



ВЕСТНИК РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ ЕСТЕСТВЕННЫХ НАУК

*Роль рынка зерна в обеспечении
продовольственной безопасности России*

*Сохранение устойчивого развития
предпринимательской структуры
в процессе внедрения электронного
бизнеса*

*Долгосрочная стратегия обеспечения
экономической безопасности России*

*Прогнозирование как функция управления
инновационным развитием региона*

*Региональные аспекты повышения
конкурентоспособности
и совершенствования инвестиционного
климата России*



ВЕСТНИК РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ ЕСТЕСТВЕННЫХ НАУК

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ
ОБРАЗОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ НАУКИ

Главный редактор

В. С. Новиков, вице-президент РАЕН,
лауреат Государственной премии РФ,
Заслуженный деятель науки РФ, д.м.н., профессор

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Р. Н. Авербух, зам. главного редактора, академик РАЕН, д.э.н., профессор;
Г. Л. Багиев, Заслуженный деятель науки РФ, д.э.н., профессор;
С. А. Виноградов, академик РАЕН, д.т.н., профессор;
А. А. Горбунов, академик РАЕН, д.э.н., профессор;
Т. В. Горбунова, академик РАЕН, д.ф.н., профессор;
А. С. Дыкман, академик РАЕН, Заслуженный изобретатель РФ, д.т.н.;
А. Д. Евменов, академик РАЕН, Заслуженный деятель науки РФ, д.э.н., профессор;
В. Р. Ковалев, академик РАЕН, д.э.н., профессор;
Г. И. Лукин, академик РАЕН, член-корреспондент РАО, д.э.н., профессор;
Е. Н. Никулин, академик РАЕН, д.т.н., профессор;
В. И. Сигов, академик РАЕН, д.с.н., профессор;
Ю. В. Тахтаев, академик РАЕН, д.м.н., профессор;
В. И. Терентьев, академик РАЕН, д.т.н., профессор;
Э. М. Филиппов, академик РАЕН, д.и.н., профессор
Ученый секретарь В. В. Андронатий
Секретарь И. О. Гаврилова

**ЖУРНАЛ ВХОДИТ В ПЕРЕЧЕНЬ ВЕДУЩИХ НАУЧНЫХ ЖУРНАЛОВ
И ИЗДАНИЙ, РЕКОМЕНДОВАННЫХ ВАК РФ ДЛЯ ПУБЛИКАЦИИ
РЕЗУЛЬТАТОВ ДОКТОРСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ**

ISSN 1683-6200

© Санкт-Петербургское отд. образо-
вания и развития науки РАЕН, 2011

© Государственный институт экономики, финансов,
права и технологий»

ЛП № 000123 от 01.04.99

188300, Ленинградская обл., г. Гатчина, ул. Рошинская, д. 5
8(81371)41-207, e-mail: mail@gief.ru

Типография ООО «Элби-СПб.»

ИД № 01520 от 14.04.00

195197, СПб., Лабораторный пр., д. 23

322-92-57, e-mail: an@elbi.spb.su

Издание зарегистрировано Федеральным государственным учреждением – Северо-Западным окружным
территориальным межрегиональным управлением МПТР РФ: ПИ № 2-5252 от 01.06.2001

Адрес редакции: 188300 Ленинградская обл., г. Гатчина, ул. Рошинская, д. 5, тел./факс 8(81371) 41-207,
e-mail: rioloief@rambler.ru

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

- Председатель – О.Л. Кузнецов**, президент РАЕН, лауреат Государственной премии СССР и Правительства РФ, Заслуженный деятель науки и техники РФ, д.т.н., профессор (Москва)
- Л.И. Балашевич**, директор СПб филиала ГНУ МНТК «Микрохирургия глаза» им. С.Н. Федорова, академик РАЕН, Заслуженный деятель науки РФ, д.м.н., профессор (Санкт-Петербург)
- Г.А. Бордовский**, президент Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена, академик РАО и РАЕН, д.ф.-м.н., профессор (Санкт-Петербург)
- Ю.С. Васильев**, президент Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, академик РАН и РАЕН, д.т.н., профессор (Санкт-Петербург)
- Л.А. Вербицкая**, президент Санкт-Петербургского государственного университета, академик РАО и РАЕН, д.филол.н., профессор (Санкт-Петербург)
- В.И. Гасумянов**, зам. начальника Управления по межрегиональным и культурным связям Администрации Президента РФ, член-корреспондент РАЕН, д.э.н. (Москва)
- О.А. Горянов (Архиепископ Константин)**, Архиепископ Курганский и Шадринский, академик РАЕН, доктор богословия, профессор (Курган)
- И.А. Максимцев**, ректор Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, академик РАЕН, д.э.н., профессор (Санкт-Петербург)
- Н.И. Пасяда**, вице-губернатор Ленинградской области, академик РАЕН, д.э.н. (Санкт-Петербург)
- В.К. Сенчагов**, руководитель Центра финансово-банковских исследований Института экономики РАН, академик РАЕН, д.э.н., профессор (Москва)

СОДЕРЖАНИЕ

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

<i>М.Б. Алексеева, А.В. Подъячев.</i> Сохранение устойчивого развития предпринимательской структуры в процессе внедрения электронного бизнеса	6
<i>С.В. Запорожцева.</i> Влияние деятельности оборонного комплекса на формирование экологической обстановки в Российской Федерации	13
<i>И.В. Кокушкина.</i> Региональные аспекты повышения конкурентоспособности и совершенствования инвестиционного климата России	17
<i>С.Л. Левин.</i> Роль рынка зерна в обеспечении продовольственной безопасности России	21
<i>А.С. Харланов.</i> Россия – геоэкономический вызов: пауза или перезагрузка	24
<i>А.Д. Хлутков.</i> Долгосрочная стратегия обеспечения экономической безопасности России	28

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

<i>И.Е. Адащик.</i> Государственное регулирование процесса производства и продажи консалтинговых услуг	31
<i>М.В. Ананьев.</i> Слияния и поглощения как инструмент повышения стоимости компании ...	33
<i>А.С. Будагов.</i> Прогнозирование как функция управления инновационным развитием региона	37
<i>З.В. Вдовенко, А.Ю. Белозерский, Д.А. Тюкаев.</i> Применение системного подхода и математических методов к управлению современными экономическими системами	39
<i>А.А. Гольдин.</i> Применение управленческого консалтинга в антикризисной политике российских предприятий	42
<i>М.В. Дзюбан.</i> Основные тенденции развития экспорта российского вооружения в современных условиях	45
<i>Т.Г. Ключева.</i> Прогнозирование регионального развития с учетом требований устойчивого хозяйствования	48
<i>Н.А. Ковалева.</i> Модели оптимизации потоков денежных средств	52
<i>О.Л. Маргания.</i> Принцип экономической эффективности в стратегическом управлении стоимостью предприятия	54
<i>Е.А. Мартынова.</i> Исследование критериев эффективности и требований к проектам комплексной застройки, претендующим на государственную поддержку .	58
<i>Э.Р. Мисхожев.</i> Классификация ключевых компетенций в системе управления экономической устойчивостью предприятия	60
<i>А.А. Мятиев.</i> Развитие системы производственной кооперации на промышленных предприятиях крупного и малого бизнеса	64
<i>А.В. Неретин.</i> Аутсорсинг на международном рынке услуг	68
<i>Т.А. Переверзева.</i> Роль обратной связи в моделировании неформального адаптационного регулирования торговли	70
<i>А.А. Петров.</i> Типология корпоративных стратегий диверсификации бизнеса	75
<i>А.А. Попова.</i> Процессный подход как основа оптимизации учетной системы на предприятиях строительной отрасли	80
<i>Р.Е. Сагиндигов.</i> Внешнеэкономическая деятельность: система понятий, их сущность и классификация	84

ЭКОНОМИКА И СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

<i>Е.А. Аксютник.</i> Основные тенденции социально-экономического развития сферы услуг в условиях развивающегося рынка	88
<i>Н.Н. Константинова, А.М. Малинин.</i> Социальная защита детей, оставшихся без попечения родителей: проблемы терминологии	92
<i>О.П. Неретин.</i> Управление группами влияния на деятельность учреждений культуры	95
<i>А.А. Пантелеев.</i> Совершенствование процесса предоставления государственных и муниципальных услуг	98
<i>А.Б. Смирнов.</i> Понятийный аппарат исследования сферы социальных услуг в Российской Федерации	101

ОБРАЗОВАНИЕ И КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА

<i>А.В. Антошков.</i> Развитие малых инновационных предприятий при высших учебных заведениях как неотъемлемый элемент инновационного развития	107
<i>Е.В. Волостных.</i> Основы кадровой стратегии развития человеческих ресурсов компании .	110
<i>С.И. Обушак.</i> Педагогический аспект формирования коммуникативной компетентности студентов	113
<i>А.А. Товстоган.</i> Стратегическая ориентация развития корпоративных систем дистанционного обучения и оценка их эффективности	119
СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ И КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	122

CONTENT

CURRENT ISSUE

<i>M.B. Alekseeva, A.V. Podyachev.</i> Maintaining Sustainable Business Structure Development in Launching E-business	6
<i>S.V. Zaporozhtseva.</i> Impact of Defense Industry on Ecological Situation in the Russian Federation	13
<i>I.V. Kokushkina.</i> Regional Aspects of Increasing Competitiveness and Improving Investment Climate of Russia	17
<i>S.L. Levin.</i> Role of Grain Market in Food Supply Safety of Russia	21
<i>A.S. Kharlanov.</i> Russia – Geoeconomic Challenge: Pause or Restart	24
<i>A.D. Khlutkov.</i> Long-term Strategy of Ensuring Economic Security of Russia	28

ECONOMICS AND MANAGEMENT

<i>I.Ye. Adaschik.</i> Government Regulation of Producing and Selling Consulting Services	31
<i>M.V. Ananyev.</i> Mergers and Takeovers as a Tool to Increase Company Value	33
<i>A.S. Budagov.</i> Forecasting as Control Function in Managing Innovation Development of a Region	37
<i>Z.V. Vdovenko, A.Yu. Belozersky, D.A. Tyukaev.</i> Application of Systems Approach and Mathematical Methods to Managing Modern Economic Systems	39
<i>A.A. Goldin.</i> Applying Management Consulting in Anti-crisis Policy of Russian Enterprises	42
<i>M.V. Dzyuban.</i> Major Trends in Russian Arms Export under Current Conditions	45
<i>T.G. Klyueva.</i> Forecasting Regional Development Considering Requirements of Sustainable Economy	48
<i>N.A. Kovaleva.</i> Models of Cash Flow Optimization	52
<i>O.L. Margania.</i> Principle of Economic Efficiency in Strategic Management of Company Value	54
<i>E.A. Martynova.</i> Research of Efficiency Criteria and Requirements to Complex Development Projects Applying for State Support	58
<i>E.R. Miskhozhev.</i> Classification of Key Competences in the System of Managing Company's Economic Sustainability	60
<i>A.A. Myatiev.</i> Developing Industrial Cooperation at Enterprises of Big and Small Business	64
<i>A.V. Neretin.</i> Outsourcing in International Service Market	68
<i>T.A. Pereverzeva.</i> Role of Feedback in Modelling Informal Adaptive Trade Regulation	70
<i>A.A. Petrov.</i> Types of Corporate Strategies of Business Diversification	75
<i>A.A. Popova.</i> Process Approach as Basis for Optimizing Bookkeeping in Construction Companies	80
<i>R.Ye. Saguindikov.</i> Foreign Economic Activity: System of Concepts, their Essence and Classification	84

ECONOMY AND SOCIAL POLICY

<i>Ye.A. Aksyutik.</i> Main Trends of Socio-Economic Development of Service Sphere in Developing Market	88
<i>N.N. Konstantinova, A.M. Malinin.</i> Social Protection of Children without Parental Care: Terminology Problems	92
<i>O.P. Neretin.</i> Management of Groups Influencing Culture Establishments	95
<i>A.A. Pantelev.</i> Improving Process of Providing State and Municipal Services	98
<i>A.B. Smirnov.</i> Concepts of Studying Social Services Sphere in Russian Federation	101

EDUCATION AND PERSONNEL POLICY

<i>A.V. Antoshkov.</i> Development of Small-Scale Innovation Companies Attached to Institutes of Higher Education as Integral Component of Innovation Development	107
<i>Ye.V. Volostnykh.</i> Fundamentals of Personnel Strategy of Human Resources Development	110
<i>S.I. Obushak.</i> Pedagogic Aspect of Forming Students' Communicative Competence	113
<i>A.A. Tovstogan.</i> Strategic Orientation of Developing Systems of Corporate Distance Learning and their Efficiency Assessment	119

INFORMATION ABOUT AUTHORS AND CONTACT DETAILS	122
--	------------

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

УДК 330

М.Б. Алексеева, А.В. Подъячев

СОХРАНЕНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СТРУКТУРЫ В ПРОЦЕССЕ ВНЕДРЕНИЯ ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА

Рассматриваются актуальные вопросы оценки устойчивости предпринимательской структуры на основе электронного бизнеса. Обосновывается идея о том, что оценку устойчивости современной предпринимательской структуры следует производить на основе многокритериального подхода и сбалансированной системы показателей.

Ключевые слова: *информационная устойчивость; сбалансированная система показателей; инновации; информационные инновации; электронный бизнес.*

We deal with topical issues of assessing sustainability of business structure on the basis of e-business. We prove the idea that sustainability assessment should be made on the basis of a multi-criteria approach and Balanced Scorecard.

Keywords: *information stability; Balanced Scorecard; innovations; information innovations; e-business.*

Стратегия развития современного предпринимательства ориентирована на инновационный путь развития. Инновации, с точки зрения организационной науки [2], связаны с изменением состояния устойчивости системы. Это объясняется тем, что внедрение любого нового структурного элемента (электронного бизнеса) несет за собой изменения в организационную форму, которые могут создать либо положительное, либо отрицательное воздействие на общую устойчивость предпринимательской структуры.

Основным механизмом создания новой организационной формы является конъюгация, которая предполагает соединение свободных систем (разной природы) в единое целое. «Устойчивость целого зависит от наименьших отрицательных сопротивлений всех его частей во всякий момент» [2. С. 146]. Поэтому введение любых элементов инновационных технологий в предпринимательскую структуру должно осуществляться поэтапно и гармонично, не создавая отрицательных воздействий или разрушения организационной формы.

