *Rechtstaat*) ввел в научный оборот Роберт фон Моль, и таким образом он прочно утвердился в немецкой юридической литературе в первой трети XIX века.

В дальнейшем этот термин получил широкое распространение, в том числе и в дореволюционной России, где среди видных сторонников теории правового государства были Б.Н. Чичерин, П.И. Новгородцев, М.М. Ковалевский, Н.М. Коркунов, Б.А. Кистяковский и др. В России, имевшей давние и прочные связи с университетами Германии, немецкая юридическая терминология использовалась вообще без перевода. И теоретиков правового государства у нас первое время называли «рехтштатистами».

В англоязычной литературе термин «правовое государство» не используется — его эквивалентом в известной мере является термин «Rule of Law» (господство, правление права), который впервые в этом смысле использовал профессор Оксфордского университета Альбер Венн Дэйси (1835—1922 г.) в работе под названием «Основы конституционного права» (1855 г.).

Что касается отношения к идеям правового государства со стороны К. Маркса и Ф. Энгельса, то оно было негативным, отрицательным, как и отношение марксизма к государству вообще.

На конституционном уровне формула правового государства в сочетании с принципом социальности прямо зафиксирована в Основном законе ФРГ 1949 г. и в Конституции Испании 1978 г. К настоящему времени в той или иной форме она закреплена в конституциях целого ряда государств, хотя в действительности идеал правового государства еще не достигнут ни в одной стране.

Профессор В. С. Нерсисянц определяет правовое государство как «правовую форму организации и деятельности публично-политической власти и ее взаимоотношений с индивидами как субъектами права, носителями прав и свобод человека и гражданина».

Итак, признаками правового государства можно считать:

- ограничение государственной власти правами и свободами человека и гражданина (власть признает неотчуждаемые права граждан);
- верховенство права (правового закона) во всех сферах общественной жизни;

- конституционно-правовую регламентацию принципа разделения властей на законодательную, исполнительную и судебную;
- наличие развитого гражданского общества;
- правовую форму взаимоотношений (взаимные права и обязанности, взаимная ответственность) государства и гражданина;
- верховенство закона в системе права;
- соответствие норм внутреннего законодательства общепризнанным нормам и принципам международного права;
- прямое действие конституции;
- независимость и высокий авторитет суда.

Правовая система не может оставаться неизменной, если в обществе произошли принципиальные изменения его экономического и политического строя (экономической и политической структуры общества). Это всегда должно автоматически влечь преобразование, изменение (реформирование) существующей правовой системы с целью ее совершенствования, отвечающей потребностям общества.

Как правильно отмечается в юридической литературе, правовая реформа в стране касается:

- а) пересмотра взгляда на саму природу права на основе концепции различения права и закона (право не должно рассматриваться только как результат и орудие деятельности государственной власти);
- б) решения внутренних задач реформирования права;
- в) реформирования общества посредством права.

Необходимость проведения правовой реформы в современной России объективно обусловлена рядом социальных, политических, экономических и правовых факторов. Среди них можно отметить:

- а) создание основ демократической правовой государственности и соответствующих ей учреждений и институтов публичной власти;
- б) возникновение и функционирование многопартийной политической системы;
- в) становление рыночной экономики;
- г) потребность в нормативной базе, соответствующей происходящим в стране социальным преобразованиям.

Современная правовая реформа строится на правовых принципах, закрепленных в Конституции Российской Федерации, и лежащих в основе любых правоотношений:

- 1) Российская Федерация – демократическое государство (п. 1. ст. 1 Конституции РФ). Это видно из общепризнанных политических и иных прав граждан, о которых говорится в ст. 2 и 6 Конституции РФ, которые излагаются во многих статьях последующих глав, из перечня

форм народовластия – непосредственного и представительного (ст. 3), а также местного самоуправления (ст. 12), из признания идеологического и политического плюрализма, многопартийности (ст. 13).

2) Российская Федерация есть федеративное государство (п. 1 ст. 1 Конституции РФ). Это конкретизируется затем в положениях о суверенитете Российской Федерации, верховенстве ее Конституции и законов на всей территории России и т.д. (ст. 4), о составе равноправных субъектов Российской Федерации и основах федеративного устройства (ст. 5), о единстве гражданства Российской Федерации (ст. 6), органах государственной власти Российской Федерации и ее субъектов, о разграничении предметов ведения и полномочий между федеральными органами власти и органами власти субъектов федерации (ст. 11).

3) Российская Федерация есть правовое государство (п. 1 ст. 1 Конституции РФ). Правовое государство – просто государство, соблюдающее законы. Это общество и государство, признающие право как исторически развивающуюся в общественном сознании, расширяющуюся меру свободы и справедливости, выраженную именно в законах, подзаконных актах и практике реализации прав и свобод человека, демократии, рыночного хозяйства и т.п. Так, статья 2 Конституции РФ раскрывает важнейшую сторону содержащейся в ст. 1 характеристики Российской Федерации как правового государства.

Одним из важнейших признаков такого государства является выраженный в Конституции провозглашение человека, его прав и свобод высшей ценностью. Это единственная высшая ценность; все остальные общественные ценности (в том числе обязанности человека) такой конституционной оценки не получили и, следовательно, располагаются по отношению к ней на более низкой ступени и не могут ей противоречить. Провозглашение прав и свобод человека и гражданина высшей ценностью – важное новшество в конституционном праве и во всем законодательстве России. Ранее верховенство всегда принадлежало государственным интересам. В советское время они отождествлялись с «общественными», которым требовалось подчинять индивидуальные и коллективные личные интересы.

4) Не менее важным принципом является то, что носителем суверенитета и единственным источником власти в Российской Федерации является ее многонациональный народ (ст. 3 Конституции РФ). Народ осуществляет свою власть непосредственно, а также через органы государственной власти и органы местного самоуправления.

5) Важнейший принцип современной правовой реформы – закрепление в Конституции РФ того, что государственная власть в Рос-

сийской Федерации осуществляется на основе разделения на законодательную, исполнительную и судебную. Это фундаментальный принцип организации власти в Российской Федерации. Принцип разделения властей был выработан мировым сообществом в ходе развития демократических государств. Суть его в том, что демократический политический режим может быть установлен в государстве при условии разделения функций государственной власти между самостоятельными государственными органами. Поскольку существуют три основные функции государственной власти — законодательная, исполнительная и судебная, то каждая из этих функций должна исполняться самостоятельно соответствующим органом государственной власти. Соединение законодательных, исполнительных и судебных функций в деятельности одного органа государственной власти приводит к чрезмерной концентрации власти, что создает предпосылки для установления в стране диктаторского политического режима.

В ходе проведения правовой реформы важно точное и неуклонное соблюдение всех принципов, как основополагающих идей теории права и государства.

Начало правовой реформы в Российской Федерации приходится на конец 1991 г. Правовая среда, сложившаяся в СССР к началу реформ, характеризовалась приоритетом политических решений и подзаконных актов органов исполнительной власти перед законами и конституционными установлениями. Соответственно в реализации нормативных установок преобладало административное решение, а не постановление суда.

Изменение государственного устройства и экономических отношений в России в начале 90-х гг. существенно отразилось на российском законодательстве. Жизнь утверждала новые формы собственности и новые правоотношения, которые не регулировались действовавшими правовыми актами. Появились новые отрасли законодательства Российской Федерации, другие же были существенно пересмотрены.

Становление новой правовой системы, ориентированной на достижение политической и экономической свободы личности, определили главные направления начавшейся правовой реформы — обеспечение верховенства закона на всей территории Российской Федерации и создание условий для свободного и независимого осуществления правосудия.

Начиная с конца 80-х гг., в России предпринимались попытки реформирования существовавшей судебной системы. В то время Верховный Совет СССР одобрил 4 августа 1989 г. закон СССР «О статусе су-

дей в СССР», а 13 ноября 1989 г. — «Основы законодательства о судостроительстве Союза ССР и союзных республик.» Оба этих закона, как и закон СССР от 2 ноября 1989 г. «О порядке обжалования в суд неправомερных действий органов государственного управления и должностных лиц, ущемляющих права граждан», а также закон РСФСР «О судостроительстве в РСФСР» от 8 июля 1981 г. и другие правовые акты содержали ряд прогрессивных норм, но не обеспечили в полной мере процесса реформирования существующей судебной системы. Однако эти законодательные акты в определенной степени послужили основой для разработки задач судебной реформы в России.

В октябре 1991 г., с принятием Концепции судебной реформы в СССР, был провозглашен наряду с политическими и экономическими преобразованиями процесс правовой реформы. Государство, переставая быть инструментом насилия в руках тоталитарного режима, демократизируется, чтобы, в конце концов, превратиться из политического в правовое. Там же отмечалось, что в правовом государстве обеспечивается верховенство закона, незыблемость основных прав и свобод человека, охрана непротивоправных интересов личности, взаимная ответственность государства и граждан, защита общества от произвола властей. Функционирует полноценная система сдержек и противовесов, где почетную роль играет правосудие, способное сглаживать конфликты и примирять законность с целесообразностью в каждом конкретном случае. Достигается реальное разделение властей, децентрализация властных функций создает подлинный плюрализм, затрудняющий узурпацию суверенных прав народа.

Подчеркивалось и то, что грядущая судебная реформа в РСФСР должна осуществляться комплексно, без хаотической поспешности в законотворчестве, подстегиваемой заинтересованными ведомствами. Еще до начала правового реформирования ее авторы, участвующие в разработке Концепции, подчеркивали, что реформа должна быть комплексной, то есть охватывающей вопросы судостроительства, организации и деятельности правоохранительных органов, включая органы дознания и предварительного следствия, прокуратуру, адвокатуру; касающейся основных принципов и норм судопроизводства; определяющей требования к отраслям материального права, применяемого судами. Предстояло учесть принципы системной организации и опыт зарубежных стран и исходить во всех принимаемых решениях и проводимых мероприятиях из внутренней природы правосудия, суда и других составляющих объект реформы элементов.

Вместе с тем, как подчеркивает А. Д. Бойков, Концепция судебной реформы, одобренная Верховным Советом РФ 24 октября 1991 г. не решила этих вопросов. Существенный недостаток, по мнению А. Д. Бойкова, состоит в отсутствии научно разработанной концепции судебной реформы, ее структуры и способов функционирования; в игнорировании национальных традиций; эклектическом соединении институтов англо-американской системы с системой отечественного правосудия, построенного по континентальному типу.

И все же, несмотря на относительно вялое протекание реформы, определенные шаги в практическом осуществлении судебной реформы были предприняты Верховным Советом РФ незадолго до принятия Конституции РФ 1993 г. В этот период в компетенцию судов общей юрисдикции перешли новые категории дел: налоговые, земельные, пенсионные, о праве на занятие предпринимательской деятельностью, на свободу слова, получение и распространение информации, разрешение конфликтов в сферах административного регулирования, споров о праве заниматься политической и общественной деятельностью и др. Расширился круг полномочий в сфере уголовного судопроизводства, области контроля за соблюдением законодательства о выборах, трудового законодательства. Интенсивный процесс законотворчества сопровождался расширением сферы судебного регулирования. Переход от административно-командного управления экономикой к государственному регулированию новыми методами рыночных отношений создал объективные условия для отказа от системы государственного арбитража и для формирования арбитражных судов.

Уже в 1993 г. с принятием Конституции Российской Федерации было провозглашено, что Россия — это правовое демократическое государство.

В развитие базовых положений Конституции РФ существенный вклад внесла Государственная Дума первого созыва. В период ее работы были приняты: Федеральный конституционный закон «О Конституционном Суде Российской Федерации»; Федеральный закон «О государственной защите судей, должностных лиц правоохранительных и контролирующих органов»; Федеральный конституционный закон «Об арбитражных судах в Российской Федерации» и др.

Основной системообразующий документ, который установил единое правовое пространство для законодательства о судостроительстве, приняла Государственная Дума второго созыва. Этим документом стал Федеральный конституционный закон «О судебной системе Российской Федерации».

За ним последовали другие законы, обеспечивающие дальнейший ход судебной реформы: Федеральный закон «О судебных приставах»; Федеральный закон «Об исполнительном производстве»; Федеральный закон «О мировых судьях в Российской Федерации» и др.

Конституция Российской Федерации, закрепившая систему органов правосудия, отводит арбитражным судам функции судебного органа по разрешению экономических споров. Традиционно в течение многих десятилетий разрешение хозяйственных (экономических) споров между юридическими лицами было обособлено от разрешения споров с участием граждан. Характер дел, рассматриваемых арбитражными судами, особенности споров, возникающих в предпринимательской деятельности, значимость быстрого и правосудного разрешения сложных конфликтов в сфере экономики обусловили существование арбитражного суда наряду с судами общей юрисдикции, а также особенности процессуальной формы его деятельности. В 1991–1992 гг. были приняты утратившие ныне силу закон об арбитражном суде и Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации.

Расширение судебной компетенции за счет сужения компетенции административных органов и их должностных лиц не только реально обеспечило защиту прав и законных интересов граждан и юридических лиц, но и значительно увеличило объем полномочий и работы по осуществлению судебной власти в Российской Федерации судами общей юрисдикции. Законодательное обеспечение деятельности судов общей юрисдикции могло бы решить важнейшие проблемы судебной реформы. Однако различие в подходах к организации судов общей юрисдикции отодвинуло принятие закона о судебной системе на длительное время.

В течение всего хода реформы, создавались, и в настоящее время в России формируются и функционируют различные группы и комитеты по совершенствованию законодательства. Так, в 2000 г. Распоряжением Президента Российской Федерации от 28 ноября 2000 г. № 534-рп была образована рабочая группа по вопросам совершенствования законодательства Российской Федерации о судебной системе.

Серьезный виток судебно-правовая реформа получила в середине — конце 2001 г.

Во-первых, наконец-то была принята Концепция «Развития судебной системы России на 2002–2006 гг.» — программа, направленная на реализацию современной судебно-правовой реформы, повышение эффективности деятельности судебной власти в Российской Федерации, создание оптимального организационно-правового и материаль-

но-технического обеспечения судебно-правовой системы в Российской Федерации.

Во-вторых, к началу 2002 г. Государственной думой были приняты: Уголовно-процессуальный кодекс РФ; Кодекс об административных правонарушениях; Трудовой кодекс РФ. Сегодня в России идет также процесс становления частного права. Государство медленно, но встает на защиту тех договоренностей, которые заключили между собой частные лица. Этот процесс можно сравнить с разгосударствлением социалистической собственности, приватизацией. Как в сфере экономики появляется субъект, наделенный частной собственностью, так и в правовой сфере возникает субъект, наделенный существенной автономией, независимостью, возможностью самостоятельно, свободно и в своем интересе решать свои частные дела, не причиняя при этом ущерба правам и законным интересам других лиц, т. е. субъект, частное право которого гарантируется государством. Это приводит к росту значения диспозитивного метода правового регулирования.

Говоря о существующих проблемах правового реформирования страны, необходимо отметить, что основными элементами современной правовой реформы РФ должны являться:

- законодательное обеспечение системы прав человека в обществе, прежде всего реальных гарантий прав и законных интересов личности;
- упрочение основ и защита конституционного строя;
- реформирование государственного управления, в том числе совершенствование системы государственной регистрации общественных объединений и других юридических лиц и контроля за их деятельностью;
- создание целостной правовой базы организации и деятельности судебной системы и органов юстиции;
- обеспечение координации нормотворческой деятельности федеральных органов государственной власти, а также федеральных органов государственной власти и органов государственной власти субъектов Российской Федерации;
- формирование правовой базы и институциональная реформа правоохранительной системы для усиления борьбы с преступностью;
- конкретизация основ федерализма в Российской Федерации;
- выработка принципиальных направлений и форм осуществления реформы местного самоуправления; дальнейшее системное правовое обеспечение развития экономики;

- развитие системы правового воспитания, в том числе укрепление системы юридического образования и юридической науки и др.

Современное состояние правовой базы, обеспечивающей проведение судебной реформы, позволяет говорить, что достигнуты серьезные результаты по концептуальным направлениям, отвечающие требованиям правового государства:

- судебная власть в основном утвердилась как самостоятельная и независимая в своей деятельности от законодательной и исполнительной властей, конституционно определена ее компетенция;
- решены основные вопросы независимости судей;
- создана единая система судебной власти Российской Федерации, закреплена структура федеральных судов и судов субъектов Российской Федерации;
- создан Конституционный Суд, органы конституционного правосудия субъектов Российской Федерации и система арбитражных судов;
- учреждены институты мировых судей, присяжных заседателей, судебных приставов, усилены гарантии независимости судей военных судов от командования и органов исполнительной власти;
- обеспечена система гарантий самостоятельности судов, сформированы органы судейского сообщества – съезды и Советы судей, квалификационные коллегии судей;
- учрежден Судебный департамент при Верховном Суде РФ, урегулирован вопрос материального обеспечения деятельности судов всех уровней;
- реализован принцип финансирования судов из федерального бюджета;
- обеспечена государственная защита судей при исполнении ими полномочий и создана система материальных и социальных гарантий судей.

В настоящее время можно констатировать, что результаты судебной реформы налицо. Об этом свидетельствует значительное увеличение обращений граждан в суды за защитой своих прав. При этом число споров, связанных с нарушением трудовых прав граждан, увеличилось почти в 4 раза, жилищных – почти вдвое. Были созданы возможности для обжалования решений и действий государственных органов, общественных организаций и должностных лиц, нарушающих консти-

туционные права граждан, вследствие чего, например, число обращений граждан в суды за защитой своих прав от неправомерных действий должностных лиц, коллегиальных органов и органов местного самоуправления.

Однако темпы процесса обновления законодательства в этой сфере не вызывают удовлетворения ни у законодателей, ни у правоприменителей. Это отмечалось и в Послании Президента РФ Федеральному Собранию еще 30 марта 1999 г., где подчеркивалось, что достаточная законодательная база, обеспечивающая осуществление быстрого, полного, справедливого, гуманного и неотвратимого правосудия, еще не создана.

Реформа должна быть комплексной, то есть охватывающей вопросы судоустройства, организации и деятельности правоохранительных органов, включая органы дознания и предварительного следствия, прокуратуру, адвокатуру; касающейся основных принципов и норм судопроизводства; определяющей требования к отраслям материального права, применяемого судами.