Нововведения, связанные с внедрением электронного бизнеса в предпринимательской структуре, в большинстве своем носят организационный характер. Если рассматривать организационные изменения, направленные на создание элементов электронного бизнеса, как процессные, то можно выделить три этапа, по аналогии с этапами внедрения организационных инноваций [5]:

- разработка – выдвижение инициативы создания электронной альтернативы некоторым или всем элементам предпринимательской структуры, формулирование идеи или проекта возможного решения какой-либо проблемы, которые после проработки могут вылиться в информационно-коммуникационные нововведения;

- внедрение – управленческая или организационная деятельность, целью которой является начало изменений, связанных с созданием электронных форм ведения бизнеса;

- распространение – использование ранее освоенной методики проведения данных изменений в новых условиях или отдельных местах применения.

Для создания модели устойчивого развития предпринимательской структуры на основе электронного бизнеса можно использовать модель инновационного развития предпринимательской структуры. Данная модель представлена в работах В.П. Попкова, М.М. Маркова, Н.М. Олейник, и использует, в свою очередь, модель инновационного развития И.Б. Гуркова [3]. Модель инновационного развития предпринимательской структуры описывает наличие устойчивых связей между элементами, составляющими основу инновационного развития предпринимательской структуры. Интерпретируя описанную в вышеуказанных источниках модель, мы можем предложить модель выхода предпринимательской структуры на новый уровень конкурентоспособности при помощи внедрения

элементов электронного бизнеса с учетом сохранения устойчивого развития.

Из схемы, представленной на рис. 1, следует, что конкурентоспособность предпринимательской структуры определяет уровень ее экономического положения, который, в свою очередь, создается путем выбора того или иного направления развития информационно-коммуникационных технологий, то есть электронного бизнеса. Выбор варианта того или иного вида электронного бизнеса во многом определяет выход на новый уровень конкурентоспособности. В свою очередь, новый уровень конкурентоспособности, основанный на инновационном развитии, позволяет предпринимательской структуре выйти на межрегиональные, а затем и международные рынки. Таким образом, выбор направления электронного бизнеса может иметь многоцелевой и многокритериальный характер.

Следует отметить, что данная модель разработана с учетом практически всех принципов организации предпринимательства на основе ведения электронного бизнеса. Анализируя данную модель, можно утверждать, что выход на новый уровень конкурентоспособности предпринимательской структуры – это начало следующего цикла ее инновационного развития, то есть это непрерывный процесс, который базируется на принципе неограниченности развития инновационного потенциала.

Сохранение устойчивости предпринимательской структуры в процессе внедрения электронного бизнеса во многом зависит от управленческих решений, которые должны приниматься на основе системного анализа внутренних и внешних факторов, а главное, учета их взаимодействия. Менеджеры, дея-

тельность которых связана с внедрением информационных инноваций, обязаны учитывать, что каждое принимаемое ими решение зависит от значительного числа факторов, изменяющихся во времени, то есть имеет многовариантный характер. Следует отметить, что одной из важных задач менеджмента является определение инновационного потенциала предпринимательской структуры в целом. Таким образом, модель сохранения устойчивости развития предпринимательской структуры на основе внедрения элементов инновационных технологий, в том числе и электронного бизнеса, должна учитывать наличие альтернативных решений, то есть необходима многокритериальная модель принятия управленческих решений. В основе такой модели лежит иерархия целей, поставленных в процессе внедрения инноваций.

Теоретические основы инновационного менеджмента еще не сформировались в окончательном варианте, тем не менее, главной его целью становится создание условий для развития рационализаторской и любой другой творческой деятельности в организации, мотивации и стимулирования этих процессов.

Задача лица, принимающего решение, заключается не только в анализе многочисленных внешних факторов влияния, но и учете эмоционально-психологической составляющей, формирующей интеллектуальный потенциал внутренней среды предпринимательской структуры. Важным условием для принятия решений становится поиск оптимального решения на основе выбора варианта сочетания располагаемых организацией ресурсов.

Для описания деятельности менеджера в инновационной среде можно применить объемно-информационную модель деятельности

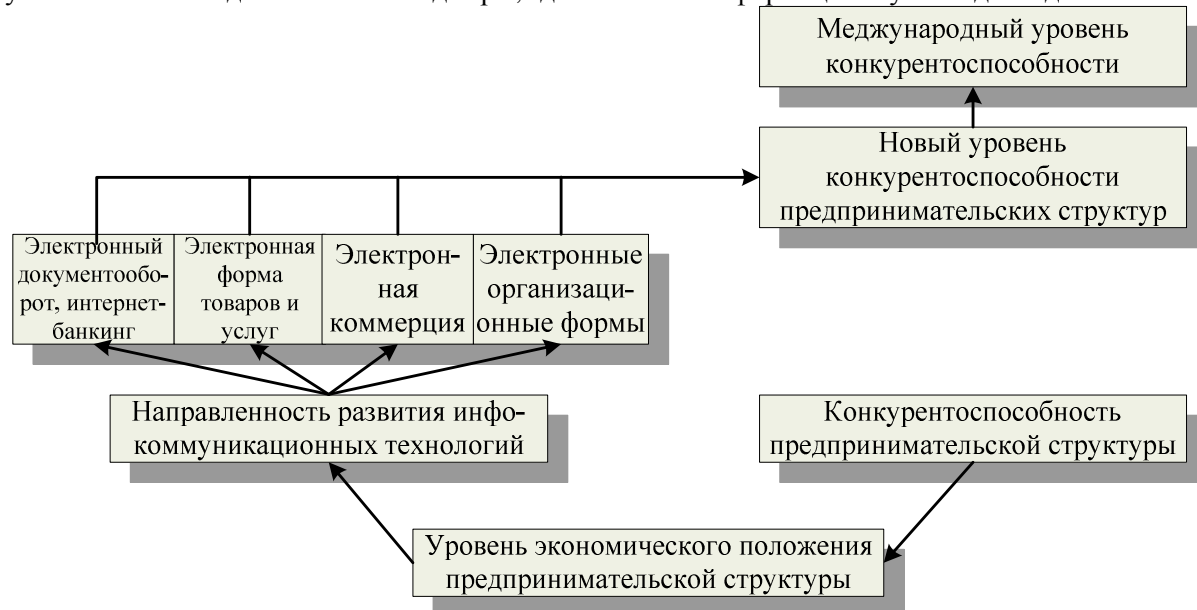


Рис. 1. Модель инновационного развития предпринимательской структуры на основе внедрения электронного бизнеса

лица, принимающего решение (ЛПР) (рис. 2) [1]. Метод разработан на основе нелинейного системного подхода и закона теории систем – закона целостности. Данная модель описывает не только «идеально» устойчивое состояние организационной структуры, но и информационные связи между элементами структуры.

На основе метода информационного моделирования создается динамическая модель деятельности специалиста-менеджера (С), представленная в виде системы векторов, выходящих из одной точки (С). Эта точка представляет собой специфическую точку целевой интеграции, в которой синтезируются межпредметные знания менеджера с учетом требований системного и инновационного мышления, а также ответственности за конечный результат реализации принимаемых решений.

Вектор рассматривается как направление деятельности в пространстве для реализации целевых функций. Деятельность ЛПР представлена в модели как система трех векторов, в качестве которых выступают: функция, структура и коммуникация. Последние, естественно, изменяются во времени.

В модели определены следующие сокращения обобщенных ресурсных объектов: Э – экономические; Ц – целевые; О – организационные; Ч – интеллектуальные, человеческие; Т – технологические; И – информационные; П – продукт деятельности; С – специалист-

менеджер.

Существенным отличием предложенного объемного метода моделирования от существующих линейных методов является то, что деятельность ЛПР описывается динамикой векторов (функции, структуры и коммуникации), направленных в пространстве и изменяющихся во времени (ситуационный аспект). На основе трех векторов, ориентированных в пространстве, образуются плоскости, содержание которых изменяется во времени независимо друг от друга, создавая объемную модель жизненного цикла деятельности лица, принимающего решение. Каждая плоскость имеет предметную ориентацию.

Данная модель, с нашей точки зрения, применима для управления устойчивым развитием предпринимательской структуры на основе ведения электронного бизнеса. Устойчивость в данном случае обеспечивается за счет создания уравновешенных связей между структурными объектами в процессе обмена разными ресурсами.

Первый этап при внедрении электронного бизнеса, как было описано выше, – разработка. Он заключается в выборе стратегии, направленной на внедрение электронных технологий. Управление данным процессом характеризуется плоскостью ЦОПЭ динамической модели. Таким образом, мы начинаем реализацию модели с ресурсно-целевой организации процесса внедрения инновации, оп-

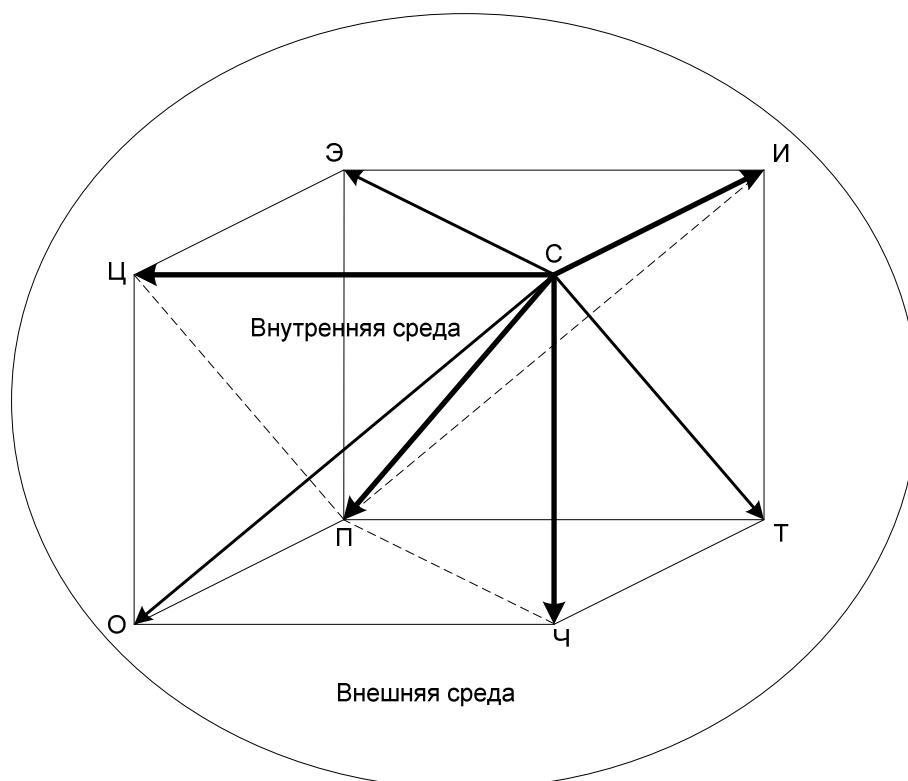


Рис. 2. Объемно-информационная модель деятельности ЛПР

Источник: Алексеева М.Б. Принятие управленческих решений в предпринимательской деятельности на основе системного подхода: монография / М.Б. Алексеева, В.Ф. Богачев. Мурманск: Изд-во МАЭУ, 2008. 172 с.: ил.

ределяем его экономическую эффективность.

Плоскость ИЭПТ определенным образом

характеризует информационно-технологические аспекты деятельности (управление информацией как специфическим ресурсом). Последние могут служить основой для создания необходимых предпосылок к новациям и осуществления управления инновациями в производственных и организационных процессах деятельности предпринимательской структуры. Данная плоскость модели отражает процесс внедрения информационно-коммуникационных технологий.

Плоскость, ограниченная точками ОЧТП, отражает технико-технологические аспекты профессиональных знаний, что соответствует управлению технологией основных производственных процессов предпринимательской структуры. Эта составляющая модели характеризует распространение внедренной информационной технологии, то есть использование ранее освоенной методики проведения изменений во всех, нуждающихся в усовершенствовании, производственных и организационных процессах.

Стоит отметить, что в момент осуществления всех трех этапов организации внедрения информационных инноваций на лицо, принимающее решение, воздействует множество факторов, которые необходимо учитывать. Они так же могут быть описаны данной моделью. Например, необходимо учитывать психолого-мотивационные аспекты инновационной деятельности, в основе которых лежат принципы этики, нравственности, экологии, рефлексии, целеполагания в управлении предпринимательской структурой на всех этапах внедрения информационных технологий. Эти аспекты отражены в модели плоскостью СЦОЧ.

Данная модель показывает идеальное теоретическое обоснование устойчивости организационной структуры в виде куба, который символизирует завершенность, стабильность, прочность и устойчивость к воздействию внешних и внутренних факторов.

Таким образом, мы видим, что сохранение устойчивости развития предпринимательской структуры, используя новые информационные технологии, является сложной задачей, требующей системного подхода и многокритериальной оценки ресурсного потенциала. Именно объемная векторная модель позволяет описать множество нелинейных управленческих процессов в предпринимательской структуре и связей между ними.

Следует отметить, что если любые инновации всегда затрагивают все виды деятельности и вносят в них изменения, то и выбор вида электронного бизнеса, внедряемого в организации, должен осуществляться на основе четко выстроенного приоритета критериев оценки уровня планируемой конкурентоспособности предпринимательской структуры.

В настоящее время внедрение инноваций в фирмах в основном оценивается финансово-стоимостными методами, например, методами оценки окупаемости инвестиций (NPV, IRR, Payback и т.д.) и стоимости владения (TCO), что не совсем приемлемо для внедрения электронного бизнеса. Влияние информационных инноваций на эффективность результатов организации зачастую трудно оценить только в денежном эквиваленте, поскольку информационные процессы являются обеспечивающими. Финансовый эффект от информационных инноваций может быть определен на основе системного анализа, в рамках которого применяются не только экономические параметры, но и учитываются составляющие синергетических эффектов в области инновационной и управленческой деятельности.

Для многокритериальной оценки устойчивости предпринимательской структуры при внедрении электронного бизнеса, на наш взгляд, целесообразно использовать сбалансированную систему показателей (Balanced Scorecard, BSC) [4]. Система BSC базируется на четырех составляющих:

- *Финансовая составляющая.* Финансовые показатели сохранены в BSC, поскольку они оценивают экономические последствия предпринятых действий и являются индикаторами соответствия стратегии предпринимательской структуры, ее осуществления и воплощения общему плану усовершенствования предприятия в целом.

- *Клиентская составляющая.* Данная составляющая включает в себя такие показатели деятельности предпринимательской структуры, как удовлетворение потребностей клиентов, сохранение потребительской базы, привлечение новых клиентов, доходность, а также объем и доля целевого сегмента рынка.

- *Составляющая внутренних бизнес-процессов.* Показатели данного направления сосредоточены на оценке внутренних процессов, от которых в огромной степени зависит удовлетворение потребностей клиентов и достижение финансовых задач компании в целом. К таким показателям можно отнести стоимость, время, количество ошибок, рискованность и т.д. Система BSC, в отличие от традиционных подходов, как правило, формулирует абсолютно новые процессы, с помощью которых компания должна достичь совершенства, решая финансовые задачи и выполняя пожелания потребителей. Так же BSC рассматривает инновационные процессы как неотъемлемую часть внутренних бизнес-процессов.

- *Инновации и развитие.* Эта составляющая заключается в поиске и оценке новых технологий и повышении квалификации персонала.

Основываясь на системе BSC и объемно-информационной модели деятельности лица, принимающего решение, можно разработать

систему критериев оценки устойчивости предпринимательской структуры при выборе направления электронного бизнеса. Модель такой системы представлена в графическом виде на рис. 3. Форма модели в виде объемного ромба выбрана нами не случайно, так как этот графический символ обозначает сугубо автономную фигуру, обеспечивающую свойства адаптивности за счет возможности изменения параметров своих основных элементов. При некоторой комбинации данная фигура может преобразовываться в куб, в качестве символа «идеальной» устойчивости. С информационной точки зрения, ромб, как графический символ, означает персонализацию власти, которую представляет лицо, принимающее решение (ЛПР).

Из представленной на рис. 3 модели следует, что менеджер при внедрении того или иного элемента электронного бизнеса должен оценивать устойчивость предпринимательской структуры по четырем направлениям. Данные направления оценки устойчивости соответствуют составляющим сбалансированной системы показателей, которые могут быть представлены в виде базовых критериев оценки устойчивости предпринимательской структуры, внедряющей электронный бизнес.

К первой составляющей системы BSC относятся показатели финансовой устойчивости предпринимательской структуры. Коэффициент финансовой устойчивости носит интегральный характер и включает в себя коэффициент обеспечения оборотных активов собственными средствами, коэффициент соб-

ственности, коэффициент функционирующего капитала и т.д.

К клиентской составляющей, на наш взгляд, можно отнести экономические и маркетинговые показатели устойчивости. Коэффициент экономической устойчивости, также как и финансовый, является интегральным и содержит коэффициенты рентабельности совокупного капитала, рентабельности производства, рентабельности продаж. Коэффициент маркетинговой устойчивости характеризуется наличием удовлетворенности/неудовлетворенности в потребности целевого рынка в продукции, работах и услугах, производимых данной предпринимательской структурой при определенном уровне цен и качества.

Оценка устойчивости составляющей бизнес-процессов связана с организационной устойчивостью. Организационная устойчивость характеризует соответствие организационной структуры управления непосредственным условиям производства. При внедрении электронного бизнеса очень важна правильная оценка устойчивости бизнес-процессов, так как именно информационные технологии являются причиной появления новых бизнес-процессов и изменения старых бизнес-процессов предпринимательской структуры. Внедряемые элементы электронного бизнеса так же оказывают сильное воздействие на технологическую устойчивость.

Одним из самых важных критериев для оценки устойчивости при внедрении электронного бизнеса является инновационная со-

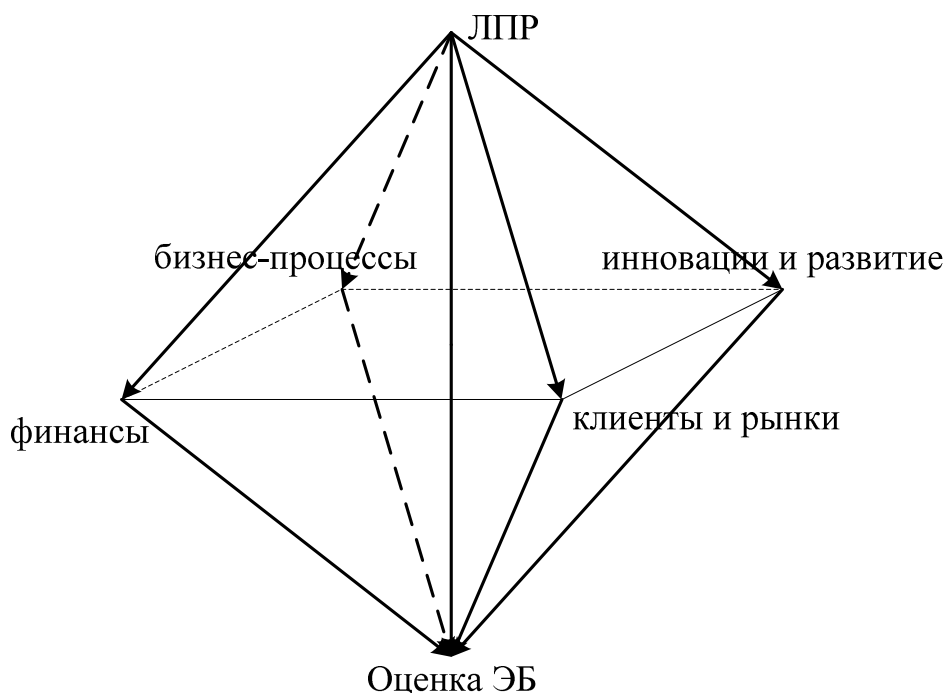


Рис. 3. Система критериев оценки устойчивости предпринимательской структуры составляющая описываемой системы. Важным показателем данной составляющей, на наш

взгляд, является коэффициент информационной устойчивости. Влияние информационных инноваций на эффективность организации зачастую трудно оценить в деньгах, поскольку информационные процессы являются обеспечивающими.

Критерии оценки информационной устойчивости практически можно использовать при оценке информационных систем существующих предпринимательских структур, а также при обосновании выбора альтернатив при внедрении инноваций. Использование анализа информационной устойчивости не отменяет необходимость оценки финансовой и производственной устойчивости, а дополняет их возможностью оценки вложения в развитие информационных систем [7]. Одна из важных характеристик информации – ее ценность, которая является довольно субъективной и носит оценочный характер.

В теории информационных систем принято выделять функцию ценности информации [6] $V(\theta)$, которую мы можем интерпретировать как ценность информационных систем (θ) в предпринимательской структуре. Тогда эффективность информационной системы предпринимательской структуры будет представлять собой ценность информации, производимой информационной системой в единицу времени [7]:

$$E = \frac{\partial V}{\partial t}. \quad (1)$$

Ценность информации, а следовательно, и ее эффективность зависят от многих параметров, формирующихся в процессе управления предпринимательской структурой и взаимодействия ее с внешней средой, то есть от количества информации. Из формулы (1) эффективности информации мы видим, что ее показатель будет положительным при росте ценности информации во времени и отрицательным при ее уменьшении.

Для того чтобы оценить информационную устойчивость предпринимательской структуры, нам необходимо определить критерии оценки. На наш взгляд, таким критерием может быть показатель отклонения эффективности информации от ожидаемой величины. Предлагаем для этих целей ввести коэффициент информационной устойчивости:

$$K_{уинф} = \frac{E_o - d_E}{E_o}, \quad (2)$$

где E_o – ожидаемая эффективность информационной системы предпринимательской структуры;

d_E – отклонение эффективности от ожидаемой величины.

Исходя из формулы (2), коэффициент информационной устойчивости будет равен 1 при максимальной эффективности информации, а при минимальной – 0.

Важной задачей для оценки информаци-

онной устойчивости предпринимательской структуры является определение допустимых границ коэффициента информационной устойчивости. Допустимые границы для подобных коэффициентов в большинстве случаев определяются экспериментальным путем. На наш взгляд, отклонение от оптимального значения эффективности информационной системы в современной предпринимательской структуре не должно превышать 30%, и в таком случае коэффициент информационной устойчивости должен иметь значение больше 0,7. Следует отметить, что такое значение коэффициента информационной устойчивости сохраняет достоверность общей информационной базы.

В заключение следует отметить, что устойчивость предпринимательской структуры при выборе варианта инноваций на основе электронного бизнеса зависит от продуманных и сбалансированных решений, которые не будут создавать революционных (кризисных) ситуаций в организационной структуре. С точки зрения тектологической науки, внедрение любых прогрессивных форм является условием возрастания «жизнеспособности» самой организации во взаимодействии с окружающей средой, но может вызывать определенное внутреннее сопротивление со стороны сформированной организационной формы, то есть регрессию. Поэтому при любых организационных изменениях следует руководствоваться законом наименьших сопротивлений, который утверждает, что максимум относительной устойчивости достигается «равномерным распределением активности-сопротивления между всеми угрожаемыми звеньями целого» [2. С. 155].

ЛИТЕРАТУРА

1. Алексеева М.Б. Принятие управленческих решений в предпринимательской деятельности на основе системного подхода: монография / М.Б. Алексеева, В.Ф. Богачев. Мурманск: Изд-во МАЭУ, 2008. 172 с.: ил.
2. Богданов А.А. Тектология: Всеобщая организационная наука. М.: Финансы, 2003. 493 с.
3. Гурков И.Б. Инновационное развитие и конкурентоспособность. Очерки развития российских предприятий / И.Б. Гурков. М.: ТЕИС, 2003.
4. Каплан Роберт С. Сбалансированная система показателей / Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон. М.: Олимп-Бизнес, 2008. 320 с.
5. Попкова В.П. Принципы и методы создания конкурентоспособных предпринимательских структур на основе нововведений / В.П. Попкова, М.М. Маркова, Н.М. Олейник. СПб.: Астерион, 2009. 168 с.
6. Романов В.П. Интеллектуальные информационные системы в экономике / В.П.

Романов; под ред. д.э.н., проф. Н.П. Тихомирова. М.: Экзамен, 2003. 496 с.

7. Фролов А.П. Информационная устойчивость и инновации на предприятиях / А.П. Фролов // Формирование стратегии иннова-

ционного развития экономических систем: труды конференции; под ред. д-ра экон. наук, проф. В.В. Глухова, д-ра экон. наук, проф. А.В. Бабкина. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2008. С. 382–390.

С.В. Запорожцева

ВЛИЯНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБОРОННОГО КОМПЛЕКСА НА ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ОБСТАНОВКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Проведен анализ влияния военной деятельности на экологическую безопасность России. Приведены оценки воздействия на экологическую обстановку неблагоприятных факторов природного и технического характера, связанных с военной деятельностью, а также реализацией жизненного цикла вооружения и военной техники (испытания, эксплуатация, утилизация). Рассмотрены основные задачи и состав мероприятий превентивного и оперативного характера по обеспечению экологической безопасности деятельности ВС РФ. Показана роль и значение органов экологической безопасности Министерства обороны РФ в обеспечении военного строительства, поддержке жизнедеятельности Вооруженных Сил РФ, их боевой подготовки.

Ключевые слова: экологическая безопасность; природоохранное законодательство; экологическое обеспечение; экологические нормативы; оперативные мероприятия; превентивные мероприятия; экологическая обстановка; экологически опасные ситуации; экологическая паспортизация военных объектов.

We analyze the impact of military activities on the ecological safety of Russia. We assess the environmental impact of negative natural and technical factors connected with military activities as well as with weapon life cycle (trial, operation, utilization). Main aims and preventive and operational activities to ensure the environmental safety of the Armed Forces functioning are considered. We show the role and importance of environmental bodies of the Ministry of Defense in military construction, Russian Armed Forces support and their combat training.

Keywords: environmental security; environmental laws; environmental protection; environmental regulations; operational activities; preventive measures; environmental situation; environmental hazards; environmental certification of military premises.

Под безопасностью, как известно, понимается состояние защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз.

Экологическая безопасность является компонентом национальной безопасности России. Это обусловлено тем, что ущерб для России по экологически вредному воздействию уже сейчас составляет миллиарды рублей и продолжает расти. Именно поэтому экологическая безопасность является необходимым условием устойчивого развития России и повышения качества жизни.

Экологическая безопасность Вооруженных Сил РФ – состояние защищенности личного состава, лиц гражданского персонала, населения военных объектов, окружающей их природной среды от негативного воздействия военной деятельности, чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, их последствий в мирное и военное время.

Экологическая безопасность ВС РФ занимает особое место в системе экологической безопасности государства. Это обусловлено:

- необходимостью выполнения войсками (силами) в мирное и военное время задач в

условиях вредных воздействий факторов природного и техногенного характера на личный состав, гражданский персонал и население военных объектов;

- экологически вредным воздействием факторов военной деятельности и окружающей среды на здоровье и боеспособность личного состава, боеготовность вооружения и военной техники в ходе повседневной и боевой деятельности;

- участием ВС РФ в программах уничтожения ядерного, химического и обычного оружия и повышением значимости их социально-экологических аспектов;

- ужесточением требований международных, федеральных, региональных и местных природоохранных законодательных и нормативных правовых актов.

Необходимо особо отметить, что ВС РФ являются одним из крупнейших пользователей природных ресурсов страны. За Министерством обороны закреплено 12,3 млн. га земли, в том числе 5,1 млн. га лесов, на которых расположены военные гарнизоны, полигоны, аэродромы, охранные зоны особо важных объектов, военные лесхозы, совхозы и

подсобные хозяйства. В структуре Министерства обороны насчитывается свыше 1200 крупных объектов, которые имеют автономные системы жизнеобеспечения. Различными объектами ВС РФ ежегодно потребляется около 26 млрд. куб.м пресной воды, при этом сброс сточных вод составляет 22 млрд. куб.м. На долю ВС РФ приходится 0,8% вредных выбросов в России [5].