Предстоит учесть принципы системной организации и опыт зарубежных стран. Вместе с тем, как правильно отмечает А. Д. Бойков, нарастающая зависимость России от стран Запада ныне проявляется не только в копировании отдельных не лучших правовых институтов, но и утрате самостоятельности. Поэтому стремление к демократизму должно сочетаться с научной обоснованностью реформы. Необходимо исходить во всех принимаемых решениях и проводимых мероприятиях из внутренней природы правосудия, суда и других составляющих объект реформы элементов.

Так, В. Зорькин выделяет три основные задачи и одновременно три направления правовой реформы.

Первая — качество, современность и последовательность законодательства. Законы, принимаемые различными ветвями власти, часто противоречат, как Основному закону страны, так и общепринятым принципам и нормам международного права.

Немало законов принимается под давлением лоббистских «групп интересов», противоречащих базовым приоритетам общества и государства.

Объективный факт, от которого невозможно отмахнуться, — недостаточная квалификация и недостаточный опыт значительной части российских законодателей.

Во многих странах вопрос уже давно решается путем тщательного обсуждения законопроектов в профессиональном сообществе и (причем публично) в обществе в целом, затем в дискуссиях (вместе с неза-

висимыми юристами) во фракциях и профильных комиссиях парламентов и лишь после этого на общепарламентских дискуссиях.

Только так можно свести к минимуму возможность появления «плохих» законов и риск возникновения правовых коллизий, которые в своих корыстных целях используют всякие недобросовестные лоббисты, коррупционеры и политические авантюристы.

Вторая проблема российского права – нестабильность законодательства. Например, не так давно принятые кодексы – Уголовный, Уголовно-процессуальный, Налоговый (равно как и многие другие законодательные акты) – уже оказались измененными чуть ли не наполовину. При этом одни дефекты исчезли, но появились другие. К тому же все кодексы плохо увязаны между собой, что создает взаимные правовые коллизии.

Стабильность Конституции и всей основанной на ней правовой системы – залог социальной, политической, экономической и, в конечном счете, государственной устойчивости.

Третья проблема – юридически грамотные кадры, отсталые правосознание и юридическое образование. Юридические кадры в нынешней России крайне недостаточны и по количеству, и по качеству. А высококвалифицированные юристы – вообще в острейшем дефиците. Юридическая наука как таковая не обеспечена специалистами той квалификации, которая позволила бы решать грандиозную задачу создания новой правовой системы.

Проблемы юридического образования в полной мере касаются не только судей и работников правоохранительных органов. Они касаются и чиновников, и предпринимателей, и военных, и всех без исключения граждан РФ.

Судебная реформа, на наш взгляд, состоится, если концептуально будут решены следующие основные задачи:

- получит правовую защиту суверенитет Российской Федерации в части осуществления правосудия в соответствии с собственными материальными и процессуальными законами;
- назначение суда будет определено и задачи перед ним поставлены в соответствии с возможностями и истинной природой правосудия, юстиция из карательной превратится в правоохранительную;
- законодатель гарантирует в сфере юстиции защиту основных прав и свобод человека;
- судебная власть утвердится в государственном механизме как влиятельная сила, независимая от законодательной и исполнительной властей;

- удастся обеспечить верховенство суда в правоохранительной деятельности, примат юстиции над администрацией;
- будет ликвидирована идеологизация правоохранительной деятельности и ее ориентация на предпочтительную защиту публичного интереса;
- в уголовном и гражданском судопроизводстве будут последовательно проведены демократические принципы;
- станет доступной и достоверной информация о деятельности правоохранительных органов и судебно-правовая статистика;
- возникнут предпосылки для превращения чиновника юстиции из функционера в личность с независимым правовым и социальным статусом, а также для образования судейской корпорации;
- повысится престижность работы в правоохранительных органах;
- будет налажено ресурсное обеспечение правоохранительных органов.

Как правильно отмечает С. Пашин, один из авторов Концепции реформы 1991 года, первоочередными задачами нового этапа судебной реформы должны являться:

- преодоление обвинительной деятельности правоохранительной системы и судов;
- обеспечение каждому доступности квалифицированной юридической помощи;
- ликвидация «черной адвокатуры», содействующей органам уголовного преследования вопреки интересам доверителей;
- искоренение фальсификаций в ходе досудебного и судебного производства, особенно фальсификации протоколов судебных заседаний;
- предоставление каждому права на судебное разбирательство без неоправданной задержки.

По нашему мнению, одной из главных задач правовой реформы должно также являться снижение коррупционности законодательства, поскольку коррупция нарушает основные конституционные права и свободы человека и гражданина: такие, как равенство всех перед законом и судом (ст. 19 Конституции РФ), свобода и личная неприкосновенность граждан (ст. 22), неприкосновенность частной жизни, личной и семейной тайны, защита своей чести и доброго имени (ст. 23), свобода передвижения, выбора места пребывания и жительства (ст. 27), право частной собственности (ст. 35 и 36), право на жилище, охрану здоровья и медицинскую помощь (ст. 40 и 41), право на образование (ст. 43).

Мировое сообщество выработало юридически четкие определения криминальных проявлений коррупции. Они содержатся в таких документах, как Конвенция Совета Европы об уголовной ответственности за коррупцию (1999), Конвенция ООН против транснациональной организованной преступности (2000) и Конвенция ООН против коррупции (2003).

Российская Федерация все эти документы подписала, однако до настоящего времени их не ратифицировала. Другими словами, ответственное законодательство до сих пор не приведено в соответствие с международными нормами, что необходимо сделать в кратчайшие сроки, поскольку в Конституции РФ закреплён приоритет норм международного права. Причем менять придется не только Уголовный кодекс. Ратификация конвенций ООН обяжет Российскую Федерацию усовершенствовать уголовное, уголовно-процессуальное, административное, оперативно-розыскное, гражданское, банковское и иные виды законодательства.

В настоящее время на федеральном уровне разработан законопроект «Основы законодательства об антикоррупционной политике», положенный также в основу модельного закона с аналогичным названием, принятого Межпарламентской Ассамблеей СНГ 15 ноября 2003 года.

Еще один перспективный законопроект, рассматривающий вопросы парламентского контроля (парламентских расследований), подготовлен по инициативе общественной организации – Национально-го антикоррупционного комитета.

Подводя итог сказанному, необходимо согласиться с В. Зорькиным, который правильно считает, что для борьбы с коррупцией необходимо предпринять следующие действия:

1. Выполнение нашей страной международно-правовых обязательств по борьбе с коррупцией, включая ратификацию соответствующих конвенций.

2. Создание концепции антикоррупционной политики.

3. Разработка концепции государственной службы.

4. Доработка и скорейшее принятие закона «Основы законодательства об антикоррупционной политике».

5. Определение места антикоррупционных мер в административной реформе и реформе правоохранительных органов и спецслужб.

Только подобные и иные позитивные меры, на наш взгляд, способны создать в России действительно правовое государство, отвечающее всем мировым стандартам.

Хафизова И. Ф.
аспирант,
Академия управления «ТИСБИ»,
Начальник юридического отдела
ООО «Межрегиональный институт
реконструкции и развития»

Некоторые особенности применения норм ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»

Аннотация. Закон о банкротстве выделяет ряд субъектов, призванных применять, содействовать и контролировать реализацию его предписаний. Анализ теоретических источников и современной практики применения норм конкурсного права показывает, что нельзя однозначно говорить о государственно-властном характере правоприменения и полностью исключать из этого процесса арбитражных управляющих и собрание кредиторов. Для эффективной реализации Закона о банкротстве необходима согласованная и профессиональная деятельность субъектов применения норм Закона о банкротстве.

Ключевые слова: субъекты применения норм права; арбитражный суд; Федеральная налоговая служба; Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии; арбитражные управляющие; собрание кредиторов.

The summary. The law on bankruptcy allocates a number of the subjects, called to apply, promote and supervise realization of its instructions. The analysis of theoretical sources and modern practice of application of bankruptcy law shows that it is impossible to exclude from this process administrators of bankruptcy and meeting of creditors. For effective realization of the law on bankruptcy it is necessary coordinated and professional work of subjects of application of law.

Keywords: subjects of application of law, arbitration court, Federal tax service, Federal service of the state registration of a cadastre and cartography, administrator in bankruptcy, meeting of creditors

Применение права — особая форма реализации права, имеющая отличительные признаки. Существует ряд норм, которые не могут быть реализованы гражданами и их коллективами без специальной помощи или специального вмешательства со стороны государственных органов. Учи-

тывая особое значение правоприменительной деятельности, государство уполномочивает на ее совершение определенный круг субъектов. Однако такое обособление правоприменения от соблюдения, исполнения и использования права выражается не в его государственно-властном характере, а в специальном правовом статусе субъектов применения норм права и в отличительном содержании правоприменительной деятельности. На наш взгляд, с учетом современных реалий, применение норм права более точно можно определить как деятельность компетентных, полномочных органов и лиц по властному индивидуально-правовому урегулированию отношений.

ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»¹ (далее — Закон о банкротстве) выделяет ряд субъектов, призванных применять, содействовать и контролировать реализацию предписаний Закона о банкротстве. Это, во-первых, арбитражные суды. Согласно п. 1 ст. 6 Закона о банкротстве дела о банкротстве рассматриваются арбитражным судом. Дела о банкротстве юридических лиц и граждан, в том числе индивидуальных предпринимателей, рассматриваются арбитражным судом по правилам, предусмотренным Арбитражным процессуальным кодексом Российской Федерации, с особенностями, установленными Законом о банкротстве. Статья 33 Закона о банкротстве определяет подведомственность и подсудность дел о банкротстве: дела о банкротстве юридических лиц и граждан, в том числе индивидуальных предпринимателей, рассматривает арбитражный суд по месту нахождения должника — юридического лица или по месту жительства гражданина.

В рамках применения Закона о банкротстве арбитражный суд принимает властные индивидуально-правовые акты, а именно: решение о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства; решение об отказе в признании должника банкротом; определение о введении финансового оздоровления; определение о введении внешнего управления; определение о прекращении производства по делу о банкротстве; определение об оставлении заявления о признании должника банкротом без рассмотрения; определение об утверждении мирового соглашения (ст. 52 Закона о банкротстве).

В литературе высказывалось мнение о необходимости создания специальных судов, которые специализировались на делах по банкротству, что позволило бы проводить государственный контроль за всей процедурой банкротства каждого предприятия, а, следовательно, от-

¹ Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. от 19.07.2009) «О несостоятельности (банкротстве)» // «Собрание законодательства РФ», 28.10.2002, № 43, ст. 4190.

следить интересы государства в рамках процедур банкротства². Однако данное предложение не получило поддержки ни законодателем, ни научным сообществом.

Особенностью применения норм Закона о банкротстве арбитражным судом является инициативная активность суда в решении ряда вопросов. Так, согласно общетеоретической точки зрения, суд ни при каких обстоятельствах не может сам начать правоприменительный процесс, без соответствующего заявления управомоченного лица. Однако Закон о банкротстве наделяет арбитражный суд самостоятельно инициировать применение тех или иных норм права. Например, в соответствии с п.2 ст.51 Закона о банкротстве при отсутствии решения первого собрания кредиторов о применении одной из процедур, применяемых в деле о банкротстве, и невозможности отложения судебного заседания, арбитражный суд принимает судебный акт о введении определенной процедуры банкротства самостоятельно на основании имеющихся материалов дела.

В соответствии с п. 5 ст. 107 Закона о банкротстве в случае, если в течение четырех месяцев с даты введения внешнего управления в арбитражный суд не представлен план внешнего управления, утвержденный собранием кредиторов, и собранием кредиторов не заявлено ходатайство, предусмотренное настоящей статьей, арбитражный суд может принять решение о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства.

Таким образом, Закон о банкротстве предусматривает полномочия арбитражных судов самостоятельно влиять на движение дела о банкротстве путем вынесения правоприменительных актов по собственной инициативе.

Субъектом, осуществляющим применение норм Закона о банкротстве можно назвать и Федеральную налоговую службу Российской Федерации — уполномоченный орган (ст. 2 Закона о банкротстве). ФНС России представляет в деле о банкротстве и в процедурах, применяемых в деле о банкротстве, требования об уплате обязательных платежей и требования Российской Федерации по денежным обязательствам³.

Законом о банкротстве также определен орган по контролю (надзору), уполномоченный Правительством Российской Федерации на осуществление функций по контролю (надзору) за деятельностью ар-

² Туркина А.А. Институт несостоятельности (банкротства) сельскохозяйственных товаропроизводителей в российском праве. Автореф. дисс. ... к.ю.н. Москва, 2003 г. С. 22.

³ Постановление правительства РФ от 30 сентября 2004 г. № 506 «Об утверждении положения о Федеральной налоговой службе».

битражных управляющих и саморегулируемых организаций арбитражных управляющих, а также регулирующий орган – федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный Правительством Российской Федерации на осуществление функций по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере несостоятельности (банкротства) и финансового оздоровления (статья 2 Закона о банкротстве). Постановлением Правительства РФ регулирующим органом является Федеральная регистрационная служба⁴.

Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии⁵ в качестве регулирующего органа осуществляет контроль за соблюдением саморегулируемыми организациями арбитражных управляющих законодательства; проводит в установленном порядке проверки (плановые и внеплановые) деятельности саморегулируемых организаций арбитражных управляющих; возбуждает дело об административном правонарушении в отношении арбитражного управляющего, саморегулируемой организации арбитражных управляющих и (или) ее должностного лица, рассматривает такое дело или направляет его для рассмотрения в арбитражный суд; ведет единый государственный реестр саморегулируемых организаций арбитражных управляющих и реестр арбитражных управляющих; участвует в организации подготовки арбитражных управляющих и принятии теоретического экзамена по программе их подготовки; утверждает единую программу подготовки арбитражных управляющих; осуществляет допуск арбитражных управляющих и руководителей саморегулируемых организаций арбитражных управляющих к сведениям, составляющим государственную тайну⁶.

В случае выявления нарушения законодательства орган по контролю (надзору) направляет в саморегулируемую организацию арбитражных управляющих предписание об устранении такого нарушения с указанием срока его выполнения. В случае невыполнения в установленный срок этого предписания орган по контролю (надзору) обязан обратиться в течение трех месяцев со дня окончания срока его выполнения в арбитражный суд с заявлением об исключении сведений о некоммерчес-

⁴ Постановление Правительства РФ от 3 февраля 2005 года № 52 «О регулирующем органе, осуществляющем контроль за деятельностью саморегулируемых организаций арбитражных управляющих».

⁵ Указом Президента РФ от 25.12.2008 № 1847 Федеральная регистрационная служба переименована в Федеральную службу государственной регистрации, кадастра и картографии.

⁶ П. 6 Указа президента РФ «Вопросы Федеральной регистрационной службы».

кой организации из единого государственного реестра саморегулируемых организаций арбитражных управляющих, и арбитражный суд принимает решение об исключении сведений о некоммерческой организации из единого государственного реестра саморегулируемых организаций арбитражных управляющих. Арбитражный суд принимает указанное решение также в случае, если выявленное нарушение носит неустраняемый характер.

Среди государственных органов, применяющих ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» можно назвать также Федеральную службу судебных приставов и ее подразделения на местах.

В тоже время некоторые авторы придерживаются точки зрения, согласно которой субъектами правоприменения в целом, и Закона о банкротстве в частности, являются не только государственно-властные структуры. Среди теоретиков права можно назвать, например, Недбайло П.Е., который отрицает государственно-властный характер правоприменения. Процесс применения норм права Недбайло П.Е. связывает с осуществлением правовых норм в правоотношениях и воздействием на обязанных лиц в этих отношениях, с юридически значимыми действиями граждан и общественных организаций⁷.

При анализе норм Закона о банкротстве также встречаются положения, согласно которым субъектом применения норм права становится не государственный орган или должностное лицо. Так, например, в соответствии с п.6 ст.16 Закона о банкротстве требования кредиторов включаются в реестр требований кредиторов и исключаются из него арбитражным управляющим или реестродержателем исключительно на основании вступивших в силу судебных актов, устанавливающих их состав и размер. В то же время требования о выплате выходных пособий и об оплате труда лиц, работающих по трудовому договору, включаются в реестр требований кредиторов арбитражным управляющим или реестродержателем по представлению арбитражного управляющего. Предъявление требований кредиторов, вступающих в дело о банкротстве, — один из способов судебной защиты гражданских права (п. 13 Постановления Пленума ВАС РФ от 15.12.2004 № 29 «О некоторых вопросах практики применения ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»). Согласно ст.11 Гражданского кодекса РФ (часть первая) защиту нарушенных или оспоренных гражданских прав осуществляет в соответствии с подведомственностью дел, установленной процессуальным законодательством, суд, арбитражный суд или третейский суд.

⁷ Недбайло П.Е. Применение советских правовых норм. М., Госюриздат, 1960. С. 137.

Таким образом, арбитражный управляющий в данном случае обладает полномочиями и компетенцией по осуществлению защиты гражданских прав и совершении индивидуально-правового властного урегулирования отношения путем установления состава и размера требований о выплате выходных пособий и оплате труда лиц, работающих по трудовому договору, включения их в реестр требований кредиторов. В результате такого правоприменительного акта лица, имеющие права требования к должнику о выплате выходных пособий и об оплате труда, становятся лицами, участвующими в деле о банкротстве со всеми вытекающими из этого юридическими последствиями. Данные лица принимают участие в собраниях кредиторов, их требования подлежат удовлетворению за счет конкурсной массы в составе второй очереди.

Согласно п. 6 ст. 129 Закона о банкротстве собрание кредиторов вправе принять решение о прекращении хозяйственной деятельности должника при условии, что такое прекращение не повлечет за собой техногенные и (или) экологические катастрофы, прекращение эксплуатации объектов, имеющих социально значимый характер либо относящихся к системам жизнеобеспечения. Конкурсный управляющий обязан прекратить производство должником товаров (выполнение работ, оказание услуг) на основании решения собрания кредиторов о прекращении хозяйственной деятельности должника в течение трех месяцев с даты принятия такого решения. Здесь мы также можем видеть, что не государственный орган и не должностное лицо, а собрание кредиторов, в котором участвуют физические, юридические лица, уполномоченный орган, может принимать индивидуально-правовые властные решения, имеющие юридические последствия для третьих лиц.