Тяжелая боевая техника разрушает почвенный покров и загрязняет атмосферу отработанными газами. Так, например, при прохождении колонны из 10 гусеничных машин по полю протяженностью 1 км происходит потрава примерно 4 тыс. м² земли. Военные самолеты сжигают огромное количество кислорода (каждый трансконтинентальный полет самолета забирает из атмосферы 50 т кислорода), а высотные сверхзвуковые перехватчики, летающие на высотах 20–30 км (в слое с максимальной концентрацией озона), разрушают озоновый слой [5].

В настоящее время перед Вооруженными Силами РФ особо остро стоит задача ликвидации и утилизации большого количества ядерного и химического оружия, вооружения и военной техники, осуществляемых согласно международным договорам и соглашениям.

Экологическая безопасность деятельности ВС РФ реализуется путем экологического обеспечения – комплекса мероприятий, осуществляемых в целях сохранения и восстановления в ходе повседневной деятельности и боевой подготовки войск (сил) окружающей среды, а также снижения воздействия экологически неблагоприятных факторов на личный состав и объекты военной и социальной инфраструктур.

Экологическое обеспечение является одной из функций Министерства обороны Российской Федерации. Под обеспечением экологической безопасности войск (сил) понимается процесс, объединяющий комплекс мер правового, нормативного, организационно-технического, социально-экономического, воспитательного и иного характера, проводимых в ВС РФ в мирное и военное время для защиты жизненно важных интересов личного состава и населения, а также сохранения и восстановления окружающей среды, рационального использования и воспроизводства природных ресурсов, предотвращения (минимизации) негативного воздействия военной деятельности на окружающую среду и ликвидации негативных последствий этой деятельности на территориях (акваториях) военных объектов.

Основной целью обеспечения экологической безопасности деятельности ВС РФ является реализация государственной экологической политики в военной области, обеспечивающей эффективное решение задач вооруженными силами при минимальном уровне

воздействия на окружающую среду.

Для организации, координации и непосредственного руководства обеспечением экологической безопасности войск (сил) создана Экологическая служба ВС РФ. Ее организационное построение соответствует структуре ВС РФ и включает федеральный уровень (Минобороны РФ), региональный (военные округа и флоты), территориальный (объединения и соединения), местные уровни (гарнизоны, военные объекты).

Система обеспечения экологической безопасности деятельности войск включает мероприятия превентивного и оперативного характера. Превентивные (предупреждающие) мероприятия обеспечивают достижение требуемого уровня экологической безопасности и исключение вредных экологических последствий деятельности войск. Оперативные мероприятия служат для поддержания режима экологической безопасности с учетом экологических нормативов, нормализации экологической обстановки, ликвидации экологических последствий происшествий с военной техникой.

В качестве основных оперативных мероприятий обеспечения экологической безопасности следует выделить:

- выявление и оценку экологической обстановки с использованием технических средств экологической безопасности и мониторинга;
- экологический контроль, экологическую разведку и паспортизацию в местах размещения военных объектов;
- своевременное оповещение штабов войск о неблагоприятных экологических факторах.

Одной из основных задач обеспечения экологической безопасности при повседневной деятельности войск является защита окружающей среды от неблагоприятных экологических факторов, возникающих в процессе военной деятельности.

Другой, не менее важной задачей является защита личного состава, населения, вооружения и военной техники от негативного воздействия природных объектов, естественные свойства которых изменены путем физического, химического или биологического загрязнения в результате хозяйственной, военной и иных видов деятельности. Загрязнение природной среды может происходить как при штатном (нормальном) функционировании объектов различного назначения, так и при возникновении техногенных аварий, катастроф, природных явлений и стихийных бедствий, а также в результате преднамеренного воздействия на окружающую среду.

Военная деятельность относится к экологически опасным видам деятельности человека. В ВС РФ имеется большое число потенциально опасных в экологическом отношении

военных объектов, таких как ядерные энергетические установки, ядерные исследовательские реакторы, хранилища жидких и твердых радиоактивных отходов, хранилища отработанного ядерного топлива, склады боеприпасов, вооружения, военной техники, горюче-смазочных материалов, компонентов ракетного топлива, боевых химических веществ. На этих объектах могут происходить аварии и катастрофы, приводящие к чрезвычайным ситуациям и загрязнению окружающей среды (атмосферного воздуха, почвы, поверхностных и подземных вод, растительного и животного мира).

Вредное воздействие на окружающую среду оказывают не только экологически опасные военные объекты, но и другие объекты, на которых проходит жизненный цикл вооружения и военной техники (проектируется, производится, поставляется, эксплуатируется, хранится, утилизируется), проводится боевая подготовка войск, протекает жизнь и быт личного состава воинских частей и подразделений. Обоснованность решений командира по обеспечению эффективной управленческой деятельности и требуемых функциональных качеств военнослужащих во многом определяется экологической обстановкой в районе дислокации войск.

Экологическая обстановка – это состояние экологической системы в определенный момент или интервал времени, характеризующее совокупностью процессов и явлений природного и антропогенного характера, воздействующих на компоненты окружающей среды. Неблагополучная экологическая обстановка – это состояние окружающей среды в районах деятельности войск, характеризующее совокупностью неблагоприятных экологических факторов, приводящих к снижению боеготовности и боеспособности войск, а также к ухудшению здоровья населения.

Экологически опасные ситуации возникают также при авариях и катастрофах на промышленных и других объектах. Формирующиеся в этих случаях поражающие факторы неизбежно вызывают негативные изменения в окружающей среде и серьезные экологические последствия.

Указанные обстоятельства свидетельствуют о высокой значимости на современном этапе экологической безопасности как элемента национальной безопасности и обязывают к разработке и принятию во всех структурах государства, в том числе в Вооруженных Силах, адекватных мер по ее обеспечению.

Анализ и осмысление объективных причин ухудшения состояния окружающей природной среды и глобального экологического кризиса, с которым, по мнению ряда ученых, столкнулась современная цивилизация, сегодня становятся первоочередными задачами,

определяющими пути нашего дальнейшего развития.

Неблагополучная экологическая обстановка, обусловленная деятельностью ВС РФ, усиление внимания международных экологических организаций к вопросам экологической безопасности на военных объектах, большие экономические потери Министерства обороны, обусловленные штрафными санкциями органов экологического надзора, предопределяют необходимость комплексного, системного решения задач обеспечения экологической безопасности вооружения и военной техники на всех этапах их жизненного цикла.

Около 70% объектов ВС РФ находятся в районах городов и крупных промышленных центров с острой экологической ситуацией, а более 150 воинских гарнизонов расположены в зонах с 5–10-кратным превышением норм по трем и более экотоксикантам. В этих условиях воздействие экологически неблагоприятных факторов способно снизить боевые возможности воинских частей и подразделений на 10–15% [6].

В связи с этим, в настоящее время в Минобороны России и в промышленности широким фронтом ведутся научные работы, связанные с экологическим обследованием и паспортизацией военных объектов, разработкой методов и средств обеспечения экологической безопасности вооружения и военной техники, военных объектов, поиском природозащитных методов и средств экологического мониторинга, а также средств очистки и восстановления окружающей среды.

Правовые основы государственной политики в области охраны окружающей среды, обеспечивающей сбалансированное решение социально-экономических задач, сохранение благоприятной окружающей среды, биологического разнообразия и природных ресурсов, закреплены в Федеральном законе № 7-ФЗ «Об охране окружающей среды» от 10.01.2002 г. [1].

На федеральном уровне в области обеспечения экологической безопасности ВС РФ осуществлены такие важные мероприятия, как разработка «Экологической доктрины Российской Федерации» и решения Межведомственной комиссии Совета безопасности РФ по экологической безопасности в Министерстве обороны РФ. Приказом Министра обороны России 2007 года № 340 утверждено Положение об органах экологической безопасности ВС РФ.

Таким образом, в современных условиях эколого-экономические факторы объективно становятся приоритетными, они начинают оказывать существенное влияние на строительство и жизнедеятельность ВС РФ, уровень их боеготовности, качество подготовки личного состава, накопление достаточных

мобилизационных ресурсов. В свете этого определяется одна из главных целей военной экологии – способствовать созданию достаточного военного потенциала России с учетом экономических возможностей и экологических ограничений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон «Об охране окружающей среды» от 10 января 2002 г. № 7-ФЗ // Информ.-правовой портал «Гарант». [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.base.garant.ru/12125350/

2. *Владимиров В.А.* Катастрофы и экология / В.А. Владимиров, В.И. Измалков. М.: ЦСИ ГЗ МЧС России, 2000. 380 с.

3. Военная мысль. 2007. № 9.

4. Военная наука и научная работа в Вооруженных Силах. М.: ВАГШ, 2004.

5. *Зносок Д.* Экологические проблемы военной деятельности в мирное время / Д. Зносок // Сайт «Зеленая энергия – популярно об экологии, химии, технологиях». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://b-energy.ru/biblioteka/ekologiya-konspekt-lekcii/245-ekologicheskie-problemy-voennoideyatelnosti-v-mirnoe-vremya.html> 23.10.2010

6. Экология. Военная экология: учебник для вузов / под общ. ред. В.И. Исакова. Изд. 2-е, перераб. и доп. М.–Смоленск: ИД Камертон – Маджента, 2006. 724 с.

И.В. Кокушкина

РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА РОССИИ

Рассматриваются актуальные проблемы современного экономического развития России (совершенствование инвестиционного климата и повышение общей национальной конкурентоспособности страны) и их региональные аспекты. При этом автор основывается на заключении, что особенности современной национальной экономической и в том числе региональной политики России определяются во многом последствиями развития страны в составе СССР.

Ключевые слова: экономика; национальная экономика; инвестиции; инвестиционный климат; регион; регионализация; конкурентоспособность; экономическая и инвестиционная политика России.

We consider topical problems of modern economic development of Russia (improving investment climate and increasing overall national competitiveness) and their regional aspects. The research is based on the opinion that specific features of modern national economic as well as regional policy are determined in many respects by the consequences of the country development as a part of the USSR.

Keywords: economy; national economy; investment; investment climate; region; regionalization; competitiveness; economic and investment policy of Russia.

За время существования СССР и после его распада у России в XX-м – начале XXI-го века накопился обширный и уникальный опыт в области регионального¹ развития. Россия – 1/7 часть суши – также имеет в настоящее время федеральное устройство² и представляет собой совокупность множества разнообразных по своим характеристикам регионов.

В связи с этим региональная политика³

выступает одной из важнейших составных частей внутренней политики российского государства. Её современные черты определяются во многом последствиями того, что страна большую часть XX-го столетия развивалась в рамках СССР.

Можно выделить следующие характерные региональные особенности развития экономики СССР.

Во-первых, советская хозяйственная система функционировала как централизованно планируемое хозяйство, поэтому кардинальным образом отличалась от той, которая могла бы возникнуть в процессе естественного и постепенного развития экономики страны под действием рыночных механизмов.

Во-вторых, экономическая политика была весьма идеологизированной, поэтому и региональная ее составляющая складывалась в большей степени под действием политических целей и соображений, чем экономических.

¹ В самом широком смысле регион (от лат. *Region* – область) – это «пространственно организованная форма жизнедеятельности населения, включающая сферы проживания, профессионально-трудовой деятельности, управляемая из единого политико-административного центра и объединяемая реальными и многообразными связями (производственно-трудовыми, политическими, социально-экономическими, этническими, культурно-бытовыми) на основе самоуправления и полной реализации своих прав, как субъекта политической жизни» [1. С. 13].

² В настоящее время (на 01.01.2011 г.) РФ включает в себя 83 субъекта федерации, в том числе: 21 республика, 9 краев, 46 областей, 2 города федерального значения (Москва и Санкт-Петербург), одна автономная область и 4 автономных округа [14].

³ Основной целью региональной экономической политики государства является устранение (сведе-

ние к минимуму) различий между отдельными регионами страны в уровнях развития, занятости, доходов населения и условиях предпринимательства, которые создают почву для возникновения различных социальных конфликтов и препятствуют социально-политическому развитию страны в целом [4. С. 479; 15].

В-третьих, пространство страны было структурно организовано по национально-территориальному признаку, что предопределило существенное влияние на экономику регионов национальных культурных и религиозных особенностей, навыков, принципов и правил ведения хозяйства.

Все это привело к тому, что российские регионы существенно различаются по уровню, темпам и качеству экономического развития.

В условиях перехода к рыночной экономике в 1990-е годы российское руководство было вынуждено сконцентрироваться на главной комплексной задаче – создании институциональных основ рыночного хозяйства, обеспечении стабильного экономического роста и национальной безопасности. Вопросы теории и практики регионального развития отошли на второй план. Однако в начале XXI-го века, когда были созданы и начали устойчиво функционировать правовые основы, институты управления и механизмы рыночной экономики, оказалось, что без решения региональных проблем наладить устойчивое функционирование единого экономического пространства страны невозможно. В настоящее время наблюдаются существенные региональные (и даже еще более значительные внутрирегиональные) диспропорции и различия, многие из которых не только не исчезают, но и продолжают усугубляться. Можно констатировать, что даже во втором десятилетии XXI-го века многие регионы России являются дотационными, а у государства нет достаточных финансовых средств на проведение действенной и эффективной региональной политики. Очевидно, что в этих условиях федеральное правительство и субъекты федерации столкнулись с серьезной проблемой – необходимо обеспечить устойчивое экономическое развитие регионов. Для ее решения необходимо использовать (что и происходит в настоящее время) адресное государственное регулирование регионального развития с использованием целевых субсидий, дотаций, гарантий и др.

При этом следует иметь в виду, что рыночные силы будут оказывать определяющее влияние на текущее пространственное распределение имеющихся в распоряжении государства ресурсов. Кроме того, при реализации управленческих функций федерального центра необходимо учитывать региональную специфику, поскольку собственно процесс экономического развития (функционирование хозяйствующих субъектов) происходит на местном уровне. Региональные институты лучше центра могут определить факторы успеха (неуспеха) и уровень риска при реализации конкретных экономических проектов, хотя их оценки не всегда бывают объективными.

Успех в достижении поставленных целей во многом зависит от возможностей привлечения инвестиций, в том числе иностранных.