Таким образом, существуют различные точки зрения по вопросу государственно-властного характера правоприменения и круга субъектов, применяющих нормы Закона о банкротстве. Анализ теоретических источников и современной практики применения норм конкурсного права показывает, что нельзя однозначно говорить о государственно-властном характере правоприменения и полностью исключать из этого процесса арбитражный управляющий и собрание кредиторов.

Часть III. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Бельков О. В.
аспирант,
Российская академия предпринимательства

Что мешает развитию отечественного малого предпринимательства

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы развития малого предпринимательства в России и даются рекомендации по их преодолению.

Ключевые слова: малое предпринимательство, налогообложение, кредитование, технопарки.

The summary. In the article problems of development of small business in Russia are considered and recommendations about their overcoming are made.

Keywords: small business, taxation, crediting, science park.

К настоящему времени, по официальным данным, на долю частных субъектов малого предпринимательства в общем количестве частных, государственных и муниципальных, общественных МП приходится 84%. Малые предприятия, располагая 3,4% стоимости основных средств экономики России и 14% числа занятых, производят 12% ВВП и дают 25% всей прибыли по народному хозяйству¹. Это говорит о широких, но еще далеко не полностью раскрытых внутренних возможностях развития малого предпринимательства.

Что же конкретно мешает малому предпринимательству нормально развиваться?

Проблемы малого бизнеса можно разделить на следующие группы:

- организационные, связанные с юридическим оформлением и регистрацией, открытием счета в банке;
- материально-техническое обеспечение: нехватка производственных помещений и оборудования, низкая квалификация персонала; низкая правовая защищенность деятельности;

¹ <http://www.gks.ru/>

- финансовые (инвестиционные) проблемы и проблемы капитализации сбережений индивидуальной ликвидности: затруднения в легализации капитала для регистрации предприятия, проблема формирования стартового капитала, установление связей с поставщиками;
- кредитная необеспеченность.

Сами представители малых предприятий распределяют по важности свои проблемы следующим образом:

- недостатки налоговой системы;
- отсутствие оборотных средств;
- низкий платежеспособный спрос населения;
- высокая арендная плата;
- экономическая политика государства;
- недоступность кредитов;
- дороговизна сырьевых ресурсов;
- слабое развитие внутреннего рынка;
- высокие тарифы на перевозки;
- отсутствие производственных площадей.

Для нормальной деятельности бизнеса необходимо обеспечить оптимальное сочетание интересов государства, потребителей и субъектов предпринимательства. А для этого следует ввести упорядоченную и эффективную нормативно-правовую базу малого предпринимательства, которая будет стимулировать развитие бизнеса и создавать благоприятные условия для тех, кто готов начать и продолжить свое дело. Важно, чтобы государственная политика поставила надежный заслон непрекращающемуся разрастанию административных барьеров на пути деловой активности малого бизнеса. Нужно снизить регулирование экономики, но не в том смысле, что нужно меньше уделять ему внимания, а ликвидировать «постоянную готовность чиновников отрегулировать любой бизнес в режиме ручной настройки». Проблемы возникают из-за того, что права чиновника четко не оговорены и не ограничены по отношению к предпринимателям. А вопрос прав предпринимателей и обязанностей чиновника законодательно не урегулирован. Возьмем классический пример, когда неверные действия чиновника довели предпринимателя до банкротства. Никакой суд не сможет в таком случае заставить чиновничью структуру, и тем более самого чиновника, восстановить убытки предпринимателя. Такая система должна быть ликвидирована. Чиновник должен знать, что он несет всю полноту ответственности за нарушение законных интересов предпринимателя.

Упрощению жизни предпринимателей также будет способствовать упрощение процесса регистрации: регистрация должна осуществляться в одном регистрационном ведомстве и срок ее должен быть ограничен (например, десятью днями). Целый ряд функций по регистрации, лицензированию, контролю (сейчас монополизированных государством) должен перейти в совместное ведение, а некоторые из них — в исключительное ведение общественных организаций предприятий. То есть требует решения проблема перераспределения функций в системе жизнеобеспечения малого бизнеса.

Также требует решения проблема нехватки производственных помещений и оборудования. Здесь и надо пытаться связать малое и крупное предпринимательство. В этом направлении предлагается активно использовать простаивающие мощности других предприятий. Речь идет как о крупных предприятиях-банкротах, так и о формально продолжающих работать предприятиях, но явно не имеющих перспектив полного использования располагаемых мощностей и производственных площадей. Для этого нужно создать такие условия, которые простимулируют сотрудничество, т.е. опять же улучшение правовой базы, поддержка государства. В настоящее время в ряде субъектов Федерации уже действуют специальные комиссии, решением которых предприятиям разрешается выводить производственные мощности «в резерв» с соответствующим освобождением от уплаты налогов на имущество. Тем самым создаются реальные стимулы к передаче мощностей крупных предприятий в малый бизнес. Представляется целесообразным не выставлять часть государственной собственности на аукционах на продажу, а сдавать малым предприятиям на конкурсной основе в долгосрочную аренду (лизинг), при этом приоритет должен принадлежать предпринимательским структурам в регионах с благоприятным предпринимательским климатом. Частные лизинговые компании оказали бы реальную помощь малому предпринимательству, но эта деятельность сейчас требует слишком большого начального капитала. Направление государственных средств для обеспечения стартового капитала лизинговых компаний — один из путей решения этой проблемы.

Кроме того, как один из вариантов санации крупных предприятий, приватизируемых или радикально реорганизуемых по причине их банкротства, должна быть предусмотрена возможность их преобразования в систему (объединение) малых предприятий.

Одним из перспективных направлений поддержки малого предпринимательства является стимулирование кооперации малого и крупного бизнеса. Существует точка зрения, что в качестве магистрального направления развития всей предпринимательской среды необходимо

укрепление сотрудничества и кооперации малых и крупных фирм. Организационные формы такой интеграции самые разнообразные: лизинг, франчайзинг, долгосрочные контакты на поставки комплектующих под определенные финансовые гарантии и т.д. Преимуществом такого варианта промышленной организации является создание гарантированных рынков сбыта для малого бизнеса, особенно в тех случаях, когда финансово-промышленные группы осуществляют прорыв на экспортные рынки.

В частности, крупные предприятия, которые активно работают с малыми предприятиями на производственно-кооперационной и инновационной основе и при этом оказывают им какую-либо помощь (передача технологий, подготовка кадров, и т. д.) также должны иметь целевые налоговые льготы. Как показывает опыт, большинство неудач малых фирм связано с менеджментской неопытностью и профессиональной некомпетентностью собственников малых предприятий, поэтому подготовка кадров имеет большое значение для предприятий.

В качестве основного фактора, препятствующего нормальной работе малых торговых организаций, подавляющее число предпринимателей отмечают высокие налоги.

Необходимо разработать систему налогообложения так, чтобы она стимулировала предприятия производить продукцию. Исходя из интересов развития малого предпринимательства в процессе пересмотра и обновления указанных законодательных норм следует сосредоточить внимание не на отдельных видах налогов, пошлин, лицензионных и аналогичных запретов и ограничений, а на ряде общих положений, ликвидирующих сегодняшний законодательный произвол. Освобождение же от налогов, налоговые льготы отдельным малым предприятиям создают им незаслуженные конкурентные преимущества, противоречащие конституционным положениям о развитии конкуренции и свободе экономической деятельности. Кроме того, этот механизм не освобождает частных товаропроизводителей от вмешательства государства, а ставит их в еще большую зависимость.

Созданию равных экономических условий мешает также деятельность субъектов Федерации, особенно органов местного самоуправления, которые пытаются устанавливать произвольные налоги.

Произвол со стороны фискальных органов создал для налогоплательщиков неравные условия: с крупными предприятиями устанавливаются особые отношения, заключаются соглашения о графике и объеме уплачиваемых налогов, а с малыми и средними не церемонятся, доводя процветающие фирмы в один прием до полного разорения.

В России действует принудительное ценообразование: налоги, стоимость коммунальных услуг, арендная плата, колебания курса валют приблизительно на 40% определяют стоимость товаров и услуг, цены конкурентов, оптовые цены поставщиков и колебания спроса – на 46,5%.

В направлении совершенствования налоговой системы уже, конечно, ведется работа. Но результаты нельзя оценить однозначно. Вроде неплохое дело – введение единого налога на вмененный доход. Да, но где возьмут малые предприятия средства на перечисление авансовых платежей? Если платить честно, то это – более половины оборотных средств. Тогда на какие деньги вести основную деятельность, расширять производство?

Представляется принципиально важным установить в качестве общих принципов налогового законодательства положения, согласно которым, во-первых, не допускается дифференциация налогов с целью ограничения или стимулирования отдельных видов деятельности и, во-вторых, запрещается установление чрезмерно обременительных налогов, исключающих получение налогоплательщиком доходов от своей деятельности, сдерживающих экономически оправданный оборот товаров, услуг и капиталов.

Особое внимание необходимо уделить проблеме кредитования малого предпринимательства. Специфические особенности предприятий малого бизнеса, а именно высокая степень риска и неустойчивость на рынке, делают его непривлекательным для кредиторов. Кредитная необеспеченность вынуждает уходить в тень или оформлять низкую рентабельность для прикрытия подпольного бизнеса. Кредитов нет, поэтому малые предприятия обращаются к «теневому» капиталу. Банки отказываются работать с малыми предприятиями, не входящими в контролирующий их банк корпорацию: «чужим» малым предприятиям предлагаются неприемлемые условия. Этот процесс обостряется в период учреждения малого предприятия, выхода на рынок и при макроэкономических кризисах, поэтому необходимо усилить поддержку в этом направлении.

Кредитные союзы – это сегодня, по сути, единственный финансовый институт, решающий проблему доступа к кредиту для большинства малых предприятий. В условиях, когда доверие россиян к отечественной банковской системе в целом и отдельным кредитным организациям подорвано, создание и поддержка этих альтернативных систем сбережения и накопления чрезвычайно важно и актуально. Тем более что уже более 50 лет в ряде развитых стран мира подобные структуры функционируют весьма успешно.

Основная цель взаимного страхования заключается в перераспределении рисков. Это особенно актуально для вновь созданных объектов малого предпринимательства. По данным Института стратегического анализа и развития предпринимательства по Москве, около 75% из общего числа охваченных обследованием малых предприятий вообще никогда не пользовались услугами страховых компаний. Основная причина кроется в том, что крупные страховые компании просто не рискуют их страховать. Таким образом, отсутствие развитой системы гарантий (поручительств) и негибкость самой системы страхования для субъектов малых предприятий, особенно в производственной сфере, вызывает необходимость активной государственной поддержки страхования малого сектора экономики, включающую следующий комплекс мер: создание благоприятной правовой среды, частичное обеспечение страхования малых предприятий государственными гарантиями, создание и развитие обществ взаимного страхования с тем, чтобы, с одной стороны, восполнить вакуум в страховых услугах для малого предприятия, с другой — активнее задействовать интересы и капиталы самих малых предприятий.

Привлечение средств частных инвесторов в малый бизнес и сведение их рисков к минимуму возможны только при использовании специализированных фондов и соответствующего законодательства, регулирующего их деятельность

Для оценки уровня привлекательности инвестиций целесообразно создать банк данных по предприятиям различных форм собственности. Основой банка данных призвана служить бизнес-карта, которая должна стать источником информации об имеющихся возможностях и условиях инвестирования в создание новых предпринимательских структур в каждом регионе, о неиспользуемых производственных мощностях, объектах незавершенного строительства, о транспортной инфраструктуре, свободных трудовых и сырьевых ресурсах. База данных также может помогать различным фирмам контактировать друг с другом, находить поставщиков и потребителей, получать информацию о рынке.

Идея создания технопарковых и инкубационных структур получила заслуженное признание во всем мире. Их важная роль в ускорении научно-технического прогресса, совершенствовании структуры производства, повышении уровня занятости и благосостояния населения была в последние годы неоднократно подтверждена мировой практикой.

В соответствии со своими задачами технопарки осуществляют экспертизу и отбор инновационных предложений, научно-технических про-

ектов и программ, направленных на создание и внедрение новой техники и наукоемких технологий, а также оценку рисковости этих предложений, оказывают содействие в проведении научно-исследовательских работ и передаче их результатов в производство. Кроме того, они предоставляют малым инновационным предприятиям производственные площади, оборудование для выполнения научно-исследовательских работ, предлагают юридические, финансовые, маркетинговые, хозяйственные и иные услуги, содействие в правовой и коммерческой защите интеллектуальной собственности.

Создание технопарков требует участия не одного, а нескольких регионов в рамках межрегиональных экономических ассоциаций. К сожалению, реальных практических шагов в этом плане не предпринимается, дело ограничивается пока обсуждениями. Не вызывает сомнений, что усилиями одних лишь предпринимательских, научных и аналитических кругов проблему не решить, нужна активная работа соответствующих исполнительных и представительных структур субъектов Российской Федерации, межрегиональных экономических ассоциаций.

В России фондовый рынок не достаточно развит, поэтому наши венчурные фирмы предпочитают продавать часть компании кредиторам. Малой фирме часто просто невозможно найти отечественного кредитора, т.к. высокая экономическая нестабильность в стране совсем отбивает у них охоту идти на большой риск, связанный с венчурным инвестированием. Чаще всего кредиторами выступают иностранные фирмы, но и с ними тоже проблема: по сравнению в ситуацией на Западе сроки инвестиций у нас намного длиннее, что, конечно, невыгодно.

Российские ученые имеют много перспективных идей, но часто при этом не имеют коммерческих навыков, нам не хватает умения воплотить технологию в продукт, особенно продукт, пользующийся спросом. Перспективные идеи востребованы на Западе, но выход на иностранный рынок требует слишком много затрат, поэтому выход для предпринимателей состоит в том, чтобы развивать свое венчурное предприятие здесь, а ориентировать его в перспективе на иностранные рынки. Самыми перспективными направлениями венчура сейчас являются: медицина, энергетика, информационные технологии.

При разработке государственной поддержки для малого промышленного бизнеса необходимо разделить предприятия на группы в зависимости от перспектив развития. Первая группа должна включать наукоемкие отрасли с диверсифицированным производством, требующим высококвалифицированную рабочую силу (точное машиностроение, радиоэлектроника, приборостроение, микробиология, медицинская

промышленность, промышленность строительных материалов, деревообрабатывающая и полиграфическая промышленность, пищевая промышленность), вторая – те отрасли, в которых возможности для развития малого предпринимательства ограничены в силу технологических особенностей (тяжелое, энергетическое, транспортное машиностроение, химическая промышленность), третья – те отрасли, в которых вообще нет перспектив развития для малого бизнеса (ТЭК). Т. к. у предприятий разных групп первостепенные проблемы могут отличаться, дифференцированный подход к их поддержке может оказаться более эффективным.

Используемые источники

1. Предпринимательский климат в России: индекс ОПОРЫ 2010–2011, Москва, 2011.
2. Индекс кредитного благоприятствования развитию малого бизнеса, Москва, 2010.
3. <http://www.gks.ru/>

Трегубова Р. Д.
соискатель,
Российская академия предпринимательства

Совершенствование механизмов мотивации в предпринимательских организациях

Аннотация. В системе функций менеджмента предпринимательства мотивация выполняет важную задачу мотивирования сотрудников к качественному выполнению делегированных задач в пределах принятых ими полномочий, направленных на достижение установленных целей развития организаций.

Ключевые слова: мотивация, структура, менеджмент, предпринимательство, мотивационные системы, стратегии развития.

The summary. In the system management functions of entrepreneurship motivation has an important task of motivating employees to the qualitative performance of delegated tasks within the powers they have taken to achieve the stated objectives of organizations.

Keywords: motivation, structure, management, entrepreneurship, motivation systems, development strategy.

Руководитель малого предприятия должен понимать, что правильная мотивация работников является основой результативного функционирования субъектов малого предпринимательства. На практике проявляются три уровня действия мотивационного механизма: личный (индивидуальный), внутрифирменный (внутрипроизводственный) и государственный. Теоретически, как самоорганизующаяся и саморегулирующаяся система, механизм мотивации труда на всех уровнях (даже на исходном – индивидуальном) может существовать без вмешательства «извне». В реальной же жизни внешняя среда оказывает огромное воздействие на его формирование. В основе мотивации находятся интересы, которые работник реализует в трудовой сфере, а также потребности и усвоенные социальные ценности и нормы. Реальное поведение работника определяется одновременно несколькими мотивами. В силу объективных причин и психофизиологического состоя-

ния мотивы могут дополнять и усиливать друг друга, а могут иметь и разную направленность. В общей совокупности мотивов труда выделяется, как правило, наиболее сильный мотив, определяющий общую направленность и характер трудовой деятельности. Он отражает наиболее значительную и актуальную для работника потребность, которую тот реализует в процессе труда.

Если рассматривать альтернативную значимость каждого из названных уровней мотивации в контексте субъектов малого предпринимательства, то следует отметить, что наибольшую значимость приобретают механизмы внутрифирменной мотивации. Относительная важность государственного мотивационного механизма проявляется преимущественно в отношении самого предпринимателя, владельца малого предприятия. Для него в роли государственного мотивационного механизма выступают система государственной поддержки малого бизнеса, государственные программы по предоставлению преференциальных условий кредитования малого предпринимательства и т. д. Все названные механизмы стимулируют его заниматься бизнесом, сохранять свое присутствие на рынке именно в роли малого предпринимателя.

Однако если говорить о малом предприятии как о совокупности людей, для каждого из которых функционируют свои мотивационные механизмы, то наибольшее значение приобретают, как было отмечено выше, механизмы внутрифирменной мотивации. При этом их высокая эффективность может быть достигнута только при условии, что руководство предпринимательской структуры осознает свою заинтересованность в их создании и поддержании. Малое предпринимательство является таким видом бизнеса, в котором в наибольшей степени проявляются тенденции самоидентификации работника с результатами его труда, с эффективностью работы предпринимательской структуры, с успешностью бизнеса. Это происходит оттого, что в силу небольших размеров малых предприятий каждый сотрудник может сразу оценить свой вклад в развитие бизнеса, почувствовать себя сопричастным к процессу его становления ¹.

Вовлеченность работника играет значимую роль в процессе формирования его интереса к выполняемой работе, что существенно повышает продуктивность предпринимательской деятельности. Причем личные мотивационные механизмы не отходят на второй план, а про-

¹ Управление персоналом: Учебное пособие. Под ред. А. Я. Кибанова, Л. В. Ивановской. М: Изд-во ПРИОР, 2009. С. 49.

исходит их своеобразная интеграция с механизмами внутрифирменной мотивации. Личная мотивация стимулирует работника работать, а механизмы внутрифирменной мотивации заставляют его работать более эффективно.

Существуют два типа функций менеджмента предпринимательства: функции субъекта управления, т. е. субъектом управления будет один или группа работников, проводящих целенаправленное управление функционированием объекта управления (функция прогнозирования, функция планирования, функция организации, функция регулирования, функция координации, функция стимулирования, функция контроля) и функции объекта управления (рисковое вложение капитала в инновационный проект; организация инновационного процесса при внедрении инновационного проекта; организация продвижения инноваций на рынке и ее диффузии).

В системе функций менеджмента предпринимательства мотивация выполняет важную задачу мотивирования сотрудников к качественному выполнению делегированных задач в пределах принятых ими полномочий, направленных на достижение установленных целей развития инноваций. Делегирование устанавливает административные отношения между участниками инновационного процесса.

Известно, что позитивное или негативное отношение сотрудника к работе влияет на характер результатов его труда.

В инновационном менеджменте персонифицированный характер труда разработчиков, о котором указывалось выше, естественным образом усиливает значение психологических факторов в управлении. Менеджер при организации инновационной деятельности кроме распорядительных решений должен создать условия, побуждающие всех участников к продуктивному сотрудничеству и достижению наивысших результатов. Отсутствие стимулов к совместной деятельности или недостаточное внимание к мотивации труда способно разрушить самые современные и перспективные организационные построения. В современном менеджменте лейтмотивом мотивации предпринимательства чаще всего является получение максимума прибыли с целью достижения сверхприбыли в будущем, ради чего и осуществляются различного рода инновации, как продуктовые, технологические, так и организационные. В этой системе приоритетов мотивации предпринимательства упускается из виду нематериальные ценности. Выдвигаясь на передний план, стремление к прибыли любой ценой сводит к нулю значение и влияние множества социальных и моральных потребностей, обладающих мотивационно-трудовым значением. Среди них

можно выделить потребность в самоуважении, самореализации, самоутверждении, стремление к общественному признанию и другие, которые могут быть и должны быть мощным мотиватором инновационной деятельности.

Эффективность мотивации включает два основных понятия:

- 1) экономическая эффективность мотивации;
- 2) социальная эффективность мотивации.

Экономическая эффективность мотивации включает в себя решение задач стоящих перед предпринимательской организацией. Она будет зависеть от правильного и эффективного использования человеческих ресурсов. Мотивация должна ориентировать работников на те действия, которые необходимы предпринимательской организации.

Мотивация может решать следующие задачи организации:

- а) привлечение персонала в организацию;
- б) сохранение сотрудников в ней;
- в) стимулирование производственного поведения работников (производительности, творчества, преданности организации и т.п.);
- г) уменьшение затратных показателей.

Эти и другие экономические показатели работы предпринимательской организации будут зависеть от эффективной мотивации.

Для решения стоящих перед организацией задач менеджеру из существующих систем и методов требуется выбрать те, которые ориентируют сотрудников на реализацию стратегических целей компании и соответствуют ее организационной структуре.

Создание эффективной системы мотивации очень сложный и специфический процесс. Как уже отмечалось, мотивация может иметь двойное воздействие на сотрудников: мотивирующее и демотивирующее.

Неэффективная система мотивации может вызвать у работников неудовлетворенность, что всегда влечет за собой снижение производительности труда, падение качества, нарушение дисциплины. С другой стороны, социально эффективная мотивация способствует удовлетворению потребностей работников, направляя их деятельность в нужное для предпринимательской организации русло. Значит, люди, работая, имеют возможность удовлетворять физиологические, социальные и психологические потребности ².

² Шипунов В. Г., Кишкель Е. Н. Основы управленческой деятельности :управление персоналом, управленческая психология, управление на предприятии. М.: Высшая школа, 2010. С. 61.

Таким образом мотивация носит двухстороннюю направленность. С одной стороны удовлетворяет потребности организации, с другой – работников. Следовательно, мотивация имеет как социальный, так и экономический характер. Эффективная система мотивации должна отвечать стратегическим целям компании и соответствовать ситуации на рынке. Руководству необходимо приспосабливать данную систему к меняющимся условиям, представлять ее недостатки и готовиться к их нейтрализации.

При создании действенной системы мотивации менеджер должен учитывать ряд факторов усложняющих этот процесс:

1. Неочевидность мотивов. Руководитель может только догадываться какие мотивы действуют³.

2. Разная степень влияния одинаковых мотивов на разных людей. Один и тот же мотив будет по-разному действовать на поведение людей.

3. Не существует однозначной связи между мотивацией и конечным результатом, ибо здесь вмешивается много случайных факторов, такие, как способности работника, его настроение в данный момент, понимание ситуации, влияние третьих лиц.

Разрыв между мотивацией и результатами порождает серьезную управленческую проблему, как построить эффективную систему мотивации. Анализируя теории мотивации можно вывести ряд правил, которые помогут менеджеру достигнуть этого:

1. Постановка перед коллективом четких, реально достижимых задач, в разрешении которых работник был бы индивидуально заинтересован. Согласно с теорией постановки целей Э.Лока человек приверженный целям организации, воспринимает их как собственные и стремится к их достижению. Индивидуальная заинтересованность работника – это идеальное средство мотивирования⁴.

2. Работник должен осознавать важность своей работы в общем процессе производства («самореализация» по Маслоу). Каждый работник стремится выразить себя в труде, узнать себя в каких-то результатах, иметь доказательство того, что он может что-то сделать. «Сотруднику трудно гордиться своим трудом, если результаты его неразличимы в общем объеме продукции ... но, если работой сотрудника является именно складывание скрепок в коробочки, он должен знать с какой целью это делается и к какому результату ведет». Зигерт утверждает, что

³ Смиронова Г. Б. Менеджмент. М.: «Дашков и К», 2008. С. 66.

⁴ Там же, С. 161.

«стремление человека узнать себя в результатах труда может стоять одной из ступеней к мотивированию». Там, где управление предоставляет сотрудникам такую возможность, они выкладываются на работе полностью, не останавливаясь даже перед жертвами⁵.

3. Вознаграждать соразмерно затрачиваемым усилиям. Согласно теории ожидания Врума уровень приложенных усилий будет зависеть от ожидаемого вознаграждения⁶.

4. справедливое распределение доходов между членами коллектива (теория равенства Дж. Адамса)⁷.

5. Обеспечить некоторую долю независимости работников, при которой каждый сможет наиболее полно проявить себя («самовыражение по Маслоу»)⁸.

6. Сотрудник должен иметь перспективы роста: возможность учиться и совершенствоваться, планировать карьеру и возможность продвижения по службе (потребности роста Альдерфера)⁹.

7. Обеспечение необходимых условий труда. По теории Герцберга необходимо наличие «гигиенических» факторов в организации. Сюда можно отнести следующие факторы:

а) Защита здоровья и обеспечение безопасных и благоприятных условий труда (физиологические потребности и потребности в безопасности по Маслоу).

б) Социальные контакты – возможность взаимодействовать с другими (потребность связи Альдерфера, потребность соучастия Мак-Келланда)¹⁰.

8. Информирование работников об экономических и стратегических задачах предприятия и др. Информация, необходимая сотрудникам в работе, должна представляться им своевременно и полно.

Эти правила дают общие представления об эффективном мотивировании и улавливают общие закономерности процесса мотивации.

Экономисты не дают универсальных рекомендаций, как сконструировать систему мотивации, так как применяемые методы мотивации должны соответствовать структурным особенностям предпринимательской организации и кроме того их применение носит ситуационный характер.

⁵ Смиронова Г. Б. Менеджмент. М.: «Дашков и К», 2008. С. 164.

⁶ Там же, С. 168.

⁷ Там же, С. 169.

⁸ Там же, С. 164.

⁹ Там же, С. 177.

¹⁰ Там же, С. 181.

Мотивационный менеджмент, безусловно, является одним из эффективнейших типов современного управления. Он представляет управление, в котором ключевые приоритеты отдаются мотивированию творческой, производительной, инициативной и профессиональной деятельности человека.

При всей широте методов, с помощью которых можно мотивировать работников, руководитель должен сам выбирать, каким образом стимулировать каждого работника для выполнения главной задачи — выживание фирмы в жесткой конкурентной борьбе. Если этот выбор сделан удачно, то руководитель получает возможность координировать усилия многих людей и сообща реализовывать потенциальные возможности коллектива на благо процветания своей организации, да и общества в целом.

Конкуренция внутри коллектива эффективно мотивирует работников, способствует выдвижению новых идей, проявлению творческой инициативы. Повышать трудовую мотивацию можно за счет развития интеллектуального и предпринимательского потенциала на основе непрерывного образования и переподготовки.

Основным выводом, который можно сделать из рассмотренного материала, является тот, что мотивация предпринимателя в его деятельности имеет такое же большое значение как и мотивация работника в процессе труда и даже более значимое, поскольку предпринимательская инициатива является двигателем прогресса и способствует развитию и установлению совершенных рыночных форм хозяйствования.

В связи с этим изучение мотивирующих факторов и формирование четкого мотивационного механизма в деятельности предпринимателя требуют детального и глубокого исследования и принятия обществом.

Литература

1. Смирнова Г. Б. Менеджмент. М.: «Дашков и К», 2008.
2. Управление персоналом: Учебное пособие. Под ред. А. Я. Кибанова, Л.В. Ивановской. М: Изд-во ПРИОР, 2009.
3. Шекшня Е. В. Управление персоналом современной организации. М.: Интел-синтез, 2011.
4. Шипунов В. Г., Кишкель Е. Н. Основы управленческой деятельности: управление персоналом, управленческая психология, управление на предприятии. М.: Высшая школа, 2010.

Юленкова И. Б.
кандидат экономических наук, доцент,
Мордовский государственный
университет им. Н. П. Огарева

Условия стимулирования самофинансирования инновационного предпринимательства

Аннотация. В статье рассматривается благоприятный экономический климат развития предпринимательства, выявлены причины, сдерживающие деловую активность предпринимательства в реальном секторе экономики.

Ключевые слова: благоприятный климат, предпринимательство, самофинансирование, налоговый механизм, доход, рентабельность, стимулирование.

The summary. The article deals with a favorable economic climate of business development, identified the reasons for holding back business activity, vuyu business in the real economy rector.

Keywords: the favorable climate, entrepreneurship, selffinancing, the tax mechanism, revenue, profitability, promotion

Реализация важнейшей стратегической задачи современной России – формирование новой инновационно-прорывной модели развития – невозможна без активизации предпринимательской деятельности в реальном секторе экономики. Вместе с тем, согласно данным Росстата, в настоящее время в реальном секторе (промышленность, сельское хозяйство и строительство) работает только треть всех предприятий, занятых малым бизнесом. За последние 3 года этот уровень возрос только на 2%. Поскольку основная доля предприятий малого бизнеса приходится на торговлю и общественное питание (45,0%), Россию зачастую называют страной «перепродавцов»¹.

¹ Россия в цифрах 2010/Крат. стат. сб. М.: Росстат. 2010.

Приходится с сожалением констатировать, что за годы реформ в российской экономике малое предпринимательство в реальном секторе экономики так и не стало заметным явлением. Среднесписочная численность работающих на малых предприятиях 12,8% всех занятых в экономике. Весьма незначительным остается объем продукции (работ, услуг), произведенной малыми предприятиями в общем объеме национального производства. Это свидетельствует о недостаточной активизации малого предпринимательства, которое в условиях рыночной экономики является действенным фактором ускорения ее роста.

Среди причин, сдерживающих деловую активность малых предприятий в реальном секторе российской экономики, прежде всего, следует назвать отсутствие благоприятного экономического климата в сфере финансово-кредитной политики. Заметим, что экономический климат мы рассматриваем как совокупность благоприятных и неблагоприятных условий для вложения капитала в предпринимательскую сферу, обусловленных, в значительной степени, соблюдением (или отклонением) пороговых индикаторов финансовой безопасности.

Экономический климат любой страны формируется при активном участии государства. Оно определяет внешнюю и внутреннюю политику; вводит налоги; устанавливает процентные ставки, меняя их в зависимости от экономической ситуации и сдерживая их рост специальными экономическими методами; воздействует на уровень собираемости налогов; активно занимается отработкой законодательных актов, формируя тем самым экономические, политические, правовые условия, определяющие функционирование предприятий.

В этой связи формирование благоприятного экономического климата в России с позиции индикаторов финансовой безопасности предполагает:

1. Оптимальный уровень налогообложения предприятий.
2. Эффективную кредитную политику.
3. Протекционистскую внешнеэкономическую политику.

Для перехода к новой модели развития и активизации предпринимательской деятельности Россия, прежде всего, должна иметь налоговую систему, в большей степени отвечающую рыночным отношениям, чем существующая ныне. Качественной характеристикой налоговой системы, как известно, является тяжесть налогообложения.

Необходимо подчеркнуть, что формирование налоговой базы, способность предприятий к уплате налогов неразрывно связаны с финансовым состоянием последних. К сожалению, приходится констатировать, что в современной российской экономике все еще присутствуют прояв-

ления многостороннего (общего) финансового кризиса. Его основные формы: убыточность; разрушение основного капитала, неплатежеспособность; криминализация финансового менеджмента; сознательное сокрытие финансовых потоков от учета, контроля, налогообложения; хищения финансовых ресурсов и др.

Общий знаменатель, к которому можно привести тяжесть бремени всех на-логов, — это прибыль предприятия. Согласно одной из используемых в экономической науке методик, о тяжести налогообложения можно судить на основе следующей формулы:

$$Нб = \frac{B - Cp - Pr}{B - Cp} \times 100, \quad (1)$$

где $Нб$ — тяжесть налогового бремени,

B — выручка от реализации, включая все налоги,

Cp — затраты на производство товаров и реализацию услуг (без учета налогов),

Pr — фактическая прибыль, остающаяся в распоряжении организации за вычетом всех налогов, уплачиваемых за счет нее.

Расчеты, проведенные по этой формуле, подтверждают факт непомерной тяжести налогового бремени, возложенного на предприятия России. Так, по нашим расчетам, бремя налогообложения по отношению к прибыли превышает 41%, что препятствует активизации предпринимательской деятельности и процентными ставками, предоставляя определенные преимущества предприятиям, использующим долгосрочные ссуды на инвестиционные цели.

Логика экономического развития такова, что ставки по кредитам в целом должны быть ниже уровня средней прибыли в экономике. Только при этих условиях у предпринимателей появится возможность пользоваться заемными средствами. В свою очередь кредитные ставки коммерческих банков должны быть выше ставки рефинансирования и ставок по вкладам, иначе банки просто не смогут эффективно работать. И, наконец, все участники кредитного рынка должны иметь реальный процентный доход, т. е. уровень номинальных процентных ставок должен быть выше инфляции:

$$P > r > i, \quad (2)$$

где P — рентабельность экономики,

r — ставка по кредитам,

i — уровень инфляции.

В сложившейся ситуации конкретная задача эффективной налоговой политики состоит в том, чтобы формирование налоговой ставки на

прибыль осуществлялось в максимально стимулирующей форме, с учетом эффекта Лаффера. Кроме того, необходимо обеспечить также соответствие уровней номинального и фактического налогового бремени предприятий. Пока не ясно, на каком уровне от ВВП или добавленной стоимости такое соответствие может быть достигнуто. Вместе с тем, можно назвать диапазон возможных значений номинального налогового бремени (по действующим налогам), который исходя из опыта зарубежных стран, колеблется в пределах 30–40% от ВВП. Причем, если при уровне налогообложения в 30% от ВВП (согласно опыту США) может быть обеспечено более быстрое развитие экономики и рост налоговых поступлений в будущем, то при 40% от ВВП можно иметь большие текущие поступления в бюджет при меньших темпах развития экономики.

Что касается налога на добавленную стоимость (НДС), то, на наш взгляд, представляется необходимым произвести дифференциацию ставок НДС по отдельным видам продукции, имеющим резкие различия в уровне рентабельности по объективным причинам. Кроме того, следует также минимизировать НДС на промежуточных звеньях технологической цепи и т. д.

Решая вопросы стимулирования предпринимательской активности на федеральном уровне, в том числе путем введения особых режимов налогообложения для малых предприятий, целесообразно предусматривать гарантии против административного произвола на местном уровне (например, злоупотреблений при определении стоимости патентов и др.).

Особо хотелось бы отметить значение налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ) для формирования благоприятного экономического климата в целях активизации и развития предпринимательства в Российской Федерации.

Так, отечественные ученые вполне справедливо подвергают критике действующую систему налогообложения нефтяного сектора Российской Федерации, одним из объектов которой является применение одинаково высоких ставок налогообложения нефти как продаваемой на внутреннем рынке, так и идущей на экспорт. Мы разделяем мнение академика В. И. Маевского о том, что для удовлетворения возрастающего спроса отечественных товаропроизводителей целесообразно уменьшение ставки НДПИ в целом или отдельное регулирование НДПИ на экспортируемую нефть и нефть, направляемую на внутренний рынок².

² Маевский В. И. Экспорт нефти и экономическая безопасность России. Материалы конференции. С. 15.

Налоговый механизм, обеспечивающий формирование благоприятного экономического климата для развития предпринимательской деятельности, должен соответствующим образом взаимодействовать с кредитно-банковской политикой, что, в конечном счете, негативно скажется на активизации предпринимательской деятельности в реальном секторе российской экономики.

Приведенное выше соотношение между рентабельностью реального сектора российской экономики и ставкой по кредитам при внимательном анализе объясняет многие существующие на сегодняшний момент проблемы отечественной экономики, связанные с недостаточным инвестированием и уходом капитала в спекулятивные операции, а также его оттоком за границу. И так, чем выше эффективность инвестиционных проектов и чем ниже банковский процент, тем выше инвестиционная деятельность и предпринимательская активность. Чем дороже кредитные ресурсы, тем меньше в экономике эффективных бизнес-проектов, тем меньше спрос инвесторов.