Инвестиционная привлекательность России в целом и ее отдельных крупных и малых регионов определяется состоянием их *инвестиционного климата*. Если обобщить данные различных исследований [3; 9; 12; 13], то можно сделать следующий вывод: при принятии решения о вложениях капитала в какую-либо страну инвесторы принимают во внимание несколько основных параметров ее политической и экономической систем, которые и характеризуют инвестиционный климат, т.е. совокупность условий инвестирования на макро- и микроуровне. К ним относятся: место и роль данной страны в системе мирового хозяйства; уровень политической стабильности; обеспеченность природными ресурсами; отраслевая структура; характеристика макроэкономической (в том числе торговой и инвестиционной) политики; квалификационная структура рабочей силы; характер государственного правового регулирования экономических отношений; развитость инфраструктуры; жизненный уровень населения; экологическая ситуация и др.

Можно заметить, что перечисленные характеристики инвестиционного климата и конкурентные преимущества страны (КПС) представляют собой пересекающиеся множества. Систему КПС⁴ используют для оценки уровня конкурентоспособности [5. С. 17–19; 6. С. 585–590; 10] страны и развития ее национальной экономики, она выступает фактором обеспечения успеха при выходе страны на мировой товарный рынок и международный рынок капитала.

Конкурентоспособность является в настоящее время одной из важнейших характеристик национальной экономики и ее субъектов (регионов, предприятий и фирм). Она складывается из набора (системы) конкурентных преимуществ (КПС). Сопоставление этих систем, принадлежащих конкурирующим субъектам, позволяет оценить их позицию в определенном сегменте рынка конкретного вида продукции или услуг. Более высокая конкурентоспособность означает, что данный субъект имеет возможность занять более устойчивую и выгодную позицию в рыночной

⁴ В литературе существует несколько взаимодополняющих определений конкурентных преимуществ. Например, «конкурентные преимущества – факторы, определяющие превосходство над конкурентами, измеряемые экономическими показателями» [7].

С позиции маркетинга «конкурентное преимущество – это выгодная для Вас или Вашего предложения разница в сознании клиента между Вами (Вашим предложением) и Вашими конкурентами (предложениями Ваших конкурентов)» [2].

среде.

До середины XX-го века конкурентоспособность стран и регионов обеспечивалась на основе сравнительных преимуществ, к которым традиционно относят: наличие природных ресурсов, дешевизну рабочей силы и выгодное географическое положение. К концу XX-го века в условиях высокой конкуренции начинается активное использование динамических конкурентных преимуществ, к которым относятся информация, технологии, инвестиции, развитая инфраструктура и современная бизнес-среда. Кроме этого происходит переоценка значимости вышеуказанных сравнительных преимуществ.

Современная конкурентная стратегия, позволяющая усилить КПС, предполагает превентивное или весьма быстрое реагирование на возникновение различных прогрессивных технологических, структурных или иных изменений. Поэтому необходимо искать инструменты, позволяющие гибко реагировать и адаптироваться к изменяющимся условиям. Одним из таких инструментов являются инвестиции. Создание, поддержание, а также непрерывное совершенствование инструментов, повышающих КПС, предполагает вложение как в основные фонды, так и в развитие других ресурсов, инфраструктуру. Таким образом, инвестиции выступают как динамическое преимущество (так как могут принимать разные материальные и невещественные формы – оборудование, денежные средства, ноу-хау и технологии. Эксперты Всемирного экономического форума (*World Economic Forum – WEF*) считают, что инвестиции в новые технологии являются одним из ключевых факторов современной конкурентоспособности [11; 12].

Анализ инвестиционной политики наиболее успешных стран позволяет сделать заключение, что меры, направленные на обеспечение повышения национальной конкурентоспособности и привлечение инвестиций из-за рубежа, должны осуществляться комплексно в рамках общей системы государственного регулирования экономики и на основе соответствующих целевых программ. Только в этом случае возможно достижение важнейших взаимосвязанных народнохозяйственных целей: повышения конкурентоспособности страны в мировой экономической системе и на международном рынке инвестиционных ресурсов, а также поддержания необходимых темпов экономического роста и обеспечения на этой основе экономической безопасности государства. При этом следует отметить, что государственное регулирование – это фактор, который, будучи добавлен к конкурентным преимуществам страны, может обеспечить формирование ее положительного инвестиционного имиджа.

Можно выделить главную проблему

формирования российской инвестиционной политики, направленной на повышение конкурентоспособности страны.

Это – отсутствие:

- концептуальных документов, определяющих взаимосвязанные стратегии государства в обеих сферах;
- механизмов реализации даже существующих правовых норм по стимулированию конкурентоспособности;
- связи между политикой по привлечению инвестиций (в том числе иностранных), программами повышения конкурентоспособности (страновой, отраслевой) и внутриэкономической стратегии развития;
- устойчивой и целесообразной региональной федеральной политики, позволяющей сбалансировать интересы государства и регионов;
- эффективных экономических взаимосвязей между регионами.

Необходимо, чтобы все эти сферы внутренней государственной экономической политики формировались на основе единого стратегического подхода и тесной координации действий всех структур, участвующих в их реализации. Однако даже в начале XXI в. они не рассматриваются в совокупности, а обозначены как отдельные направления различных государственных институтов.

Очевидно, что конкурентоспособность такой неоднородной страны, как Россия, зависит от успешного развития ее регионов и состояния их инвестиционного климата. Однако следует признать, что инвестиционная привлекательность российских регионов весьма неоднородна. Поэтому «львиная» доля инвестиций идет в несколько регионов, расположенных, в основном, в двух федеральных округах – Центральном и Северо-Западном [8].

Вышеизложенное позволяет выделить следующие направления региональной политики России, которые выступают приоритетными одновременно в аспекте совершенствования инвестиционного климата и повышения национальной конкурентоспособности.

1. Создание системы взаимоувязанных концептуальных документов федерального и местного уровня для обеспечения долгосрочного развития регионов.

2. Формирование региональных отраслевых стратегий, направленных на выявление «локомотивов» развития.

3. Выравнивание социально-экономических характеристик регионов.

4. Формирование устойчивой и взаимовыгодной системы межрегиональных экономических связей.

Подводя итог, следует еще раз подчеркнуть, что для федеративного государства, каким является Россия, любые социально-экономические изменения на региональном

уровне будут влиять на общий уровень экономического развития страны, и, наоборот, любая деятельность государства (принятие законов, бюджетная, социальная политика и др.) обязательно отражается на социально-экономической ситуации каждого региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бутов В.И.* Основы региональной экономики / В.И. Бутов, В.Г. Игнатов, Н.П. Кетова. М.: Март, 2001.

2. *Вакуров А.* Конкурентные преимущества: гипноз верзус правда? / А. Вакуров // Сайт Александра Вакурова. [Электронный ресурс]. Режим доступа:

http://vakurov.ru/site/index.php?option=com_content&task=view&id=113&Itemid=51.

3. Обзор условий ведения бизнеса в мире / World Business Environment Surwey 2001–2010. Данные по развивающимся рынкам // Официальный сайт The Heritage Foundation (Фонд наследия). [Электронный ресурс]. Режим доступа:

<http://www.heritage.org/news/2000-2010/nr110100indexoverview>.

4. *Пасс К.* Словарь по экономике / К. Пасс, Б. Лоуз, Л. Дэвис; пер. с англ.; под ред. П.А. Ватника. СПб., 1998.

5. *Пискулов М.* Прямые иностранные инвестиции как фактор конкурентоспособности и интересы России / М. Пискулов // Инвестиции в Россию. 2002. № 10. С. 17–19.

6. *Портер М.* Международная конкуренция / М. Портер. М., 2000.

7. *Райзберг Б.А.* Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. М.: ИНФРА-М, 2007.

8. *Соколин В.А.* Российский статистический ежегодник. 2006–2010 / В.А. Соколин и др. // Сайт Инф.-изд. центра «Статистика России». [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.infostat.ru.

9. *Фишер П.* Прямые иностранные инвестиции для России. Стратегия возрождения промышленности / П. Фишер. М., 1999.

10. *Швандер К.В.* Исторический аспект развития концепции международной конкурентоспособности / К.В. Швандер. М., 2005.

11. Competing through Innovation and Learning: Industrial Development Report. 2002/2003 / UNIDO. Vienna, 2003.

12. The Global Competitiveness Report: 2001–2002–2009–2011 // Официальный сайт Мирового Экономического Форума (World Economic Forum). [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.weforum.org/reports-reports?fq=report%5Ereport_type%3A%22Competitiveness%22, Табл. 4. Global Competitiveness Index 2010–2011 rankings and 2009–2010 comparisons.

13. World Investment Reports 2000–2010 // Официальный сайт UNCTAD (United Nations Conference on trade and development). [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.unctad.org/wir.

14. Официальный сайт Правительства РФ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.gov.ru

15. Официальный сайт Организации по экономическому сотрудничеству и развитию (Organization for Economic Co-operation and Development). [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.oecd.org

С.Л. Левин

РОЛЬ РЫНКА ЗЕРНА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

Рассматриваются наиболее актуальные проблемы обеспечения продовольственной безопасности в рамках системы экономической безопасности страны, а также особенности функционирования и возможности оптимизации межотраслевых экономических отношений современного зернового хозяйства; сформулированы предложения по созданию механизма регулирования рынка зерна в России.

Ключевые слова: *экономическая безопасность; продовольственная безопасность; рынок зерна; регулирование зернового рынка; зерновое хозяйство; продовольственное обеспечение; развитие агропромышленного комплекса России.*

We consider most topical problems of securing national food supply safety as well as specific features of interindustrial economic relations in grain growing and possibilities to optimize them. We offer ways to regulate grain market in Russia.

Keywords: *economic security; food supply safety; grain market; grain market regulation; grain growing; food supply; development of agricultural complex in Russia.*

Производству зерна экономически присущ многофункциональный характер, а зерновое хозяйство во многом определяет жизненный уровень населения и продовольственную безопасность страны. Однако в рыночных условиях хозяйствования стихийность и технологическая отсталость, а в отдельные годы и убыточность зерновой отрасли, а также недостаток инвестиций препятствуют ее нормальному развитию. На наш взгляд, при рассмотрении проблем продовольственной безопасности целесообразно придерживаться предложенной структуры экономической безопасности, которая включает три важнейших элемента. Во-первых, экономическая независимость означает возможность контроля за национальными ресурсами, достижение такого уровня производства, эффективности и качества продукции, который обеспечивает ее конкурентоспособность и позволяет на равных участвовать в мировой торговле, кооперационных связях и обмене научно-техническими достижениями. Во-вторых, стабильность и устойчивость национальной экономики, предполагающие защиту собственности во всех ее формах, создание надежных условий и гарантий для предпринимательской активности, сдерживание факторов, способных дестабилизировать ситуацию (борьба с криминальными структурами в экономике, недопущение серьезных разрывов в распределении доходов, грозящих вызвать социальные потрясения). В-третьих, способность к саморазвитию и прогрессу, что особенно важно в современном, динамично развивающемся мире [2. С. 175–180].

Необходимо отметить, что продоволь-

ственная безопасность является составной частью экономической безопасности. В современных условиях категорию «продовольственная безопасность» следует рассматривать как совокупность социально-экономических отношений, возникающих по поводу обеспечения населения продуктами питания, соответствующими нормативам по качеству и количеству на основе инновационного развития воспроизводственных процессов в сельском хозяйстве и обеспечения экономической безопасности агропродовольственной сферы.

Исследования показали, что функции государства при обеспечении продовольственной безопасности должны сводиться к регулированию процессов продовольственного обеспечения, в том числе созданию условий для развития рыночного механизма хозяйствования, контролю за использованием ресурсов в сельском хозяйстве, поддержке и защите экономических интересов сельских производителей; противодействию «теневой» экономике, экономической преступности и коррупции в агропродовольственной сфере, созданию запасов продовольствия на случай чрезвычайных ситуаций [1. С. 45–47].

Кроме того, следует учитывать, что обеспечение продовольственной безопасности состоит не только в регулировании и контроле снабжения населения продовольственными товарами. В сферу обеспечения продовольственной безопасности входит оптимизация соотношения продукции собственного производства и импортной; развитие сети предприятий по переработке сельскохозяйственного сырья и торговле продовольствием; формиро-

вание доступных основной массе населения цен на продовольствие. Следовательно, сфера обеспечения продовольственной безопасности, по существу, охватывает весь агропромышленный комплекс страны. Продовольственные ресурсы формируются в сфере агропромышленного производства, следовательно, агропромышленный комплекс, обеспечивающий продовольствием население, является гарантом социально-экономической стабильности общества, экономической безопасности и политической независимости государства.

Важнейшей структурной частью агропродовольственного рынка является рынок зерна и зернопродуктов. По нашему мнению, под рынком зерна и зернопродуктов следует понимать сложную социально-экономическую систему, включающую совокупность экономических отношений между его субъектами: сельскими товаропроизводителями, предприятиями и организациями по заготовке, хранению, промышленной переработке зерна, а также различные структуры, обслуживающие движение зерна и зернопродуктов по всей цепи от производителей к потребителям, а также населению.

Особенность функционирования современного зернового хозяйства заключается в противоречивости и сложности происходящих явлений в производстве и реализации зерна. При этом из-за несовершенства его инфраструктуры формируются высокие трансакционные издержки. Кроме того, для цен на зерно характерны как относительно прогнозируемые сезонные колебания со сравнительно низким осенним и высоким весенним уровнем цен, так и резкие их скачки, во многом вызванные нестабильностью зернового производства и общей неразвитостью рынка [3. С. 17–18].

Ключевыми факторами стимулирования зернового производства являются высокая ликвидность произведенной продукции и поддержание цен на уровне, обеспечивающем ведение расширенного воспроизводства зерна. Государство активно использует один из возможных способов регулирования зернового рынка – закупочные и товарные зерновые интервенции, которые являются мощным, но в нынешнем виде недостаточно эффективным и высокзатратным инструментом регулирования рынка. Данное обстоятельство требует перехода к комплексной системе регулирования рынка зерна, предусматривающей использование более гибких и оперативных механизмов воздействия на рынок. В связи с этим разработка современного инструментария по развитию рынка зерна и зернопродуктов имеет первостепенное значение. Основой формирования и функционирования рынка зерна и зернопродуктов является зернопродуктовый подкомплекс.