Высокие процентные ставки по ссудам препятствуют перемещению кредитных ресурсов в реальный сектор и содействуют его технологической деградации, что делает российский рынок малопривлекательным для инвесторов. Для российских предпринимателей оказывается выгоднее вкладывать капиталы за границу, где реальный сектор дает возможность получать прибыль, пользуясь кредитными ресурсами по умеренным ставкам.

Как отмечалось выше, заметную роль в активизации и развитии предпринимательства в реальном секторе экономики играет протекционистская внешнеэкономическая политика, предполагающая в рамках экономической безопасности:

- ориентацию валютной политики на защиту внутреннего рынка и стимулирование экспорта;
- применение гибкой тарифной политики и квотирования импорта продукции, позволяющих поддержать внутренние цены на уровне мировых и защищать отечественных товаропроизводителей.

Применительно к Российской Федерации следует подчеркнуть, что, прежде всего за счет особой валютной политики – многократной девальвации после финансового кризиса 1998 г., были сформированы достаточно благоприятные макроэкономические предпосылки для замещения импорта продукции отечественного производства, сопровождаемого феноменом быстрого роста промышленной продукции. Созданный таким образом потенциал импортозамещения был весьма

значительным и оценивался, по расчетам Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования ИИП РАН, в машиностроении на уровне 7–8% роста промышленного производства, в пищевой промышленности – 12%.

Что же касается развитых стран, то, к примеру, США в настоящее время, опираясь на заниженный курс своей национальной валюты по отношению к евро, обеспечивают значительное повышение конкурентоспособности экспортных товаров и роста объемов экспорта. Тем самым на этой основе получают дополнительные финансовые ресурсы для модернизации производственного аппарата.

Особо хотелось бы отметить возрастающее значение для развития российского предпринимательства таможенно-тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности.

Последний, как известно, во всем мире является одним из важнейших инструментов структурных сдвигов в экономике.

Действующий в настоящее время в России таможенный тариф в значительной мере стимулирует приток иностранных инвестиций именно в производство, ориентированное на внутренний рынок. Уровень ставок таможенных пошлин, применяемых в отношении готовых изделий, выше уровня ставок для подавляющего большинства сырьевых товаров или комплектующих изделий в 2–5 раз. Для сырьевых товаров и комплектующих изделий установлена минимально возможная ставка пошлины в размере 5%, в то время как для большинства части готовых изделий она составляет максимально возможную величину в 30%.

Между тем возможности российского таможенного тарифа выполнять данную функцию недостаточны, и настоящее время они обнаруживают тенденцию к дальнейшему сужению. Во-первых, степень его дифференциации в несколько раз ниже, чем в большинстве развитых стран, где число тарифных позиций превышает 10 тысяч. Во-вторых, диапазон ставок российского тарифа узок – от 5 до 30%.

Среди многочисленных доводов в пользу протекционизма в России используется положение о необходимости защиты зарождающейся национальной промышленности. Однако на деле очень часто тарифы защищают не «молодые» отрасли, а, напротив, как раз старые, теряющие свою конкурентоспособность. Будет ли введена защита или нет, зависит от значения денной отрасли для экономики страны и от политической силы заинтересованных кругов.

В заключении заметим, что более детальное рассмотрение понятия экономического климата с позиции индикаторов финансовой безопасности, развертывание его в систему рекомендуемых мер требует

серьезного методологического анализа, выявляя соотношения понятия экономического климата другими смежными понятиями.

От развития ситуации в финансовых сегментах экономики, переплетенных между собой многочисленными связями, прежде всего и зависит развитие реального сектора экономики, учитывая, что в настоящее время финансово-кредитные отношения пока не только не вносят позитивного вклада в развитие предпринимательской деятельности, но и оказывают сдерживающее воздействие, часто приводят к критическим ситуациям в экономике.

Литература

1. Россия в цифрах 2010/Крат. стат. сб. М.: Росстат. 2010.
2. Маевский В. И. Экспорт нефти и экономическая безопасность России. Материалы конференции. С. 15.

Часть IV. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Браулов Е. Ю.
соискатель,
Московский государственный
университет им. М. В. Ломоносова

Типология компаний частного сектора России по элементам вознаграждения за труд при колебаниях валового внутреннего продукта

Аннотация. В статье представлена типология компаний по факторам «привлекательность», «риск», «устойчивость» при росте и снижении ВВП с учетом следующих характеристик: отрасль компании; происхождение капитала; региональное покрытие; объем реализации продукции.

Ключевые слова: вознаграждение за труд, типология, «привлекательность», «риск» и «устойчивость» вознаграждения за труд, валовой внутренний продукт.

The summary. In article is presented a typology of companies in accordance with factors «attractiveness», «risk» and «stability» within growth and decline of GDP with the following characteristics: industry, origin of capital, regional coverage and volume of sales.

Keywords: remuneration, typology, «attractiveness», «risk» and «stability» of remuneration, GDP.

Целью данной работы является разработка типологии компаний частного сектора России по факторам «привлекательность», «риск», «устойчивость» при росте и снижении ВВП с учетом следующих характеристик: отрасль компании; происхождение капитала; региональное покрытие и объем реализации продукции.

Объектом исследования являются крупные коммерческие организации России, представленные в рейтинге «Эксперт – 400» (исследовались компании из TOP-100 данного рейтинга). Предметом исследования является вознаграждение за труд и его изменения при росте и снижении валового внутреннего продукта. Период исследования: 2005–2009 гг.

Под вознаграждением за труд мы будем понимать «прямые финансовые выплаты (в форме зарплаты, оклада, премий, комиссионных

платежей и бонусов) и косвенные выплаты (в форме финансовые льготы, как оплачиваемая страховка и отгулы)¹».

В нашем исследовании мы используем показатель роста валового внутреннего продукта, как наиболее распространенного показателя состояния экономики. В данном случае ВВП выступает индикатором цикличности экономики.

«В работе были введены 3 авторские **характеристики компенсационного пакета**:

1. **Привлекательность** – характеризует привлекательность вознаграждения в денежной и неденежной форме.

2. **Риск** – характеризует степень риска вознаграждения за труд.

3. **Устойчивость** – отражает уровень устойчивости компенсационного пакета к колебаниям ВВП»².

«Привлекательность»

Привлекательность компенсационного пакета мы оцениваем на основании «**коэффициента предоставления**». Данный показатель рассчитывается, как среднее значение предоставления льгот (или вознаграждения в денежной форме) по каждому году. Он позволяет оценить динамику движения элементов компенсационного пакета по группам компаний. Коэффициент предоставления был нами рассчитан за 2005 г., 2006 г., 2007 г., 2008 г. и 2009 г.

«Риск»

Показатель риска характеризует насколько тот или иной компонент вознаграждения склонен к снижению темпов прироста вознаграждения.

Рассчитывается данный показатель в результате сопоставления темпов прироста при снижении и при росте ВВП. Для расчета темпов прироста мы ввели авторский показатель «**Коэффициент прироста**». Он будет рассчитываться по следующей формуле:

$$Kn = \frac{X}{X-1},$$

где Kn – коэффициент прироста;

X – процент предоставления (льготы, вознаграждения) в году X ;

$X-1$ – процент предоставления (льготы, вознаграждения) в году $X-1$.

¹ Десслер Г. Управление персоналом. М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2004.

² Браулов Е.Ю. Анализ элементов вознаграждения за труд компаний частного сектора России при колебаниях валового внутреннего продукта. Материалы Международного молодежного научного форума «ЛОМОНОСОВ-2011». М.: МАКС Пресс, 2011.

Далее мы рассчитали значения при росте и снижении ВВП:

- Значения при росте ВВП: 2006/2005, 2007/2006, 2008/2007 — это значения при росте ВВП. Так как показателей при росте ВВП три, то мы вычисляли средние значения 2006/2005, 2007/2006, 2008/2007.
- Значения при снижении ВВП: соотношения 2009/2008.

«Устойчивость»

Нами был разработан и рассчитан *коэффициент устойчивости* (К устойчивости). Данный авторский показатель рассчитывается как дельта между медианными показателями при росте при снижении ВВП при расчете социального пакета и средними (так как переменных три) при расчете вознаграждения в денежной форме.

Данный показатель характеризует устойчивость показателей роста и снижения предоставления льгот к колебаниям ВВП. Чем меньше значения К устойчивости по модулю, тем более устойчивы значения предоставления льгот.

В рамках настоящего исследования мы делим компании на следующие группы:

1. Фактор отрасли:

- Банки;
- Производство потребительских товаров (пищевая промышленность, табачная промышленность в рейтинге «Эксперт–400»);
- Нефтяная и нефтегазовая промышленность;
- Металлургия (черная и цветная металлургии в рейтинге «Эксперт–400»);
- Розничная торговля;
- Прочие.

2. Фактор «Происхождения капитала» (российский / иностранный):

- Российский капитал;
- Иностранный капитал.

3. Фактор «Регионального покрытия»

- Региональные компании;
- Федеральные компании.

4. Объем реализации продукции:

- Крупнейшие компании (компании из первой 10 рейтинга «Эксперт–400»);
- Крупные компании (компании, находящиеся с 11 по 100 в рейтинге «Эксперт–400»).

В исследовании анализ социального пакета производится по всем категориям персонала в целом. Вознаграждение в денежной форме

анализируется в части переменного вознаграждения и производится по категориям: руководители, менеджеры и специалисты / рабочие.

В результате проведенного исследования автор сформировал следующую типологию компаний:

Вознаграждение в неденежной форме (социальный пакет):

Наиболее привлекательный социальный пакет в период экономического роста имеют компании со следующими характеристиками:

- отрасль компании – нефтегазовая, банковский сектор и сектор потребительских товаров;
- происхождение капитала – иностранные компании;
- региональное покрытие – федеральные компании;
- объем реализации продукции – крупнейшие компании.

Наиболее привлекательный социальный пакет в период экономического спада имеют компании со следующими характеристиками:

- отрасль компании – нефтегазовая, банковский сектор и сектор потребительских товаров;
- происхождение капитала – иностранные компании;
- региональное покрытие – федеральные компании;
- объем реализации продукции – крупнейшие компании.

Наименее рисковый социальный пакет в период экономического роста имеют компании со следующими характеристиками:

- отрасль компании – сектор потребительских товаров, банковский сектор, розничная торговля и прочие организации;
- происхождение капитала – иностранные компании;
- региональное покрытие – федеральные компании;
- объем реализации продукции – крупные компании.

Наименее рисковый социальный пакет в период экономического спада имеют компании со следующими характеристиками:

- отрасль компании – сектор потребительских товаров;
- происхождение капитала – иностранные компании;
- региональное покрытие – федеральные компании;
- объем реализации продукции – крупнейшие компании.

Наиболее устойчивый социальный пакет имеют компании со следующими характеристиками:

- отрасль компании – сектор потребительских товаров, банковский сектор, розничная торговля и прочие организации;
- происхождение капитала – иностранные компании;
- региональное покрытие – региональные компании;
- объем реализации продукции – крупнейшие компании.

Также мы представляем типологию по *вознаграждению в денежной форме*:

Наиболее привлекательное вознаграждение в денежной форме в период экономического роста имеют организации со следующими характеристиками:

- отрасль компании – банковский сектор и нефтегазовые компании;
- происхождение капитала – российские компании;
- региональное покрытие – федеральные компании;
- объем реализации продукции – крупнейшие компании.

Наиболее привлекательное вознаграждение в денежной форме в период экономического спада имеют организации со следующими характеристиками:

- отрасль компании – нефтегазовые компании и компании банковского сектора;
- происхождение капитала – российские компании;
- региональное покрытие – федеральные компании;
- объем реализации продукции – крупнейшие компании.

Наименее рисковое вознаграждение в денежной форме в период экономического роста имеют организации со следующими характеристиками:

- отрасль компании – нефтегазовые компании, сектор производства потребительских товаров и прочие компании;
- происхождение капитала – российские компании;
- региональное покрытие – федеральные компании;
- объем реализации продукции – крупнейшие компании.

Наименее рисковое вознаграждение в денежной форме в период экономического спада имеют организации со следующими характеристиками:

- отрасль компании – нефтегазовые компании и сектор производства потребительских товаров, прочие компании;
- происхождение капитала – иностранные компании;
- региональное покрытие – федеральные компании;
- объем реализации продукции – крупные компании.

Компании, имеющие наиболее устойчивый размер переменного вознаграждения, имеют следующие характеристики:

- отрасль компании – сектор потребительских товаров, нефтегазовая промышленность, прочие компании;
- происхождение капитала – иностранные компании;

- Региональное покрытие – федеральные компании;
- Объем реализации продукции – крупные компании.

Литература

1. Десслер Г. Управление персоналом. М.: Бинوم. Лаборатория знаний, 2004.
2. Анализ элементов вознаграждения за труд компаний частного сектора России при колебаниях валового внутреннего продукта. Материалы Международного молодежного научного форума «ЛОМОНОСОВ–2011»/Отв. ред.: А. И. Андреев, А. В. Андриянов, Е. А. Антипов, М. В. Чистякова. М.: МАКС Пресс, 2011.

Бритова В. С.
соискатель,
Московский государственный
университет им. М. В. Ломоносова

Вознаграждение по грейдам

Аннотация. Статья определяет проблемы и перспективы внедрения системы грейдов в компании. Автором исследованы принципы построения существующих в рыночной практике элементов вознаграждения на основе системы грейдов и обозначены преимущества и недостатки подобного построения.

Ключевые слова: вознаграждение, грейд, диапазон окладов, премии, торговые должности, компенсации и льготы.

The summary. The article determines the problems and prospects of grading systems implementation in the company. The author examines the principles of remuneration classification based on grades and mark advantages and disadvantages of such classification.

Keywords: remuneration, grade, salary range, incentives, sales staff, compensations and benefits.

На современном этапе развития экономики России проблема построения внутренне справедливой, внешне конкурентоспособной и мотивирующей системы оплаты труда становится одной из важнейших проблем, стоящих перед руководством предприятий и организаций. На смену разработанным в советское время тарифным системам оплаты труда приходят современные, более гибкие инструменты. Одной из важнейших новинок в данной области, пришедших к нам в начале двадцать первого века, стали методы построения иерархии должностей на основе должностных уровней, так называемых «грейдов». Американская ассоциация специалистов по льготам и компенсациям WorldAtWork дает следующее определение понятия «грейд» (от англ. *grade* — ранг, класс): грейд должности — уровень или группа работ/должностей, в которую помещают одинаковые или близкие по ценности работы/дол-

жности в целях определения уровня вознаграждения¹. Грейдированием называют процесс создания иерархии должностей организации на основе сопоставления относительной ценности различных работ. Одним из главных достоинств грейдинга называют перевод нематериального показателя «ценность должности» в денежный эквивалент. На основе грейдинга можно выстроить корпоративную политику вознаграждения, которая позволит оптимизировать затраты на персонал за счет совершенствования организационной структуры и штатного расписания и более эффективного планирования затрат на персонал. Система грейдов позволяет упростить администрирование системы вознаграждения, упростить определение допустимого размера вознаграждения для вновь вводимых должностей, построить четкие карьерные лестницы для сотрудников. Для работников организации система позволяет осознать место, которое занимает его должность в существующей иерархии должностей, получить справедливое вознаграждение за труд и оценить перспективы своего профессионального и карьерного роста. Активное внедрение систем грейдов в российских компаниях шло в начале и середине 2000-х годов. Некоторые компании пользовались услугами консалтинговых компаний, предоставляющих услуги по разработке и внедрению систем грейдов на основе собственных методик (Хэй Груп, Мерсер, Тауэрс Ватсон и др.), другие разрабатывали системы грейдов самостоятельно на основе собственных критериев оценки. Системы грейдов были внедрены в таких крупнейших компаниях, как Лукойл и ТНК-ВР, МТС и Вымпелком, Альфа-банк и ММВБ и другие. Спустя несколько лет после того, как грейды впервые появились в России, мы можем оценить целесообразность и удобство построения системы монетарного вознаграждения работников по грейдам.

По данным известной консалтинговой компаний, занимающейся анализом существующих на рынке элементов вознаграждения², среди крупных и известных на рынке предприятий и организаций (как российских, так и международных) наиболее распространена система монетарного вознаграждения, состоящая из трех основных блоков:

- фиксированная часть вознаграждения, представленная в виде оклада или часовой ставки;

¹ URL:<http://www.worldatwork.org/waw/search/searchWorldatWork.jsp?Ntx=mode+matchallpartial&N=4294961543&Ntt=grade>

² URL:<https://www.haygroupappaynet.com/hgpn.appfolder.reportsfolder.reportpage?wmp6315.locationContext=PayNet&wmp6315.PNReportId=6540>

- переменная часть вознаграждения (краткосрочное и долгосрочное премирование, опционы и пр.);
- пакет компенсаций и льгот (социальный пакет).

Для примера используем простую структуру из семи грейдов непроизводственной организации (см. Рис.1).

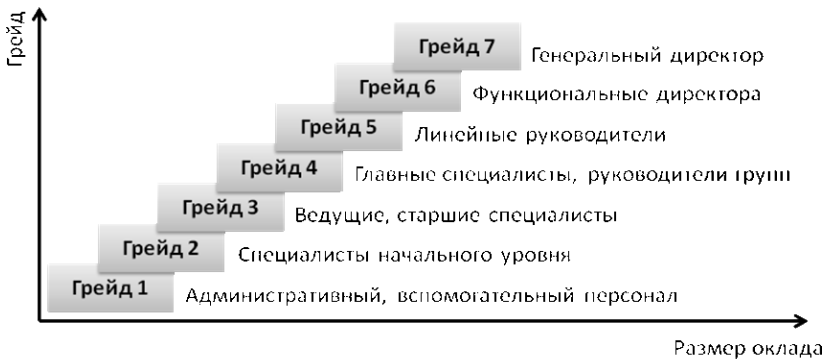


Рис. 1. Пример иерархии должностей в непроизводственной организации

На верхнем седьмом уровне находится руководитель организации. На уровень ниже – прямые подчиненные руководителя организации – функциональные директора по направлениям (например, директор по персоналу, коммерческий директор). На пятом грейде – линейные руководители (начальники отделов). Категория специалистов подразделяется на три грейда: четвертый грейд – главные специалисты, третий грейд – высококвалифицированные специалисты – ведущие и старшие, второй грейд – специалисты начального уровня. На четвертый грейд также попали руководители начального уровня – руководители групп/ супервайзоры. Первый грейд предназначен для административного и вспомогательного персонала (например, секретарей или телефонных операторов).

1) Построение фиксированного вознаграждения по грейдам.

Разработка диапазонов должностных окладов является одной из основных целей построения системы грейдов. По опыту многих организаций можно выделить следующие преимущества разработки диапазонов окладов для каждого грейда по сравнению с другими системами оплаты труда:

- При создании иерархии должностей мы оцениваем должность, а не работника ее занимающего. Поэтому именно диапазон окладов позволяет работодателю быть гибким в оплате труда и

учитывать посредством выбора оклада в диапазоне квалификации, опыт работника, уровень развития его компетенций и прочие факторы. Распространен подход «трех третей диапазона» (см. Рис. 2). В первую треть диапазона попадают новые сотрудники или работники, находящиеся на стадии обученная новой должности. Во вторую треть – работники с опытом в данной должности, имеющие стабильные результаты. В верхней трети диапазона находятся работники с выдающимися результатами или обладающие уникальными, особо ценными для работодателя знаниями.

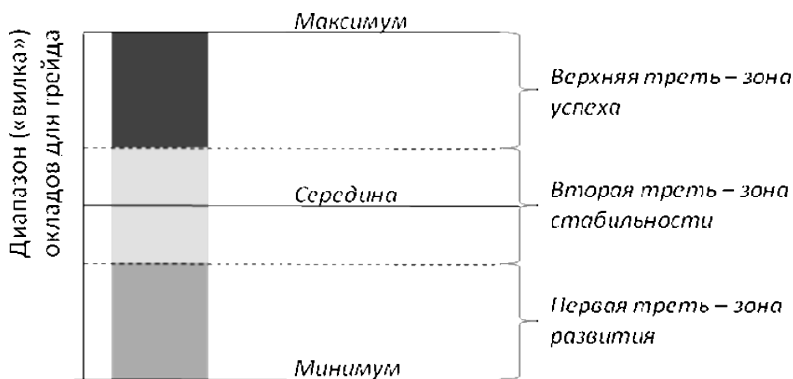


Рис. 2. Структура диапазона окладов рейда

- Грейдинг допускает пересечение двух близлежащих грейдов. Это означает, что работник в должности на более высоком грейде не обязательно имеет более высокий оклад. Работник на грейде ниже может иметь более высокий должностной оклад благодаря своему профессионализму или опыту в должности.
- В системе грейдов не обязательна четкая иерархическая структура: специалист – руководитель. Иерархия зависит только от ценности той или иной должности для организации. Каждая компания может разработать систему под себя, например, построить дополнительную «ветку» грейдов для экспертных должностей параллельно менеджерской ветке, что позволит опытным специалистам получать продвижение в должности и соответствующее вознаграждения без обязательного перехода на менеджерскую позицию.
- Система грейдов и диапазоны окладов упрощают администрирование системы оплаты труда. В локальных нормативных ак-

тах организации может быть закреплён порядок назначения оклада новому работнику, например, не выше первой трети диапазона, либо порядок пересмотра окладов, например, для работников, отработавших менее года, оклад не должен выйти за рамки второй трети (см. Рис. 2).

2) Построение переменного вознаграждения по грейдам.

Рассмотрим вопрос распределения по грейдам целевого размера переменного вознаграждения. По данным известной консалтинговой компаний наиболее распространёнными на рынке являются премии, выраженные в процентах от оклада, фиксированной сумме или процентах от продаж (так называемые комиссионные) (см. Табл. 1 и 2)³:

Таблица 1

Наиболее распространённые на рынке форматы премирования неторговых должностей

Категория неторговой должности	Формат премирования	Процент компаний, предоставляющих соответствующий формат премирования
Линейные менеджеры	Процент от оклада	93,1%
	Фиксированная сумма	9,2%
Специалисты	Процент от оклада	91,3%
	Фиксированная сумма	10%

Таблица 2

Наиболее распространённые на рынке форматы премирования торговых должностей

Категория неторговой должности	Формат премирования	Процент компаний, предоставляющих соответствующий формат премирования
Линейные менеджеры	Процент от оклада	85,5%
	Комиссионные (процент с продаж)	21,7%
Специалисты	Процент от оклада	85,9%
	Комиссионные (процент с продаж)	21,8%

³ URL: <https://www.haygroupappaynet.com/hgpn.appfolder.reportsfolder.reportpage?wmp6315.locationContext=PayNet&wmp6315.PNReportId=6540>

Как мы видим, процент от оклада является наиболее распространенным форматом переменного вознаграждения. По данным рынка [3] размер переменного вознаграждения для неторговых должностей различается в зависимости от уровня должности, на которой находится работник. Чем выше должность, тем выше размер переменного вознаграждения в совокупном доходе. Средний размер переменного вознаграждения колеблется от 5–8% оклада для вспомогательных должностей до 50% оклада для ТОП-менеджеров.

Назначение переменной части вознаграждения по грейдам для неторговых должностей логично, если в компании существует большое количество должностей и нет возможности однозначного распределения должностей по более крупным группам, например, специалисты – менеджеры среднего звена – ТОП-менеджеры.

Структура целевого переменного вознаграждения по грейдам при ежемесячной выплате для неторговых должностей может выглядеть следующим образом (см. Табл. 3).

Таблица 3

Целевой размер переменного вознаграждения в зависимости от грейда для неторговых должностей

Грейд	Целевой размер премии как процент от квартального оклада
7	50%
6	30%
5	20%
4	10%
3	
2	
1	5%

В нашем примере мы объединили три грейда, на которых находятся должности специалистов разных уровней в один блок и установили единый целевой размер вознаграждения. В этот же блок попали руководители групп.

Для установления целевого переменного вознаграждения для торговых должностей, как правило, грейды не используются:

- Торговые должности довольно часто имеют собственную систему премирования, отличную от премирования производственного, административного и вспомогательного персонала;
- Для торговых должностей не существует прямой зависимости: чем выше должность – тем больше целевой размер вознаграждения. Специалисты и менеджеры по продажам могут иметь

более высокий процент от продаж и более низкий оклад по сравнению со своим руководителем.

3) Построение пакета компенсаций и льгот по грейдам.

Возможность построения пакета компенсаций и льгот по грейдам зависит, прежде всего, от видов компенсаций и льгот, действующих в организации, а также подхода руководства компании: являются ли льготы унифицированными для всех категорий персонала или для более высоких должностей предусмотрены более дорогие льготы.

Рассмотрим преимущества и недостатки распределения по грейдам наиболее распространенных элементов пакета компенсаций и льгот⁴.

Дифференциация льгот по категориям персонала или по грейдам логична, когда льготы связаны с покрытием расходов на определенные виды услуг или с компенсацией потери дохода при определенных жизненных обстоятельствах (в связи с тем, что доходы и уровни жизни работников компании различны, отличаются и их ожидания от той или иной льготы). Логично распределение по грейдам таких льгот, как добровольное медицинское страхование и страхование от несчастных случаев. Для добровольного медицинского страхования дифференцируется количество и качество лечебных учреждений, либо наполнение программы (например, для более высоких грейдов в программу добавляются услуги врачей, не относящихся к категории жизненно необходимых). Для страхования от несчастных случаев характерна дифференциация страхового покрытия (максимальной страховой выплаты) — для более высоких грейдов оно выше, чтобы соответствовать более высоким доходам работников.

В случае если льгота означает выплату работникам определенной денежной суммы, зависящей от оклада или среднего заработка работника, то привязка таких льгот к грейдам не требуется (например, материальная помощь или оплата больничных листов сверх установленного законодательством максимума).

Льготы, покрывающие затраты работников, связанные с производственной деятельностью, например, компенсации за использование личного автомобиля в служебных целях или служебная мобильная связь, редко завязаны на грейды. Дело в том, что производственная необходимость иметь ту или иную льготу возникает не у всех работников компании и не зависит от иерархии должностей. Например, потребность в служебной мобильной связи у специалиста по работе с клиентами на более

⁴ Денисова А. Бонусы на любой вкус // Справочник по управлению персоналом. 2007. № 9. С. 28.

низком грейде будет выше, чем у начальника отдела одной из обслуживающих функций. Поэтому подобные льготы чаще всего связаны с должностью или функциональной категорией работников (например, только сотрудники блока продаж).

Таким образом, рассмотрев вопросы построения системы вознаграждения по грейдам, можно отметить, что, несмотря на наличие опыта крупнейших компаний в данной области, решение о привязке того или иного элемента к грейдам зависит, прежде всего, от стратегии компании в области управления персоналом и соответствующих решений руководства компании.

Используемые источники

1. Денисова А. Бонусы на любой вкус // Справочник по управлению персоналом. 2007. № 9. С. 28.
2. URL:<http://www.worldatwork.org/waw/search/searchWorldatWork.jsp?Ntx=mode+matchallpartial&N=4294961543&Ntt=grade>
3. URL:<https://www.haygroupPAYNET.com/hgpn.appfolder.reportsfolder.reportpage?wmp6315.locationContext=PayNet&wmp6315.PNReportId=6540>

Григорьев А. В.
Начальник службы корпоративного обслуживания
и паспортно-визовой службы ФГУП «Президент-Сервис»
Управления делами Президента Российской Федерации

Социальные инновации как инструмент повышения конкурентоспособности российского санаторно-курортного комплекса

Аннотация. Проанализировано современное состояние российского санаторно-курортного комплекса, рассмотрен экономический эффект от развития санаторно-оздоровительных услуг, приведена классификация инноваций, реализуемых в санаторно-курортном деле, а также предложено использование советующих экспертных систем для организации оптимальной загрузки здравниц.

Ключевые слова: социальные инновации, санаторно-курортный комплекс, экспертные системы.

The summary. The current state of Russian sanatorium complex is analyzed, the economic effect of the wellness services development is considered, a classification of innovation implemented in the sanatorium business is given, and also the use of advising expert systems for the organization of an optimal health resort load is suggested.

Keywords: social innovation, the sanatorium complex, expert systems.

В рамках реализации национальной политики, направленной на осуществление перехода на инновационный этап развития экономики, связанный с мобилизацией интенсивных источников роста, развитием интеллектуального капитала, разработкой и внедрением наукоемких технологий, повышением качества управления, особое значение приобретают социальные инновации, которые призваны удовлетворять социальные потребности, а также способствовать расширению и упрочению российского гражданского общества. Важную роль в инновационном развитии социальной сферы играет повышение эффективности охраны здоровья населения, что может быть обеспечено за счет улучшения качества медицинского обслуживания, вне-

дрения системы ранней диагностики заболеваний, а также организации деятельности в области профилактических и восстановительных мероприятий.

Одним из основных способов оздоровления нации может выступать разработка инновационных подходов к организации системы лечебно-восстановительной медицины, базирующейся на развитии санаторно-курортных услуг, которые являются эффективным средством формирования физического и психического благополучия населения. Данный факт подтверждают результаты исследований, согласно которым здоровье нации определяется на 10–15% уровнем развития здравоохранения, на 15–20% – генетическим фондом, на 20–25% – состоянием окружающей среды и на 50–55% – социальными факторами, обуславливающими условия и образ жизни населения, к которым относится и санаторно-курортное обеспечение¹.

Как показывают отечественные исследования эффективности санаторно-курортного лечения, проведенные по методикам, разработанным в российских НИИ курортологии, данный способ повышения уровня здоровья нации способствует сокращению трудовых и материальных потерь, а именно:

- 1) числа больничных листов – в 1,8–2,5 раза;
- 2) числа дней временной нетрудоспособности – в 2,3–3,5 раза;
- 3) расходов на лечение – в 2,6–3,8 раза;
- 4) выплаты пособий по больничным листам – в 1,8–2,5 раза;
- 5) ущерб производству в связи с заболеваемостью персонала – в 2–3 раза².

Стоит отметить, что получаемый экономический эффект для предприятия от оздоровительного лечения его персонала существенно превышает стоимость путевок, что свидетельствует о необходимости развития ведомственного санаторно-курортного обеспечения.

Россия с точки зрения обеспеченности необходимой ресурсной базой располагает всеми видами лечебных факторов. Так, на обширной территории расположено 18 курортных регионов с разнообразными природными ресурсами, которые в совокупности охватывают все

¹ Россия–Урал: Проблемы и перспективы развития санаторно-курортного комплекса/ Информационный центр поддержки предпринимательства о туризме, лечении и отдыхе на Южном Урале [Электронный ресурс]. – Электронные данные – М., сор. 2006–2011. – Режим доступа: <http://www.74rif.ru/tur-ural.html>

² Курорты и санатории России: природные лечебные ресурсы, курортология в России / САНКУРТУР [Электронный ресурс]. – Электронные данные – М., сор. 2003–2011. – Режим доступа: <http://www.sankurtur.ru/russia/land/564/>

климатические зоны и все типы минеральных вод, а также уникальные физиотерапевтические условия. Кроме того, за многие годы развития отечественной восстановительной медицины была создана фундаментальная научная школа в области реабилитационного лечения с использованием природных рекреационных ресурсов.

История развития отечественного санаторно-курортного комплекса начинается с петровского указа 1717 г. «О приискании в России минеральных вод», разрешившего их эксплуатацию в лечебных целях. Особое развитие санаторно-оздоровительное обеспечение получило в советское время, когда государство реализовывало централизованную политику в области охраны здоровья нации, проводя всеобщую диспансеризацию населения, в рамках которой осуществлялось плановое распределение санаторно-курортных путевок, что, в свою очередь, обеспечивало оптимальную загрузку здравниц³. С распадом Советского Союза прекратила существование общегосударственная система управления санаторно-курортным комплексом, в результате чего появилось большое количество независимых учреждений различных форм собственности, вынужденных в условиях жесткой конкуренции самостоятельно продвигать на рынке предлагаемые оздоровительные услуги. По данным Госкомстата, в 1990 году на территории России действовало около 7,5 тысяч санаторно-курортных учреждений⁴.

В переходный период истории Российской Федерации санаторно-курортный комплекс находился в состоянии глубокого кризиса, которое было обусловлено резким падением спроса на восстановительные услуги, связанное с диспропорцией между потребностью в этих услугах и низкой платежеспособностью населения. Так, за 15 лет численность здравниц снизилась в 1,5 раза, при этом общее количество оздоравливающихся сократилось почти в 3 раза: с 33 млн. человек до 10,5 млн.⁵

С середины 2000-х годов в развитии российского санаторно-курортного комплекса наметились положительные тенденции: пережившие кризисный период учреждения стали закупать современное оборудование, предлагать новые виды услуг, внедрять инновационные

³ Марикиан А.И. Проблемы и перспектива развития санаторно-курортного комплекса в Российской Федерации // Теория и практика общественного развития. 2006. № 3.

⁴ Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – М., сор. 1999–2011. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

⁵ В. Путин провел в Геленджике заседание президиума Государственного совета по перспективам развития туризма в России / РИА «АРБИТР» [Электронный ресурс]. – Электронные данные – М., сор. 2002–2011. – Режим доступа: <http://www.ria-arbitr.ru/anons.htm?id=9011>

методики лечения. Стоит отметить, что в последние годы наблюдается сокращение общего числа санаторно-курортных учреждений при увеличении количества мест, т.е. происходит укрупнение здравниц.

В настоящее время в России действует 2147 здравниц общей мощностью 409,5 тыс. коек, которые ежегодно обслуживают более 6 млн. человек. В ведении Минздравсоцразвития РФ находятся 51 санаторно-курортных учреждений, оказывающих оздоровительную помощь по всем основным заболеваниям, включая туберкулезную патологию. Некоторые из лечебно-оздоровительных учреждений предлагают уникальные методики лечения, в том числе по онкогематологическому, офтальмологическому и психоневрологическому профилям.

Однако, несмотря на высокий уровень развития технологий восстановительной медицины и наличие уникальных реабилитационных ресурсов, отечественные санатории уступают зарубежным здравницам. По словам председателя Правительства РФ Путина В. В., санаторно-курортное дело в России малоэффективно: «Заметных успехов мы здесь не достигли: инфраструктура курортных регионов изношена и медленно реконструируется; здесь не торопятся с созданием необходимых условий для развития рынка санаторно-курортных услуг; преобладают монополизм и устаревшие методы управления; как результат — высокая цена путевок, достаточно скудный сервис. Получается, людям просто негде отдохнуть в своей собственной стране»⁶.

По оценкам экспертов, в настоящее время рекреационный потенциал России используется лишь на 8–10%⁷. В этой связи стает необходимость разработки инструментов в области управления санаторно-курортным комплексом, внедрение которых позволит повысить доступность и конкурентоспособность отечественных здравниц. По словам Путина В.В., «эта работа включает в себя несколько важных направлений, среди которых — создание современной курортной индустрии, развитие ее инфраструктуры, решение вопросов землепользования и привлечения инвестиций, в том числе иностранных».

Одним из ключевых направлений повышения конкурентоспособности отечественных санаторно-курортных учреждений является разработка социальных инноваций, эффективное внедрение которых в лечеб-

⁶ В. Путин провел в Геленджике заседание президиума Государственного совета по перспективам развития туризма в России / РИА «АРБИТР» [Электронный ресурс]. — Электронные данные — М., сор. 2002–2011. — Режим доступа: <http://www.ria-arbitr.ru/anons.htm?id=9011>

⁷ Третьякова Т. Н. Основы курортного дела. М.: Академия, 2008.

ную и организационную деятельность позволит повысить качество оказываемых услуг и результативность восстановительного лечения.

В таблице 1 представлена классификация социальных инноваций, реализуемых в санаторно-курортном комплексе.

Таблица 1

Классификация социальных инноваций в санаторно-курортном комплексе

Вид инноваций	Примеры инноваций
Технологические	Инновационные профилактические и лечебно-реабилитационные методики и технологии восстановительной медицины. Программы метеoadаптации и климатопрофилактики лиц, находящихся на санаторно-курортном лечении. Новейшее медицинское оборудование.
Организационные	Инновационные методы обучение персонала. Новые подходы к информационному обеспечению деятельности. Новые способы организации досуга отдыхающих.
Маркетинговые	Новые способы продвижения санаторно-курортных услуг. Новые ценовые стратегии при продаже услуг.
Экологические	Улучшение условий окружающей среды. Новые способы повышение эффективности курортных ресурсов.