При этом необходимы новые формы организации зернового производства, например, развитие зернопродуктовых кластеров. Использование кластерной политики в зернопродуктовом подкомплексе обеспечит конкурентные позиции региональных рынков зерна и зернопродуктов на федеральном и мировом агропродовольственном рынке. В связи с этим важными являются меры по достижению финансовой и экономической устойчивости зерновых хозяйств за счет льготного приобретения современного оборудования и техники, применения ресурсосберегающих технологий в зерновой отрасли, а также создание условий для эффективного развития мукомольно-крупяной промышленности.

Следует отметить, что наращивание зернового производства будет определяться возможностями сбыта производимой продукции. Поэтому необходимо, чтобы все мероприятия были направлены на расширение рынка сбыта зерна и зернопродуктов. Вместе с тем эффективное зерновое производство и динамичное развитие рынка зерна невозможны без совершенствования нормативно-правовой базы. Так, например, до настоящего времени в ряде законов сохраняются явно устаревшие и неадекватные новым условиям хозяйствования и задачам развития агропродовольственного сектора нормы и положения, ограничивающие инициативу и возможности частных инвестиций в зерновую отрасль [1. С. 45–47]. Кроме того, из-за отсутствия порядка исчисления и уплаты НДС в отношении сельхозпродукции, приобретаемой у плательщиков единого сельскохозяйственного налога, сельхозпроизводители вынуждены реализовывать продукцию на 10% дешевле реальной рыночной цены, так как потребитель не может учесть входящий НДС.

Существующий порядок закупок агропродовольственной продукции для государственных и муниципальных нужд ограничивает возможности сбыта сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия отечественного производства – необходимо законодательно закрепить преимущественное право на такие поставки для отечественных производителей. Очевидно, что требуются более рациональная налоговая политика в отношении инвестиций, полная отмена налогообложения средств, идущих на развитие производства, увеличение производственных мощностей, внедрение новых технологий и создание новых рабочих мест, предоставление налоговых каникул на период плановой окупаемости проекта для вновь создаваемых и производящих капитальную реконструкцию производственных мощностей предприятий.

На наш взгляд, одной из проблем, требующих законодательного разрешения, является оптимизация межотраслевых экономических отношений, которые стимулировали бы рост

темпов расширенного воспроизводства, привлечение инвестиций и внедрение инноваций как в зерновое хозяйство, так и в целом в сельское хозяйство. При этом диспаритет цен между промышленностью и сельским хозяйством имеет объективную экономическую природу: уровень консолидации предприятий различных отраслей, скорость оборота капитала, продолжительность производственного цикла. Поэтому меры по смягчению его влияния являются одной из основных задач государства, однако современная политика в этом отношении носит характер единовременных акций. В то же время многие диспропорции закладываются собственно государственными решениями через систему льгот отраслям, производящим ресурсы для села (например, цена на газ для производства минеральных удобрений, отнесение зерна ко 2-му тарифному классу при железнодорожных перевозках).

Безусловно, для создания механизма регулирования, который бы позволил при нарушении паритета цен на промышленную продукцию, услуги естественных монополий и сельскохозяйственную продукцию автоматически включать механизмы компенсации, субсидирования, ограничения, необходимо разработать Федеральный закон «О регулировании межотраслевых пропорций в АПК». При этом крайне важны разработка и принятие закона «Об общих товарных зерновых складах» как основы формирования стройной системы их функционирования, позволяющей обеспечивать качественное хранение зерновых товаров, создавать предпосылки для использования складских свидетельств на зерно, снижать риски и расширять доступ участников рынка к кредитным ресурсам, способствующей созданию благоприятного инвестиционного климата, что приведет в конечном

итоге к росту капитализации организаций.

Наряду с этим, на наш взгляд, принимаемые государством разрозненные правовые, экономические и организационные меры поддержки производства зерна и регулирования рынка из-за отсутствия национальной концепции зерновой политики не дают пока сколько-нибудь значимых положительных результатов. Этому также мешает слабая исполнительская дисциплина выполнения нормативно-правовых актов и принимаемых решений как на федеральном и региональном уровнях, так и на уровне отдельных объединений и зернопроизводящих хозяйств. Большинство причин тяжелого экономического положения зерновой отрасли и функционирования зернового рынка можно свести к одной – отсутствию эффективного регулирования, игнорированию государством той особой роли зерна, которая ему принадлежит в обеспечении повышения жизненного уровня населения и продовольственной безопасности России.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гаврилкова Н.Ю.* Обоснование резервов повышения эффективности производства и реализации зерна с использованием инструментальных средств / Н.Ю. Гаврилкова. Красноярск: Изд-во КрасГАУ, 2008.

2. *Калягина Л.В.* Факторы устойчивого развития агроэкономической системы / Л.В. Калягина // Вестник Сиб. гос. аэрокосмич. ун-та им. акад. М.Ф. Решетнева. 2009. № 1. Ч. 2.

3. *Пыжикова Н.И.* Повышение эффективности мер государственной поддержки АПК в современных условиях / Н.И. Пыжикова // Московский. гос. агроинженер. ун-т им. В.П. Горячкина. 2009. Вып. 8/2. С. 17–18.

А.С. Харланов

РОССИЯ – ГЕОЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЫЗОВ: ПАУЗА ИЛИ ПЕРЕЗАГРУЗКА

Рассматриваются внутренние и внешние проблемы национальной безопасности, связанные с геоэкономическим и геополитическим положением России в современном мире. Анализируются приоритеты внутренней и внешней политики нашего государства в условиях глобализации.

Ключевые слова: *Россия; история российской государственности; геополитическое положение России; вызовы глобализации; внешняя и внутренняя политика; национальная безопасность; геоэкономические интересы.*

We consider internal and external problems of national security connected with geoeconomic and geopolitical position of Russia in the modern world. Priorities of foreign and internal policy of the country under globalization are analyzed.

Keywords: *Russia; history of Russian State system; geopolitical position of Russia; challenges of globalization; foreign and internal policy; national security; geoeconomic interests.*

Современное геополитическое пространство завоёвывалось Россией в ходе длительной и сложной истории жизни и борьбы всего народа, умом и волей её лидеров и ценой неисчислимых жертв. С 1055 по 1462 год история знает 245 нашествий на Русь, а так же внешних столкновений. Из 537-ми лет, прошедших со времён Куликовской битвы до момента окончания Первой мировой войны, Россия провела в сражениях и битвах 334 года. Многие миллионы жизней наших граждан унесли революция, Гражданская война и обе мировые войны. Также известно, что с X по XIX век из 170 лет войн более 150 лет Россия вела войны на собственной территории, однако чаще всего русская армия наносила превентивные удары и вела наступательные войны в составе коалиций государств или защищая интересы союзников. Только Россия выстояла и победила в двух Отечественных войнах мирового масштаба [1].

При этом стоит особо отметить, что история государства Российского свидетельствует, что подавляющее число войн против него приходилось на период становления государственности, неустойчивости международного положения и «смутных времён», созданных не без помощи извне.

Начиная с 1917 года, политическая история планеты была сориентирована и привязана к социальным процессам, происходящим в советской России. Создание принципиально новой общественной системы радикально повлияло на характер политических отношений во всём мире. О чистоте международных отношений в тот период говорить не приходится. Многие государства самым активным образом вмешивались в дела России во время

гражданской войны. Некоторые государства до сих пор, забыв свои долги перед Россией, требуют с неё свои барыши, а другие развиваются за счёт российского золота (в их числе США, Китай и Япония).

Радикальные изменения после распада СССР резко обострили проблему уникального геополитического положения для реализации государственных интересов России по всему спектру жизненно важных задач. Последствия экономического кризиса и социальной нестабильности до сих пор не преодолены, что стимулирует попытки других государств так влиять на развитие событий в России, чтобы использовать складывающуюся в нашей стране ситуацию для решения своих задач (например, организация разнообразных «маршей несогласных» и пр., которые народ не поддерживает, попытки влиять на взаимоотношения с Украиной и Белоруссией и мн. др.).

Как известно, геополитические интересы страны формируют её геоэкономическую стратегию и концепцию национальной безопасности, формируют и её военную политику, конечно, с учётом существующих внешних и внутренних опасностей и угроз, которые всё более усиливаются и множатся в современном мире. Понять и оценить их, правильно классифицировать и выработать стратегию их преодоления – задача политического руководства страны. В соответствии с этим и создаётся необходимый военно-силовой инструмент, способный эффективно обеспечить собственную национальную безопасность страны и её союзников. В связи с этим интересно отметить, что «<...> Москва объявила о своих планах по вхождению в пятерку луч-

ших армий мира. Амбициозный план требует от России замены 70% военного оборудования на более современное к 2020 году. Столь оптимистичные данные – не придумка, ведь Кремль называл именно такие цифры в нескольких заявлениях в прошлом» [6]. Но сегодня еще остается долгий путь «<...> до появления профессиональной армии с современным разведывательным оборудованием, системами командования, контроля и связи <...> Данные цели могут быть тяжело достижимыми в связи с армейской бюрократией советского стиля, которая погрязла в коррупции и сильно сопротивляется реформе. Как было отмечено участниками недавней встречи Фонда Jamestown, посвященной российской армии, Китай и его растущий военный потенциал беспокоят Россию ничуть не меньше, чем НАТО» [6].

Стоит задуматься о том, что русский народ – это самый «государственный» народ, способный объединить вокруг себя другие народы в державном строительстве, что подтверждено многовековой историей. Потому и уничтожению России как государства подчинена сегодня вся мощь Запада, включая военный потенциал США и других стран НАТО. Этим целям отвечает создание и расширение конфликтообразующих зон вблизи границ России, особенно южных.

Динамизм политических процессов в ближнем зарубежье затрудняет не только адаптацию России к новым геополитическим и геоэкономическим реалиям, но и создает прямую угрозу для её выживания.

«Нынешняя военная доктрина предполагает, что военные конфликты будут происходить в "ближайших регионах", где Кремль считает, что имеет "особенную сферу влияния". Москва уверяет, что Россия имеет право вступить в вооруженные конфликты у своих границ или "при существующей угрозе гражданам страны". К слову, в последнем докладе российского совета безопасности, президент Дмитрий Медведев предположил, что будущие вооруженные конфликты могут происходить из-за энергоресурсов, и подчеркнул необходимость модернизации вооруженных сил» [6].

Сегодня можно выделить три условных рубежа, блокирующих реализацию геополитического и геоэкономического потенциалов России.

Первый – это «противостояние империи» политических сил (не народа) в некоторых бывших советских республиках. Их действия направлены на строительство своей независимости на принципах дистанцирования от России, опираясь на спонсорство Запада и, прежде всего, США. Второй рубеж образуют бывшие страны социалистического сотрудничества, сделавшие русофобию принципом своих отношений с Россией. Русофобия в обоих

случаях выступает как плата за сохранение власти и повод заручиться покровительством более могущественных государств – США, Великобритании, Франции, Германии и т.д. Вступление бывших социалистических стран в НАТО есть добровольная сдача самого важного атрибута независимости – обороны и безопасности и подчинение могущественному военному блоку. Третий рубеж образуют бывшие традиционные противники СССР, перенёвшие претензии к нему на сегодняшнюю Россию. Следуя традиционной логике конкурентной борьбы времён «холодной войны», они объективно не заинтересованы в могуществе России [2]. Это отчётливо проявляется в возросшем уровне активности шпионской деятельности на территории России, в скрытом соперничестве между ведущими государствами мира за влияние на Россию. Это особенно проявляется в соперничестве США и Китая. Возникает вопрос: кто нам ближе и кто больший партнёр?

Китай – наш официальный друг, но не просто складывается ситуация в сфере экономического и энергетического сотрудничества. Также не может быть полного доверия и в военной сфере. И главное, что граждане КНР в подавляющем большинстве воспитываются и воспитывались с советских времён в полном убеждении, что Россия остаётся «территориальным должником» Поднебесной.

В отношении США ещё больше вопросов, ведь после такой разрекламированной «перезагрузки» отношений и ратификации договора по СНВ-3 США «вдруг» стали поддерживать претензии Японии на Курильские острова. Может Курилы нужны самим США для размещения элементов глобальной ПРО или возникло желание нарушить нашу территориальную целостность?

Если Россия будет продолжать и далее пассивно наблюдать за развитием событий, то, согласно геоэкономическим законам и геополитическому раскладу сегодняшнего мирового устройства, может оказаться на мировой арене в качестве:

- «буфера» между соперничающими военно-политическими силами или союзниками каких-либо мировых и региональных сил;

- пространства сведения счетов между враждующими группировками, постоянно дислоцирующимися за её пределами, а на время «разборок» устремляющихся на территорию России;

- резерва для пополнения материальных, интеллектуальных и военных ресурсов соперничающих сторон, которые по своему развитию и активности в международной жизни вырвались далеко вперед.

Необходимо задуматься о «плодах» цивилизации глобального развития, которые через механизмы глобализации облегчают «золотому миллиарду» доступ к природным ре-

сурсам и позволяют более свободно управлять мировыми процессами.

Пока Россия будет возглавлять мировые списки по абортам (1-е место, на 1000 человек 58 аборт, 2-е – у Вьетнама – 38 аборт), по суициду (2-е место после Литвы), по наркозависимости (3-е место после Афганистана и Ирана), бесконтрольно относиться к повальному пьянству населения (4-е место в мире) у нашей нации не будет никаких шансов [4].

Советский народ, мифологизированный и уничтоженный территориальным и политическим разделением некогда великой страны, всегда готов был терпеть голод, разруху, жить в бараках и умирать за Отечество. Но при этом осознавал себя самодостаточным, великим и востребованным, гордящимся своей страной, и был готов к любым лишениям, не признавал национализма и являлся глубоко интернациональным. Именно он передал современной России в наследство чувство патриотизма, защищённости и нужности. Народы, не имеющие этого чувства, неминуемо деградируют и исторически теряются на фоне остальных наций.

Безусловно, клановость современного российского общества мешает решению многих социально-экономических и политических проблем, так как при таком социальном расслоении трудно найти пути запуска реальных механизмов рыночной экономики, возрождения и укрепления структур малого и среднего бизнеса.