Особое значение в современных условиях осуществления комплексной автоматизации деятельности представляет разработка информационных систем в области управления размещением населения по учреждениям санаторно-курортного комплекса. В этой связи возникает необходимость применения советующих экспертных систем, которые позволяют распределять лиц, нуждающихся в восстановительном лечении, по различным здравницам в соответствие с профилем заболевания, финансовым обеспечением, географическим расположением, графиком отпуска, при этом учитывая показатели загрузки санаториев. Применение таких систем позволит повысить эффективность управления санаторно-курортным комплексом за счет организации рационального распределения населения по учреждениям и оптимизации загрузки здравниц.

В заключении необходимо отметить, что развитие санаторно-курортного дела способствует не только повышению уровня здоровья населения, но формированию социального эффекта за счет создания новых рабочих мест, что, в свою очередь, позволяет стабилизировать социально-экономическую ситуацию в регионах страны.

Замалетдинов И. И.
аспирант,
Институт социальных и гуманитарных знаний

Анализ инструментов компенсационной политики как механизма корпоративного управления

Аннотация. В статье рассматривается компенсационная политика корпораций с точки зрения ее способности решать агентскую проблему в корпоративном управлении. В работе также проводится анализ инструментов компенсационной политики, способных мотивировать топ-менеджмент достигать цели поставленные акционерами.

Ключевые слова: компенсационная политика, план поощрения акциями, экономическая добавленная стоимость, ключевые показатели эффективности, корпоративное управление.

The summary. The article discusses the compensation policy of corporations in terms of its ability to settle agent problem in corporate governance. Also the author carries out an analysis of compensation policy instruments, what can motivate top management to achieve goals set by the shareholders.

Keywords: compensation policy, Share Incentive Plan – SIP, economic value added-EVA, Key Performance Indicators – KPI, corporate governance.

Одной из основных причин низкой эффективности управления на многих отечественных предприятиях является недостаточная заинтересованность менеджеров в конечных результатах их финансово-хозяйственной деятельности. Данная проблема носит объективный характер из-за необходимости делегирования собственниками предприятий управленческих функций наемным менеджерам и невозможности полного контроля за процессом их реализации. Возникающие при этом противоречия финансовых интересов собственников и менеджеров оказывают негативное влияние на эффективность системы управления и обуславливают рост агентских издержек на предприятиях.

Важнейшим инструментом снижения остроты указанной проблемы является один из механизмов корпоративного управления – ком-

пенсационная политика, направленная на формирование заинтересованности топ-менеджмента в максимально возможном повышении стоимости предприятия с учетом состояния его внешней среды и внутреннего экономического потенциала. Во время финансового кризиса 2008 года о данной проблеме говорили на высшем уровне, ее обсуждали министры финансов «большой двадцатки». Особенно их интересовал тот факт, что, несмотря на огромные убытки, топ-менеджмент корпораций получал огромные бонусы. В связи с этим, обязательным условием получения государственной помощи стало формирование новой компенсационной политики для исполнительный дирекции и совета директоров.

Целью работы является выявление сущности компенсационной политики как механизма корпоративного управления, изучение ее инструментов. Необходимо отметить, что компенсационная политика выступает в качестве механизма корпоративного управления лишь в части переменной формы стимулирования топ-менеджмента, то есть той части компенсационного пакета, которая способна мотивировать руководство корпорации на достижение тех или иных задач.

В зарубежной практике наиболее популярно вознаграждение на основе акций, их классификация представлена на рисунке 1.



Рис. 1. Вознаграждение на основе акции в зарубежной практике [2]

В США по экспертным данным 80-90% компаний используют различные модификации вознаграждений на основе акций. Это связано с тем, что принято считать, что такая форма стимулирования способна мотивировать менеджмент на Value-based management (управление, ориентированное на повышение капитализации).

Статистика по распространенности системы опционов представлена в таблице 1.

Таблица 1

Распространенность опционов на акции в различных странах мира [1, С. 27]

Распространение среди предприятий-резидентов			Распространение среди дочерних предприятий мультинациональных компаний	Малое распространение
Широкое распространение	Возрастающее значение	Единичные случаи		
Австралия Франция Великобритания США Канада	Германия Ирландия Япония Нидерланды Австрия Швейцария Мексика	Дания Финляндия Индия Италия Швеция	Бельгия Испания	Китай Норвегия Польша Россия

Более сложным уровнем организации программ мотивации с использованием акций в США является План наделения менеджеров акционерной собственностью (Employee Stock Ownership Plan – ESOP). Аналог в Великобритании – План поощрения акциями (Share Incentive Plan – SIP). Созданный по этому плану фонд вознаграждения работников занимает деньги для приобретения нового выпуска акций компании. Компания ежегодно вносит в фонд дополнительные акции, а также денежные средства, достаточные для покрытия процента и постепенного погашения долга. Эти платежи вычитаются из налогооблагаемых доходов фирмы. Таким образом, создаются значительные финансовые выгоды для компании, которая не могла бы вычитать из налогооблагаемой суммы погашение долга, если бы деньги были заняты ей непосредственно. Финансовыми стимулами к реализации плана являются освобождение топ-менеджмента от подоходного налога и налога на реализованный прирост рыночной стоимости капитала, а компании получили право вычитать затраты на приобретение акций из налога на корпорации.

Первопроходцами в формировании компенсационной политики как механизма корпоративного управления среди компаний производственного и высокотехнологического сектора являются такие корпора-

ции, как IBM, Microsoft, Ford Motor Company, General Electric, Royal Dutch Shell и др.

Разнообразие, применяемых в российской практике мотивационных программ не сопоставимо с ситуацией за рубежом, однако по экономическому содержанию большинство зарубежных инструментов имеют российские аналоги.



Рис. 2. Виды компенсационных планов на основе акций в российской практике [2]

В настоящее время российские компании, применяющие новейшие инструменты компенсационной политики в системе корпоративного управления, представлены во многих отраслях реального сектора экономики. На сегодня инновационные методы премирования успешно применяют ТНК-ВР Холдинг, ОАО «Лукойл», ОАО «Аэрофлот», ОАО «Ростелеком», ОАО «АФК Система», ОАО «МТС», ОАО «X5 Retail group» и др. Несмотря на громкие имена компаний, вариантов вознаграждения менеджеров с помощью акций в России относительно западных стран немного. Это связано с тем, что общепринятые схемы материального стимулирования менеджмента не всегда подходят российским компаниям, так как отсутствует ликвидный рынок ценных бумаг.

Как показал опыт консультантов ПАКК, основой для разработки качественной и эффективной системы стимулирования топ-менеджеров могут выступить бонусные инструменты, привязанные к таким индикаторам как: капитализация, чистый денежный поток, EVA.

На наш взгляд, наиболее целесообразным является вариант вознаграждения, при котором переменная часть компенсационной политики топ-менеджмента формируется в зависимости от динамики стоимости корпорации. Рациональным вариантом является выбор, в качестве индикатора изменения стоимости предприятия, показателя экономической добавленной стоимости, так как динамика EVA прямо пропорциональна динамике стоимости чистых активов, которая напрямую влияет на капитализацию корпорации.

Использование показателя экономической добавленной стоимости при формировании компенсационной политики для топ-менеджмента приобретает особое значение, в связи с тем, что существует множество прецедентов, когда компании имея отрицательную EVA выплачивали огромные премии совету директоров и исполнительной дирекции. То есть компания, теряя в капитализации и получая убытки, выплачивала бонусы. Концепция построения переменной части компенсационной политики основанной на EVA решает данную проблему путем установления в Положении о премировании органов управления Общества пункта о привязке бонусов к EVA.

Инструментом компенсационной политики, позволяющим направить бизнес на достижение поставленных стратегических целей, повысить производительность процессов и оценить труд каждого топ-менеджера по достигнутым результатам позволяет использование системы KPI (Key Performance Indicators – ключевые показатели эффективности). В этом случае работа каждого отдельного топ-менеджера привязывается к общим показателям KPI всей компании (таким, как прибыль, рентабельность или капитализация).

На наш взгляд, для директора по коммерции и директора по экономике и финансам целесообразно предложить показатели, приведенные в таблице 2.

Таблица 2

Показатели премирования

Исполнительная дирекция	Показатели
Директор по экономике и финансам	- Стоимость заемного капитала; - Просроченная дебиторская задолженности.
Директор по коммерции	- Объем реализации продукции; - Коммерческие расходы.

Такие показатели могут быть сформулированы для каждого члена Исполнительной дирекции, однако они должны учитывать специфику функциональных обязанностей каждого отдельного руководителя.

Увязать бонусы и предлагаемые показатели можно следующим образом: сначала определяется текущее значение выделенного показателя, затем устанавливается его целевое значение на будущий год и разрабатывается шкала зависимости размера бонуса от фактически достигнутого значения показателя. При достижении указанных показателей размер премии увеличивается в соответствии с результатом. В случае если целевые значения указанных показателей не достигнуты, топ-менеджмент лишается возможности получить дополнительный денежный бонус.

Таким образом, существует множество инструментов компенсационной политики для топ-менеджмента, их целью является повышения мотивации управленческого персонала в достижении задач поставленных акционерами. Также необходимо отметить, что некоторые инструменты компенсационной политики не могут быть использованы в России ввиду неразвитости финансовых рынков.

Литература

1. Скитяева И. М. Системы долгосрочного стимулирования топ-менеджеров / Скитяева И.М. // Финансы публичных компаний. 2006, № 2.
2. Логинов А. А. Программы мотивации сотрудников: опционы, акции, фантомы. <http://www.eufn.ru>

Шапиро С. А.
кандидат экономических наук, доцент,
Российская академия предпринимательства

Корпоративное обучение как фактор повышения трудового потенциала работников организации

Аннотация. В статье рассматриваются формы и методы корпоративного обучения персонала, влияющие на повышение трудового потенциала человеческих ресурсов. Проанализировано понятие «трудовой потенциал» и его квалификационная компонента. Сделаны выводы о необходимости обучения и развития кадров с целью повышения эффективности труда.

Ключевые слова: трудовой потенциал; корпоративное обучение; внутрифирменное обучение; наставничество; ротация; инструктаж; дистанционное обучение; корпоративный университет; обучение на рабочем месте; лекции; деловая игра; самостоятельное обучение; тренинг; дополнительное образование

The summary: This article focuses forms and methods corporate's learning personnel, influence on rise labour potential of human resources. The concept «labour potential» and its qualification component were analysed. Were resuming about necessity education and development personnel to objective effectuality of labour

Keywords: labour potential; corporate's learning; in-house education; tutorship; rotation; instructional advice; distance learning; corporate's university; learning on work place; lecture; management game; independent education; training; optional education.

Трудовой потенциал, это понятие, относящееся как к отдельно взятому работнику, так и к коллективу организации, а также можно говорить и о трудовом потенциале общества в целом.

Трудовой потенциал работника – это совокупность физических и духовных качеств человека, определяющих возможность и границы его участия в трудовой деятельности, способность достигать в заданных условиях определенных результатов, а также совершенствоваться в процессе труда¹. В основе определения трудовой потенциал лежит понятие, взятое из физики «потенциал», т.е. источник возможностей или средств.

¹ Управление персоналом организации. Под ред. А. Я Кибанова. М.: ИНФРА-М, 2008. С. 55.

В большинстве учебной и научно-практической литературы, оно используется наряду с понятиями, персонал, трудовые и человеческие ресурсы, часто смешиваясь с ними или даже считаясь более объемным понятием, поглощающим вышеперечисленные термины.

Мы считаем такой подход методологически неверным, так как под трудовым потенциалом на любом уровне (работник – коллектив – общество) подразумеваем именно качественную составляющую, которой обладают трудовые ресурсы (человеческие ресурсы, персонал).

Под трудовым потенциалом работников организации следует понимать сумму совокупности качественных свойств, составляющих рабочую силу всех членов организации, проявляющихся в трудовой деятельности, путем реализации имеющихся способностей с целью повышения эффективности труда.

Одной из важнейших компонент трудового потенциала является квалификационная составляющая, т.е. уровень образования, объем специальных знаний и трудовых навыков, творческие способности и т.д.

Соответственно развитие трудового потенциала работников организации не в последнюю очередь реализуется через различные виды **корпоративного обучения**. В его рамках можно выделить две формы – *внутрифирменное обучение* и *внеорганизационное дополнительное образование*.

Методы обучения, влияющие на повышение трудового потенциала.

На эффективность профессионального обучения в значительной степени влияет выбранный *метод обучения*. Не существует единого универсального метода обучения – каждый из них имеет свои достоинства и недостатки. Их выбор зависит от ряда факторов:

- цели и задачи обучения;
- срочность обучения;
- финансовые возможности предприятия;
- наличие инструкторов, материалов, помещений;
- состав участников обучения (их квалификация, мотивация, уровень подготовки);
- квалификация и компетенция преподавателей и др.

Учитывая все вышеперечисленные факторы, сотрудники службы управления персоналом или специализированная организация, к помощи которой может обратиться предприятие, желающее осуществить обучение, должны разработать программу обучения, оптимальную для определенной категории сотрудников и отвечающую стратегии данной компании. Чаще всего такие программы представляют собой сочетание нескольких методов.

Современные методы обучения различаются в зависимости от конкретной ситуации. Сводная таблица методов обучения приведена в таблице 1².

Таблица 1

Методы обучения персонала

№	Конкретизация потребности в обучении	Метод обучения
1	Специализированные программы обучения (тренинги продаж, переговоров, креативности)	Методы поведенческого тренинга
2	Программы командообразования	Активная групповая и межгрупповая деятельность с последующей рефлексией группового процесса. Деловые и ролевые игры, анализ проблем организации.
3	Развитие межличностной и внутрифирменной коммуникации, формирование навыков преодоления конфликтов	Тренинг сензитивности, ролевые игры, имитационные деловые игры, стажировки, проектирование корпоративной культуры.
4	Управленческая подготовка	Лекции, семинары, практические занятия, учебные деловые игры.
5	Подготовка к организационным нововведениям (инновациям)	Организационно-мыслительные игры, разработка проектов, анализ ситуаций организации.

Формы и методы внутрифирменного обучения

Эффективность внутрифирменного обучения в значительной степени зависит от того, кто его осуществляет. В этом отношении организация может выбрать один из следующих вариантов:

Самостоятельное обучение

Самостоятельное обучение персонала является одним из важнейших источников развития организации. Оно представляет собой систему и процесс приобретения необходимых знаний, навыков и умений путем самостоятельных занятий на рабочем месте и/или вне его.

Самостоятельное обучение часто недооценивают. На самом же деле оно эффективно с той точки зрения, что обучаться самостоятельно может только человек организованный, усердный, требовательный к себе, с высоким уровнем личностного потенциала и внутренней мотивации, человек, осознающий значимость своего развития. Поэтому именно этот вид обучения может быть чрезвычайно эффективным. Однако для этого необходимо наличие ряда условий. Самостоятельное обучение является наиболее простым видом обучения – для него не требуется ни инструктор, ни специальное помещение, ни определенное время³. Однако, на

² Управление персоналом / Под ред. Т. Ю. Базарова, Б. Л. Еремина. М.: ЮНИТИ, 2005, С. 298.

³ Шекшня С.В. Управление персоналом современной организации: Учеб. пос. М.: Бизнес-школа «Интел-синтез», 2008., С. 215.

наш взгляд, самообучение не сможет принести организации необходимых результатов, если она не будет принимать в этом процессе никакого участия.

Иногда к методам самостоятельного обучения относят и **дистанционное обучение**. Однако этот метод обучения является лишь частично самостоятельным, поскольку современное понятие дистанционного обучения предполагает обязательное участие в учебном процессе преподавателя (тьютора), в обязанности которого входит групповое и индивидуальное консультирование, рекомендации по организации и содержанию учебного процесса, проведение контроля усвоения материала и т.д. Под дистанционным обучением понимается обучение, основанное на использовании возможностей информационных технологий и систем мультимедиа. В частности применяются такие средства, как компьютерные обучающие системы, аудио и видео, электронная почта, электронные и видео конференции, компьютерные сети, в т.ч. Интранет и др.

Как уже было отмечено выше, для эффективного использования технологии e-learning требуется очень высокая дисциплина, даже самодисциплина. В Европе эту проблему решают максимальной интерактивностью модулей: эти программы эстетически красивы, от них буквально невозможно оторваться, в них присутствует интрига, интерес сотрудника постоянно подогревается. Вообще на Западе e-learning существует около 10 лет, и за это время дошли до такого уровня развития, что даже программы командообразования во многих компаниях реализуются через технологию e-learning. Поэтому в области корпоративного обучения в отечественных компаниях у дистанционного обучения есть большие перспективы.

Обучение на рабочем месте

Методы обучения, применяемые на рабочем месте, характеризуются непосредственным взаимодействием с обычной работой в повседневной рабочей ситуации. Определяющей характеристикой здесь является то, что обучение организовано и проводится специально для конкретной организации и только для ее сотрудников, с учетом их специфики и особенностей. Кроме того, оно отличается своей практической направленностью и предоставляет, как правило, значительные возможности для повторения и закрепления вновь изученного. Поэтому методы обучения на рабочем месте предпочтительны для выработки навыков, требуемых для выполнения текущих производственных задач. В то же время такое обучение часто бывает слишком специальным для развития потенциала сотрудника, формирования принципиально

новых поведенческих и профессиональных компетенций, развития корпоративной культуры, поскольку не дает возможности абстрагироваться от конкретной типичной ситуации и выйти за рамки традиционного поведения. Преимущества и недостатки методов обучения, применяемых на рабочем месте представлены в таблице 2⁴.