Естественно, имея экспортно-ориентированную сырьевую экономику, мы не можем хотя бы косвенно не «болеть» за рост цен на углеводороды, которые будут расти из-за локальных войн главного сырьевого региона Земли. Конечно, имея бездефицитный бюджет России только при 109 долларах США за баррель нефти и всё более возрастающую нагрузку социальных программ быстро уменьшающегося Резервного фонда, властям необходимы валютные «инъекции», которые могут облегчить жизнь малоимущих и поддержать социальную стабильность в обществе. Более того, предстоящие президентские выборы будоражат общество и реально тормозят экономические процессы, отвлекая лучшие умы в команды соперников и поляризуя общество по принципу «свой – чужой», что сказывается на эмоциональной напряжённости и приводит к расколу в жизненно важных областях. Институт государственности до сих пор развит недостаточно и слишком персонифицирован, процессы влияния на державное строительство со стороны гражданского общества также требуют своего дальнейшего развития. Безусловно, демократические ценности нашей страны позволяют звучать разным мнениям, но очевидно одно, что все мнения схожи в желании перемен к лучшему, связаны со стремлением к глубинным инфраструктурным

реформам, возрождением высокого рейтинга страны в целях самоутверждения России в новой глобализационной архитектуре как богатой и сильной Державы, способной быть одним из самых влиятельных игроков на мировой арене.

Геоэкономический вызов России предъявляет требования к её постепенной интеграции в мировые кооперированные структуры, в том числе через членство в ВТО. И здесь мобилизация внутренних ресурсов, поиск решений по привлечению инвестиций и борьба с оттоком капиталов за рубеж становятся приоритетами внутренней политики. Этому способствует гармонизация законодательной базы, борьба с бюрократизацией общества и коррупционностью чиновников, декларирование и соблюдение понятных всем правил и принципов развития бизнеса, а также интеграция государства в выгодные военные блоки и экономические союзы.

По нашему убеждению, главной чертой национальной стратегии выживания России на геополитической арене сегодня является интеграция в выгодные экономические и военные союзы со странами, которым мы перестали помогать после развала СССР. Также безусловно важными для нас являются союзы с такими стремительно развивающимися странами, как Китай и Индия. В этом случае геоэкономическая стратегия России не зависела бы от членства в ВТО, но могла бы развиваться и за счет других структур типа БРИК, ШОС, а также новых, создаваемых параллельно с нашей растущей экспансией мировых регионов.

Этот сценарий постепенной ротации и возвращения утраченного могущества нашей страны, по нашему убеждению, единственный возможный и реально востребованный и миром, и российским обществом. Все остальные сценарии в эпоху глобализации ведут к дальнейшему сворачиванию российского государства до уровня страны «третьего мира» и распаду на полуколониальные княжества. Именно такого будущего желают России ее сегодняшние «друзья» и «советчики», которые не могут допустить возрождения могущества нашего государства.

Очевидно, что только сильная и здоровая экономика самой богатой в мире ресурсами страны сможет обеспечить прорыв в будущее и сохранить национальную идентификацию и ведущую роль в новой «мозаике» глобализационной модели. Союз с Китаем и Индией позволит реально проводить в жизнь выгодную для нашей страны политику на любом уровне и привлечёт к нам все уставшие от англо-саксонского влияния страны. Система, которая строится «золотым миллиардом», является по определению колониальной, а значит, только имея сильную экономическую базу, армию, здоровый народ Россия сможет

противостоять глобальным вызовам.

Отсчёт принятия решений запущен, выбор за народом и теми, кому народ доверил свою судьбу. А станут ли они новыми Джоаннами Ф. Кеннеди или продолжат миссию Столыпина, зависит от ближайших выборов и нефтяной конъюнктуры мировых рынков...

ЛИТЕРАТУРА

1. *Куличенко В.А.* Место РФ в мире глобализации / В.А. Куличенко // Газета Московского физико-технологического института «За науку». [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.za-nauku.mipt.ru

2. *Харланов А.С.* Геоэкономика будущего. «Договор о Евробезопасности», место РФ в нём, реакции НАТО и ОБСЕ / А.С. Харланов // *Мировая экономика в XXI веке: состояние, проблемы, перспективы*. Ч. 1. М.: Научная книга, 2010.

3. *Харланов А.С.* Геоэкономические подходы к повышению конкурентоспособности / А.С. Харланов // *Вестник экономической интеграции*. 2010. № 11.

4. *Харланов А.С.* Россия и мировой финансовый кризис: перспективы создания новой геоэкономической модели / А.С. Харланов // *Вестник экономической интеграции*. 2010. № 5.

5. *Харланов А.С.* Возможные геополитические ориентиры США и России на ближайшую перспективу / А.С. Харланов // *Вестник экономической интеграции*. 2010. № 6.

6. *Ципцирук А.* Россия хочет войти в пятерку сильнейших армий мира / А. Ципцирук // *The Heritage Foundation*. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.inosmi.ru/army/201105.03/169007388.html>

А.Д. Хлутков

ДОЛГОСРОЧНАЯ СТРАТЕГИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

Рассматриваются проблемы обеспечения государственного суверенитета России через формирование возможностей проведения независимой финансово-экономической политики.

Ключевые слова: *постиндустриальное общество; экономика неограниченной эмиссии; экономика знаний; финансовая политика.*

We consider problems of ensuring state sovereignty of Russia by creating opportunities to realize independent financial and economic policy.

Keywords: *post-industrial society; economy of unlimited emission; knowledge economy; financial policies.*

Государственный суверенитет предполагает возможность проведения самостоятельной и независимой финансовой политики. Относительным финансовым суверенитетом в настоящее время обладают лишь Китай, США и Великобритания, причем с некоторыми оговорками. А именно – с формальной точки зрения из перечисленных государств финансовым суверенитетом в смысле возможности эмитировать собственную валюту обладает только Китай, а государственная власть США и Великобритании такой возможностью не обладает, так как эмиссия валют обеих стран фактически осуществляется неподконтрольными государственной власти банковскими организациями (ФРС США и Банком Англии). Однако в силу того, что эмиссионные центры основных мировых резервных валют (доллара США и британского фунта) находятся на территории этих стран и в сознании людей перечисленные валюты прочно ассоциируются со странами-эмитентами, можно утверждать, что они воспринимаются большинством как финансово суверенные. При этом возможность контроля эмиссии юаня со стороны государственной власти Китая не совсем ясна [3].

Также нельзя забывать о том, что Китай является крупнейшим в мире держателем долговых обязательств США, номинированных в долларах, что наверняка снижает его возможности по проведению независимой финансовой политики. Важным фактором при рассмотрении вопроса финансовой независимости Китая также является то, что юань не входит в список мировых резервных валют, хотя и претендует на это, следовательно, так или иначе финансовая политика государственной власти Китая должна согласовываться с эмиссионными центрами резервных валют для обеспечения внешней торговли. Финансовая

политика других государств подчиняется центральным банкам этих государств (или, как в случае с Евросоюзом, центральному банку государственного объединения – ЕЦБ), неподконтрольных государственной власти.

Для того чтобы восстановить финансово-экономический суверенитет России необходимо пройти четыре этапа:

1. Принять меры по обеспечению независимости рубля от всех мировых валют. Выйти из МВФ и подобных структур.

2. Национализировать Банк России путем изменения существующего законодательства.

3. Во внешней торговле российскими товарами перейти на расчеты в рублях.

4. Осуществить максимальное снижение цен на природные ресурсы для всех производств, расположенных на территории России, для повышения национальной конкурентоспособности на мировом рынке [1].

Предлагаемые меры должны быть вписаны в долгосрочную стратегию противостояния России существующей системе финансово-экономических взаимоотношений. Процесс выхода России из существующей системы финансово-экономических взаимоотношений, в которой наша страна занимает подчиненное положение, обязательно приобретет черты конфликта между государствами, находящимися в постиндустриальной фазе развития. В первом приближении разница между конфликтующими сторонами в таком случае будет лишь в том, что на территории одних стран находятся существующие эмиссионные центры, в то время как на территории других они только должны возникнуть. Необходимо пояснить, что под выходом России из существующей системы финансово-экономических взаимоотношений подразумевается не изоляция страны, а переход России в ранг финансово самостоятельных государств.

России необходимо изыскать внутренние резервы постиндустриального развития. Для того чтобы это сделать необходимо обратить внимание на некоторые черты современных постиндустриальных обществ. Они все соответствуют основному определению общества такого рода через преобладание сферы услуг. По своей сути сфера услуг не является производительной и, соответственно, общая производительность общества с преобладанием сферы услуг стремится к нулю, то есть оно крайне неэффективно. Для того чтобы покрыть свою вопиющую неэффективность, это общество требует постоянных финансовых вливаний, то есть может существовать только в условиях постоянной работы «печатного станка». Таким образом, экономика неограниченных финансовых эмиссий является гарантом существования постиндустриального общества.

Отсюда следуют несколько важных выводов:

1. Любая попытка пошатнуть влияние экономики «печатного станка» обречена на сильнейшее противодействие, так как посягает на жизненно важные основы современного мира.

2. Так как без неограниченной финансовой эмиссии западное общество нежизнеспособно, то отделение России от зоны влияния экономики «печатного станка» потребует либо создания своей аналогичной зоны, либо изменение существующего формата российского постиндустриального общества [4].

Вариант создания Россией своей зоны неограниченной эмиссии рубля не рассматривается как заведомо провальный. Новый общественный формат российского общества предполагает тип постиндустриального общества, основанный на преобладании в структуре общественного производства знаний и технологий, а не услуг (информационное общество, «общество знаний» Э. Тоффлера) [2]. Экономика такого общества производит нематериальные блага (научные и технологические знания), которые будут конвертироваться в более эффективное производство материальных благ. Таким образом, ликвидируется главный недостаток существующей постиндустриальной модели – ее непроизводительность. Следовательно, общество, основанное на экономике знаний, не будет требовать неограниченной денежной эмиссии для покрытия своей неэффективности.

Еще одним важным преимуществом такого общественного формата будет являться его потенциал к противостоянию неограниченной денежной эмиссии общества с помощью неограниченного повышения эффективности производства. Упрощенно говоря, схему экономики современного общества можно представить так – это общество производит дорогие товары и блага, так как его производ-

ство неэффективно. Для того чтобы члены этого общества могли приобретать эти товары и блага запускается печатный станок, который «допечатывает» необходимые для удовлетворения растущих потребностей общества деньги. У общества знаний схема работы принципиально иная – за счет постоянного развития науки и технологий эффективность производства товаров и иных благ увеличивается, что приводит к снижению их стоимости. Это приводит к тому, что теперь не только нет необходимости постоянно увеличивать денежную массу для покрытия растущих потребностей общества, но наоборот – денежная масса со временем становится избыточной и возникнет необходимость ее сокращать. Обесценивание денег в экономике неограниченной эмиссии уравнивается удорожанием денег в экономике знаний. В этом состоит основа долговременного финансового противостояния этих разных общественных формаций.

Таким образом, формирование нового общественного уклада, основанного на приоритетном развитии науки и технологий, может стать залогом устойчивого развития экономически свободной России. Однако для полноты описания нового общества необходимо рассмотреть этическую сторону противостояния двух общественных укладов.

Принято считать, что развитая экономика, удовлетворяющая потребности общества в благах, является благом сама по себе. Однако очевидно, что потребности разных людей в общем случае различны, и если рассматривать общество в целом, то его потребности можно приближенно представить как сумму всех потребностей составляющих его индивидуумов. При этом ясно, что потребности некоторых членов общества могут быть очень большими, а некоторых – очень маленькими. С экономической точки зрения это означает, что объем благ, который необходимо произвести для удовлетворения потребностей общества через удовлетворение потребностей отдельных людей определяется тремя факторами: 1) численностью населения; 2) соотношением между количеством «требовательных», чей уровень потребностей заметно выше среднего, и «непритязательных» членов общества; 3) общим объемом потребностей «требовательных» и «непритязательных» членов общества [5].

Очевидно, что чем больше «требовательных» индивидуумов в обществе, тем больший объем благ надо произвести. Для удовлетворения потребностей всех членов общества возможно применение двух методов – корректировка потребностей и увеличение объема производимых экономической благ. Очевидно, что эффективная корректировка индивидуальных потребностей членов общества возможна в первую очередь за счет «требовательных» людей, так как именно их потребно-

сти заведомо превосходят уровень необходимый для поддержания жизнедеятельности. Отсюда вывод: любая сколь угодно совершенная экономическая система может оказаться неудовлетворительной в условиях неограниченного роста потребностей, а наиболее эффективным и быстрым методом коррекции потребностей общества в целом с целью приведения их в соответствие с возможностями экономики является уменьшение потребностей части общества.

В истории человечества случаи конфликтов между потребностями общества и производительными возможностями экономики случались регулярно. При этом на практике чаще всего использовались два метода коррекции потребностей общества: а) насильственная корректировка потребностей «требовательных» членов общества – экспроприация; б) насильственная корректировка потребностей «непритязательных» членов общества – кабальная эксплуатация.

В настоящее время наиболее распространен второй метод коррекции и именно он лежит в основе функционирования общества неограниченной эмиссии. Отсюда вывод, что единственным основанием для этики и морали нового свободного общества может стать лишь принцип ненасильственной корректировки потребностей всех членов общества. Иначе говоря, это принцип разумной аскезы всех членов общества. Под аскезой понимает-

ся разумное самоограничение в потребностях.

С одной стороны, провозглашение такого принципа в качестве основополагающего выглядит утопично, но, с другой стороны, мы все ежедневно периодически применяем его, когда соизмеряем свои возможности со своими желаниями. Таким образом, для установления этого принципа в качестве основы общественной морали достаточно сделать его применение более осознанным и естественным, заложив его привитие в основу воспитания, а также рассматривать гедонизм (стремление к бесконтрольному потреблению) как недопустимое явление, табу с точки зрения общественной морали.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Стариков Н.В.* Национализация рубля – путь к свободе России / Н.В. Стариков. СПб.: Питер, 2011. 336 с.

2. *Тоффлер Э.* Третья волна / Э. Тоффлер. М: АСТ, 2004. 781 с.