Таблица 2

Преимущества и недостатки методов обучения на рабочем месте

Преимущества	Недостатки
Содержание курсов и время их проведения могут быть приспособлены к потребностям организации	Участники встречаются только с работниками своей организации
Участники могут быть отозваны простым уведомлением, в связи с производственной необходимостью решить возникшие на работе проблемы	Участники могут чаще отрываться от обучения простым уведомлением, чем в случае, если оплачены внешние курсы с использованием безвозвратной формой оплаты
Могут использоваться реальное технологическое оборудование, имеющееся в организации, а также процедуры и (или) методы выполнения работ	Участники могут неохотно обсуждать некоторые вопросы открыто и честно в среде своих коллег или в присутствии руководителя
Может быть экономически выгодным, если имеются достаточное количество работников с одинаковыми потребностями в обучении, необходимые средства, преподаватели, которые смогут провести обучение на предприятии	
Переходить от обучения на учебных примерах к непосредственному выполнению работы легче, если учебный материал непосредственно связан с работой	

Рассмотрим основные методы обучения, применяемые на рабочем месте.

Инструктаж

Инструктаж представляет собой разъяснение и демонстрацию приемов работы непосредственно на рабочем месте и может проводиться как сотрудником, давно выполняющим данные функции (коллегой обучаемого), так и специально подготовленным инструктором. Как правило, данный метод обучения используется при приеме на работу нового сотрудника или введении сотрудника в новую должность. При этом ему рассказывают и (или) показывают, что он будет делать на своем рабочем месте. Часто такое обучение даже не носит характер фор-

⁴ Управление персоналом организации. Под ред. А. Я Кибанова. М.: ИНФРА-М, 2008., С. 57.

мального, а представляет собой беседу, рассказ об особенностях практической работы сотрудника, отдела и организации в целом.

Инструктаж, как правило, ограничен во времени, ориентирован на выполнение конкретных операций и процедур, входящих в круг профессиональных обязанностей обучаемого, является недорогим и эффективным средством развития простых технических навыков ручного труда. Поэтому он очень широко используется на всех уровнях современных организаций.

Наставничество

Наставничество как метод обучения известен с древних времен: работая рядом с мастером-ремесленником, молодые рабочие (подмастерья) изучали профессию. Позже данный метод получил широкое распространение в сферах, где практический опыт играет исключительную роль в подготовке специалистов – медицине, виноделии, управлении.

Этот метод достаточно широко используется в России. Однако есть ряд важных вопросов, связанных с его реализацией на практике.

Во-первых, это тема поощрения наставников: платить или не платить? За рубежом эта форма обучения реализуется без дополнительного материального стимулирования наставников. В то же время присутствуют формы нематериальной мотивации: звание лучшего наставника, почет и уважение со стороны коллег, авторитет в компании и т.п. Однако в России за наставничество доплачивают в 90% случаев.

Во-вторых, какой наставник эффективнее – руководитель или коллега? В целом, понятно, что в функции руководителя в принципе входит наставничество, но в большинстве западных компаний считается, что коллега является более эффективным наставником, чем руководитель.

В-третьих, как определить факторы успеха наставничества. В Великобритании этот вопрос решается при помощи обязательного контроля. Наставничество – процесс, который необходимо контролировать, как и любой другой, даже если сотрудник является наставником, что называется «от Бога». В британских компаниях функциями контроля процесса наставничества наделяется сотрудник HR-департамента, который отвечает за эффективность системы по всей команде.

В-четвертых, наставничество часто отождествляют с *коучингом*. Это методологически неверно. Так как коучинг – это предпосылка наставничества в программах по обучению и развитию персонала, поскольку он направлен на изменение некоторых поведенческих проявлений и на освоение специфических навыков. Инструмент коучинга – задавание вопросов. Наставничество же – это передача опыта и информации.

Данный метод имеет множество преимуществ мотивационного характера: он позволяет снизить вероятность внутрислужебных конфликтов, уменьшает напряжение между людьми, создает атмосферу доверия, способствует формированию благоприятного социально-психологического климата в коллективе и препятствует текучести кадров. Использование наставничества ограничивает то обстоятельство, что данный метод требует особой подготовки и склада характера от наставника (терпение), которым практически невозможно стать по распоряжению сверху. Кроме того, наставничество отнимает у наставника много времени, отвлекая от основной работы.

Ротация

Ротация представляет собой разновидность самостоятельного обучения, при котором сотрудник временно (обычно на срок от нескольких дней до нескольких месяцев) перемещается на другую должность с целью приобретения новых навыков. Такой метод позволяет обеспечить полную взаимозаменяемость работников подразделения и избежать кризисных ситуаций в случае болезни, увольнений, внезапного увеличения объема работ и т.д.

К достоинствам ротации как метода обучения можно отнести следующие:

- необходима предприятиям, требующим от работников polyvalentной квалификации, т.е. владения несколькими профессиями;
- помимо чисто обучающего эффекта, оказывает положительное воздействие на мотивацию;
- помогает сотруднику «найти себя» в организации;
- помогает преодолевать стресс, вызываемый однообразными производственными функциями;
- ускоряет продвижение высококвалифицированных специалистов;
- расширяет кругозор и социальные контакты на рабочем месте;
- инициирует новые идеи, подходы к решениям проблем.

Вместе с тем ротация обладает одним серьезным недостатком — высокие издержки, связанные с потерей производительности при перемещении работника с одной должности на другую. Поэтому данный метод обучения в российской практике широкого распространения не получил.

Таким образом, методы данной группы обучения способствуют развитию трудового потенциала работников как высокой, так и низкой квалификации в самых разнообразных сферах деятельности на предприятиях различных организационно-правовых форм.

Еще одной распространенной формой внутрифирменного обучения в крупных компаниях являются **корпоративные учебные центры**.

В настоящее время собственные корпоративные учебные центры имеют наиболее крупные компании, такие, как Центробанк, Сбербанк, Газпром, Московский метрополитен, ОАО «РЖД», Rank Xerox, Ericsson, Сока-Сола и др. Обучение в корпоративных учебных центрах ориентировано, как правило, только на сотрудников организации, иногда – на ее партнеров (дилеров или клиентов), и лишь в редких случаях туда на условиях «открытого набора» попадают люди со стороны.

Задача учебного центра организации – целенаправленное обучение сотрудников, подстройка их квалификации под требования фирмы. В некоторых случаях учебные центры дают возможность пройти и более развернутую подготовку. Но, как правило, они сосредотачивают свою деятельность на технической подготовке, обучении первичным навыкам работы с клиентами. и т.д. Внутренние тренинговые центры ориентированы на наиболее типичные, повторяющиеся учебные курсы по таким темам, как навыки работы с клиентами, техника продаж, базовые навыки менеджера. Программы развития менеджмента, особенно для менеджеров высшего звена, обычно выходят за рамки работы внутренних центров.

Одной из разновидностей корпоративного учебного центра является **«корпоративный университет»**. Помимо непосредственного обучения сотрудников компании, корпоративные университеты решают еще две немаловажные задачи. Во-первых, они готовят персонал, который наиболее полно соответствует потребностям организации. А во-вторых, позволяют обобщить опыт и знания, накопленные компанией, сформировать единую культуру предприятия. Так что корпоративный университет – это, по сути, маркетинговое понятие, которое должно наполнить старую форму повышения квалификации новым содержанием.

Еще одной формой внутрифирменного обучения, являются **бизнес-тренинги, проводимые различными тренинговыми компаниями**, выбираемыми по тем или иным критериям. Бизнес-тренинги являются высокоэффективными в плане обучения управленческих кадров и специалистов с точки зрения решения конкретных проблем в рамках организации. Поэтому, целесообразно проводить обучение сотрудников именно путем организации корпоративных тренингов.

Тренинговые компании занимаются разработкой принципиально новых методик подготовки и переподготовки кадров на основе инновационно-маркетинговых стратегий функционирования на рынке, позволяющих в комплексе решать экономические, организационные

и финансовые задачи любой организации. Подобные центры предлагают тренинговые программы по таким направлениям, как менеджмент, маркетинг, рекламная деятельность, эффективные продажи, деловые коммуникации, конфликтология, мотивация персонала, командообразование и другие.

Продолжительность тренингов в компании зависит от количества поставленных проблем, числа участников и ряда других факторов. Как правило, один тренинг проходит в течение 16 часов, т. е. двух дней.

Как было сказано выше, другой формой корпоративного обучения является – внеорганизационное, реализующееся за счет средств компании, в различных учебных организациях на договорной основе.

Это **различные системы дополнительного образования**, относящиеся к внеорганизационным формам обучения.

Одним из уровней российской системы дополнительного образования ⁵ являются долгосрочные (свыше 1000 часов) программы обучения, к которым относятся различные магистерские программы, программы второго высшего образования, профессиональная переподготовка сотрудников и программы MBA.

Для поступления на данную форму обучения необходимо иметь высшее образование, опыт работы и пройти собеседование и тестирование по экономике и английскому языку.

Однако обучение персонала по программе MBA сопряжено для компании со значительными финансовыми расходами: в России цена подобного обучения достигает \$12 000. В связи с этим большинство слушателей таких программ является или топ-менеджерами компаний, или владельцами бизнеса. Такой статус слушателей влияет на их отношение к учебному процессу, в том числе к личности преподавателей, в то же время не имея реальных знаний и времени на занятия, они обладают при этом повышенной амбициозностью, отсутствием толерантности и прочими качествами, затрудняющими эффективность обучения.

Сильные и слабые стороны внеорганизационных методов обучения, представлены в таблице 3 ⁶.

⁵ Как известно, в России существует три уровня дополнительного образования: 1) краткосрочные программы повышения квалификации (до 500 часов), 2) программы переподготовки (свыше 500 часов), 3) долгосрочные программы (свыше 1000 часов).

⁶ Управление персоналом организации. Под ред. А. Я Кибанова. М.: ИНФРА-М, 2008., С. 63.

Преимущества и недостатки методов обучения вне рабочего места

Преимущества	Недостатки
Участники могут обмениваться информацией, делиться проблемами и опытом их решения с работниками других организаций	Может не соответствовать потребностям конкретной организации
Может использоваться дорогостоящее учебное оборудование, которое, возможно, недоступно в стенах организации	Доступность и частота могут быть установлены внешней организацией
Участники не могут быть отозваны простым уведомлением о том, что им необходимо решить возникшие на работе проблемы	Если участники были отозваны с курсов, оплата может быть не возвращена, а эффективность обучения снизится
Может быть более экономически выгодным, если организация имеет небольшое количество работников с одинаковыми потребностями в обучении	Могут возникнуть проблемы при переходе от обучения (на примере учебных ситуаций) к непосредственному выполнению реальной работы.
Квалифицированный обучающий персонал может быть доступен только вне стен организации	
В сравнительно безопасной нейтральной обстановке участники могут более охотно обсуждать определенный круг вопросов	

Рассмотрим формы внеорганизационного обучения персонала.

Лекции

Лекция является традиционным, одним из самых древних и в настоящее время очень распространенным методом обучения. Лекция представляет собой монолог (выступление, рассказ) преподавателя при ограниченной доле обсуждения.

Преимущества лекций:

- является непревзойденным средством изложения большого объема теоретического материала в короткий срок;
- чрезвычайно эффективна с экономической точки зрения, поскольку один преподаватель может работать одновременно с десятками учеников.

Недостатки лекций:

- не способствует отработке практических навыков и умений, формированию нового типа поведения, отношений;
- часто бывает скучной, быстро забывается, поэтому требует повышенной внешней и внутренней мотивации.

Для повышения эффективности лекций специалисты используют следующие средства:

- четкое и ясное для слушателей структурирование занятия и рациональное дозирование материала в каждом из разделов;
- образная речь с примерами и сравнениями;
- использование наглядных пособий, схем, таблиц, моделей, графиков;
- обращение к таким техническим средствам обучения, как слайды, видео и аудио записи ⁷.

Деловые, ролевые, имитационные игры

Игры представляют собой метод обучения, наиболее близкий к реальной профессиональной деятельности обучающегося – в ходе игры участники проигрывают поведение сотрудников смоделированной компании. Игры позволяют решать следующие задачи:

- повысить интерес участников к обучению;
- приобрести навыки принятия решений, разрешения конфликтов и т. д. в условиях, максимально приближенных к реальной практической деятельности;
- активизировать творческий потенциал человека, сделать обучение интенсивным и более результативным.

Деловые игры являются очень эффективным методом профессионального обучения с точки зрения выработки практических, управленческих (составление планов, проведение совещаний, переговоров, принятие управленческих решений и т. п.) и поведенческих навыков (удовлетворение потребностей клиентов, ориентированности на качество, сотрудничество). Однако игры не лишены недостатков:

- менее эффективны для усвоения теоретических знаний и овладения новыми профессиями;
- дорогостоящи;
- требуют участия специально подготовленных инструкторов.

Деловые игры очень многообразны, их можно систематизировать по большому количеству признаков.

В заключение данной статьи целесообразно рассмотреть несколько зарубежных корпоративных формы обучения персонала, не нашедших в настоящее время своего применения в России, несмотря на их очевидную эффективность ⁸.

⁷ Травин В. В., Дятлов В. А., «Менеджмент персонала организации», Москва, «Дело», 2008., С. 74.

⁸ http://www.e-xecutive.ru/print/publications/aspects/hr/article_3641/

Secondment. У этого термина есть даже официальное определение: Secondment — это «прикомандирование» персонала на определенное время в другую структуру для овладения необходимыми навыками. При этом secondment не имеет ничего общего со стажировками или командировками. Его суть сводится к тому, что сотрудника на время отправляют в другой департамент той же компании или вообще в другую компанию. Secondment может быть как краткосрочным (около 100 часов рабочего времени), так и более длительным (до года).

Преимущества применения secondment для всех заинтересованных сторон:

Сотрудник:

- получает возможность личного развития;
- приобретает разнообразный опыт работы в проектах;

«Отдающая сторона»:

- получает сотрудников с улучшенными навыками;
- улучшает мотивацию персонала;
- развивает сеть контактов;

«Принимающая» сторона:

- получает бесплатные ресурсы для своих проектов и сотрудника, которому можно поручить практически любую работу.

Secondment — один из самых незатратных методов обучения, хотя оплату проводит «отдающая» сторона, но, если компания отправляет сотрудника на тренинг, то она оплачивает ему рабочий день плюс сам тренинг, а при secondment работник получает только свою зарплату.

В России этот метод не используется совсем, его популяризация пока ограничивается редкими обсуждениями в узких кругах.

В Европе и США существует разновидность наставничества — **Buddying** (от англ. *buddy* — друг, приятель). Buddying — это, прежде всего, поддержка, помощь, в какой-то мере руководство и защита одного человека другим для того, чтобы были достигнуты его результаты и цели. Этот метод основан на предоставлении друг другу объективной и честной обратной связи и поддержке в выполнении целей и задач (как личных, так и корпоративных) и в освоении новых навыков.

Наставничество отличается от buddying тем, что суть buddying состоит в поддержке работника его коллегой или руководителем, но при этом они оба общаются в процессе обучения абсолютно на равных. Этот принцип не предполагает никакой иерархичности, и обратная связь действует в обе стороны. Оптимальный срок для buddying — один год. Buddying используют как инструмент для:

- личностного роста сотрудников;
- командообразования — задача обоих buddy состоит в том, чтобы каждый партнер достиг своей цели, и для этого оба прилагают все усилия.
- передачи информации внедрения изменений
- адаптации сотрудников.

Shadowing. Один из самых просто реализуемых и незатратных методов обучения и развития персонала. Этот метод предполагает, что к сотруднику прикрепляют «тень» (*shadow* — *тень (англ.)*). Это может быть выпускник вуза, мечтающий работать в этой компании, или человек, который проработал в компании какое-то время и хочет поменять отдел или занять интересную ему должность. Работодатель делает его «тенью» на один-два дня, чтобы посмотреть, сохранится ли мотивация этого человека, или нет. Shadowing считается методом обучения и развития персонала, потому что, когда к работнику прикрепляют «тень», которая наблюдает за ним целый день, то с тайм-менеджментом, умением расставлять приоритеты и принимать решения у него все будет в порядке, так как в процессе осознанного наблюдения, человек естественно меняет свой стиль поведения. В западных компаниях люди часто сами проявляют инициативу на то, чтобы к ним приставили «тень», поскольку это их мотивирует и организует, позволяет почувствовать свой авторитет и продемонстрировать профессионализм.

Таким образом, можно сделать вывод, что не существует универсальных методов и форм обучения, так как все они имеют свои достоинства и недостатки.

Поэтому большинство современных программ корпоративного обучения, направленного на повышение трудового потенциала работников, представляют собой сочетание различных приёмов подачи материала — лекции, системы дистанционного обучения, деловые игры и т.д. Сотрудники отделов обучения и развития персонала в компаниях должны хорошо понимать сильные и слабые стороны каждого из методов обучения, а также степень индивидуального воздействия на отдельных работников, и с учетом этого разрабатывать целевые программы корпоративного обучения, нацеленные на повышение качества трудового потенциала работников, удовлетворенности трудом и, следовательно, увеличения эффективности труда.

Под общей редакцией
доктора экономических наук, профессора,
Заслуженного деятеля науки РФ
В. С. Балабанова

у68 **Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России:** Сб. науч. трудов. Вып. XXVIII / Под общей ред. В.С. Балабанова. – М.: Российская Академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2011. – 278 с.

ISBN 978-5-903893-13-3

В сборнике представлены статьи профессорско-преподавательского состава, соискателей Российской Академии предпринимательства и отечественных ученых, тесно сотрудничающих с Академией на протяжении многих лет.

ББК 65.9(2Рос)
УДК 330.35

Научное издание

Серия

«Ученые записки Российской Академии предпринимательства»

**РОЛЬ И МЕСТО
ЦИВИЛИЗОВАННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ**

Сборник научных трудов

Выпуск XXVIII

Под общей редакцией В. С. Балабанова

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовой
коммуникации **ПИ № 77 – 17478 от 18 февраля 2004 года.**

Подписано в печать 05.08.2011

Формат бумаги 60x90 ¹/₁₆. Гарнитура «Newton7С, TextBookС»

Объем 16,14 усл. печ. л. Тираж 1000 экз. Заказ № 204/11

Издательство Агентство печати «Наука и образование»

105005, г. Москва, ул. Радио, 14

(499)265-65-03, www.rusacad.ru, info@rusacad.ru

Отпечатано в ОАО «Московская типография № 2»

129085, г. Москва, пр-т Мира, 105

тел. (495) 640-540-1, www.mtn2.ru