3. Сайт «Академик» (словари и энциклопедии) // <http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc3p/283806>

4. Википедия // [http://ru.wikipedia.org/wiki/Постиндустриальное общество](http://ru.wikipedia.org/wiki/Постиндустриальное_общество)

5. Служба тематических толковых словарей «Глоссарий.ru» // [http://www.glossary.ru/cgi-bin/glsch2.cgi?RPuxyotkzxvwogr;tul!uh\\$lxylu](http://www.glossary.ru/cgi-bin/glsch2.cgi?RPuxyotkzxvwogr;tul!uh$lxylu)

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

УДК 338.46:659.235

И.Е. Адащик

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА ПРОИЗВОДСТВА И ПРОДАЖИ КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ

Рассматривается содержание и структура понятия «консалтинговые услуги», выявляется направленность консалтинговых услуг по объектам консультирования. Определяется специфика юридического консалтинга, обосновывается положение о необходимости совершенствования процесса государственного регулирования консалтинговых услуг.

Ключевые слова: консалтинговые услуги; специализированные консалтинговые услуги; юридический консалтинг.

We look at the matter and structure of “consulting services” and reveal how they are targeted depending on consulting subjects. We define specific features of legal consulting and prove the need to improve government regulation of consulting services.

Keywords: consulting services; specialized consulting services; legal consulting.

Процесс предоставления и получения консалтинговых услуг осуществляется путем взаимодействия субъекта и объекта консультирования. При этом субъектом консультирования выступает консультант, объектами консультирования могут быть физические и юридические лица, а также происходящие процессы, нерешенные проблемы и задачи, с которыми обращаются клиенты.

В мировой практике существует устоявшееся понятие «профессиональные услуги по экономике и управлению», трактовка которого охватывает широкий спектр процессов. Данное понятие включает как консультационные, так и специализированные услуги. При этом происходит четкое деление. Консультационные услуги ориентированы на предоставление советов и рекомендаций по основным направлениям профессиональной деятельности. Специализированные услуги включают оказание аудиторских, юридических и бухгалтерских услуг и предполагают осуществление сторонними специалистами определенных функций менеджмента вместо штатных работников организации. Однако перечисленные виды деятельности приравнивают к консультационным услугам. Данное положение определяется тем, что исполнители этих услуг являются независимыми специалистами и оказывают эти услуги, применяя определенные знания и профессиональный опыт [1].

Подобная классификация существует во Всемирной торговой организации. Согласно классификации Всемирной торговой организации, консалтинг рассматривается как сектор деловых непрофессиональных услуг, в то время

как юридические и аудиторские услуги относятся к деловым профессиональным услугам [1].

Согласно европейской классификации консультантов по менеджменту, существуют 84 вида консультационных услуг, объединенных в восемь основных групп.

Консультационные услуги могут быть оказаны в следующих формах: разовые консультации (в режиме устной или письменной репрезентации); «запрос – ответ»; информационное обслуживание (в форме представления статистических отчетов, прогнозов развития экономики и отрасли, справок по соответствию нормам законодательства, сведений о надежности партнеров); экспертиза (инвестиционных проектов, бизнес-планов, составленных клиентом самостоятельно, документов, отражающих финансовые операции, контрактов); консалтинговые проекты (поиска партнеров, диагностики внутренней и внешней среды организации, разработки и реализации решений, участия в переговорах, формирования консультант-клиентских отношений, разработки управленческих документов) [1].

Отметим, что на практике управленческое консультирование и юридические или аудиторские консультации бывает трудно разграничить. При этом последние теоретически относятся к специализированным видам услуг. Основное отличие состоит в том, что специализированные услуги обеспечивают необходимые условия для качественной и эффективной работы обслуживаемых сфер. Также их деятельность направлена на формирование и тесное взаимодействие всех элементов рыночной инфраструктуры. Специа-

лизированные услуги создают основу для роста удовлетворенности клиентов. Их предоставление может осуществляться по нескольким направлениям одновременно, причем одно из них является основным. Услуги подобного рода всегда оказываются на платной основе [1].

Отметим в этой связи, что в нашей стране понятие «юридический консалтинг» включает в себя перечень юридических услуг, которые необходимы при решении разнообразных стратегических и правовых проблем. Помимо этого юридический консалтинг предполагает оказание специалистами всесторонней консультационной помощи по вопросам применения законодательства в той или иной конкретной ситуации [2]. При этом следует учитывать, что составной частью деятельности любого юриста является консультирование [3].

Юридический консалтинг можно условно разделить на несколько направлений деятельности: консультирование по действующему законодательству; подготовка, анализ и разработка учредительной документации и договоров; консультирование, связанное с вопросами по эмиссии ценных бумаг и ликвидации; ведение деловых переписок; составление актов разногласия, налоговые споры с фискальными органами; выявление любых юридических нарушений; защита заказчика в арбитражных судах [2].

Основными задачами юридического консалтинга являются следующие:

- создание и налаживание оптимальной юридической структуры бизнеса клиента;
- анализ налоговых последствий всех типов сделок;
- анализ юридических и налоговых рисков;
- помощь в решении проблем, связанных со слиянием компаний и приобретением собственности;
- помощь в решении проблем с регистрацией, аккредитацией и инкорпорацией компаний;
- помощь при решении проблем управления собственностью;
- помощь при административном управлении;
- помощь в разрешении конфликтных ситуаций;
- помощь в оптимизации затрат;
- помощь при передаче функций сторонней компании;
- помощь в формировании грамотной юридической позиции по каждому вопросу в ведении бизнеса.

Таким образом, юридический консалтинг в целом является востребованным направлением оказываемых консалтинговых услуг. Однако для роста его востребованности в отдельных странах, регионах, территориальных образованиях должны быть созданы необходимые предпосылки. В частности, становится обоснованным обеспечение со стороны государства федеральных и региональных норм по производству и продаже консалтинговых юридических услуг.

В целом, среди наиболее востребованных специализированных услуг можно выделить следующие:

- юридические услуги (экспертная оценка решений на соответствие законодательству, оформление подобных решений);
- аудит (независимая проверка бухгалтерской отчетности, управляемости и т.д.);
- бухгалтерское обслуживание (постановка, восстановление бухгалтерского учета, анализ финансового состояния, оперативный контроль бухгалтерского учета);
- инвестиционное обслуживание (услуги кредитно-финансовых институтов – накопление, размещение, заем денежных средств);
- обеспечение информационными технологиями (создание сетей и баз данных, установка программных продуктов, обучение пользователей);
- реклама и отношения с общественностью (размещение статей, отчетов, интервью, проведение презентаций, размещение рекламной продукции);
- инжиниринг (инженерная подготовка строительства, процесса производства и эксплуатации объектов).

Наиболее востребованными консультационными услугами являются следующие: управленческое консультирование (выявление и анализ проблем управления и определение путей их решения); консультирование по финансовому управлению; консультирование по управлению кадрами [1].

Помимо востребованности консалтинговых услуг как таковых представляется интересным то, что на российском рынке и в странах Европы доля каждой из них в общем объеме предоставляемых услуг существенно отличается.

В целом, следует отметить, что оказываемые консалтинговые услуги различаются как по направлениям, сферам деятельности, так и по объектам консультирования. Существующие в нашей стране трудности при их делении по направлениям связаны, по нашему мнению, с отсутствием действенного нормативно-правового регулирования. Таким образом, в современных условиях становится необходимым определение места консалтинговых услуг в общероссийском классификаторе видов экономической деятельности, а также нормативное закрепление теоретических положений процесса производства и продажи консалтинговых услуг.

ЛИТЕРАТУРА

1. Сайт «Zarabotu.ru» // <http://www.zarabotu.ru/business/napisanie-razrabotka-i-sostavlenie-biznes-plana/tipologiya-konsultirovaniya-i-delovyyih-uslug.html>
2. Сайт ООО «ЛегалСфера» // <http://www.legalsfera.ru/services/jurcons/>
3. Сайт электронной библиотеки «LegalClinic» (Юридическая Клиника) // <http://www.legal-clinic.ru/articles.html?id=74>

М.В. Ананьев

СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ

Рассматриваются основные эффекты и результаты слияния и поглощения компаний. Анализируются источники повышения стоимости компаний в данных процессах.

Ключевые слова: слияние компаний; поглощение компаний; стоимость бизнеса; эффект синергии; бухгалтерская отчетность; прибыль; источники повышения стоимости компаний.

We research key effects and results of companies' mergers and takeovers. Sources to increase company value in the processes in question are analyzed.

Keywords: merger; takeover; business value; synergy effect; accounts; profit; sources to increase company value.

На традиционных рынках невозможно осуществление быстрого роста стоимости компании без использования сделок слияний и поглощений. Таким образом, через слияния и поглощения существует возможность качественного роста и создания дополнительной стоимости. Покупатели и продавцы способны создавать стоимость через процедуры слияний и поглощений. От сделки одновременно могут выигрывать обе стороны. Продавец, избавляясь от непрофильного актива, высвобождает финансовые, человеческие и временные ресурсы для того, чтобы сосредоточиться на основном бизнесе, что в итоге принесет увеличение стоимости. В случае если акции компании размещены на площадках бирж, инвесторы незамедлительно отреагируют на эту сделку, цена акций компании вырастет. В свою очередь, покупатель, приобретая актив, получает не только выход на новый рынок или расширение клиентской базы, но и синергетический эффект – увеличение эффективности обеих фирм сверх того, что могли обе произвести в отдельности.

Эффект синергии является важнейшим показателем при слияниях и поглощениях. Эти процессы должны совершаться таким образом, чтобы увеличивать стоимость бизнеса. Эффект синергии порождает при слиянии двух компаний дополнительную стоимость для вновь созданной компании.

Согласно данным информационного бюллетеня KPMG Global M&A Predictor, на рынке слияний и поглощений уменьшается количество крупных сделок по слияниям и поглощениям, также снижается и стоимость активов, участвующих в данных сделках. Но затем прогнозируется увеличение объемов сделок, что определится за счет роста ликвидности и наращивания стоимости активов в некоторых секторах рынка [5].

В выпуске информационного бюллетеня KPMG за 2008 г. рассматривалось реальное и прогнозное соотношение чистой задолженности к EBITDA и отношения цены акции к чистой прибыли на акцию тысячи ведущих компаний, а также прогнозировалось серьезное падение оценочной стоимости большинства компаний в ближайшее время, что может свидетельствовать о снижении активности на рынке слияний и поглощений. Готовность компаний к заключению данных сделок, исходя из расчета коэффициента, снижается на 22,2 процента, а прогнозное отношение задолженности к EBITDA снижается на 13,5 процента, что также указывает на сокращение объемов сделок на рынке слияний и поглощений [5].

Данное исследование свидетельствует о том, что количество сделок продолжает падать, а при возникновении разрыва в темпах снижения общей ликвидности рынка и ликвидности заемных средств, компании, готовые к слияниям, предпочитают хорошую отчетность для дальнейшего привлечения инвестиций и увеличения стоимости чистых активов, несмотря на достаточно большой разрыв в балансе, что в свою очередь может повлечь за собой снижение стоимости акций и компании в целом, а следовательно и потерю достигнутого эффекта синергии [5].

Основным результатом от сделок слияний и поглощений является эффект синергии. С точки зрения менеджмента, ориентированного на стоимость, проведение сделок подобного рода является наиболее быстрым за счет увеличения стоимости компании и соответственно ее акционерного капитала. Также хотелось бы сразу отметить, что в сложившейся на настоящий момент ситуации на рынке достаточно сложно определить эффективность сделки, так как стоимость большинства ком-

паний отклонена от реальной и оценка ее реальных активов может представлять сложность даже для собственников компании. Чтобы окончательно обосновать целесообразность сделок слияний и поглощений для целей увеличения стоимости, необходимо рассмотреть источники увеличения акционерного капитала [4].

Существуют различные источники создания стоимости при слияниях и поглощениях. Рассмотрим некоторые из них [1].

1. *Экономия от масштаба.* В большинстве объединяемых компаний существуют схожие функциональные подразделения, такие как бухгалтерия, финансовый отдел, коммерческий отдел, рекламные, исследовательские и сбытовые подразделения и т.д. За счет консолидации функций устраняются дублирующие должности, аналогичные основные фонды и прочие накладные расходы. Экономия от масштаба в данном случае означает возможность производить больший объем благ при использовании тех же производственных мощностей. Происходит снижение уровня постоянных затрат, включаемых в себестоимость продукции, произведенной объединенными компаниями.

Чаще всего эффект от масштаба наблюдается при горизонтальных слияниях и поглощениях и реже конгломератных слияниях/поглощениях, когда идет речь об объединении одинаковых или родственных видов бизнеса. Но, несмотря на простоту и очевидность использования эффекта экономии от масштаба, на практике после слияния компании часто продолжают работать раздельно в различных секторах, что в свою очередь снижает возможный к достижению эффект от масштаба.

2. *Увеличение доходов.* Увеличение доходов связано с ростом продаж продукции/услуг. Этот эффект обычно достигается благодаря более широкому охвату рынка, предложения расширенного ассортимента продукции либо объединения этих двух факторов. Также, если благодаря слиянию/поглощению объединенная компания становится единственным поставщиком/потребителем, существует возможность поднять/снизить цены. Это создает дополнительный приток капитала.

3. *Вертикальная интеграция.* Вертикальная интеграция позволяет производить товары/услуги без существенного завышения транзакционных издержек, таким образом сокращая издержки на производство продукции. В случае передачи полуфабрикатов в обработку поглощенной компании достаточно серьезно сокращаются транзакционные издержки и время производственного процесса, так как минуются оформление дополнительных документов и проведение оплаты по факту поставки. Также существует дополнительная экономия на транзакционных издержках, се-

бестоимость конечного товара существенно снижается. Низкая себестоимость товара позволит увеличить объем продаж, что может привести к эффекту масштаба, а следовательно, к дополнительному синергетическому эффекту.

4. *Усовершенствование процессов.* При слияниях/поглощениях вновь созданная компания имеет уникальную возможность объединить наиболее успешные и эффективные технологии обеих компаний. Усовершенствования процессов способствуют повышению производительности, а также могут повысить уровень выручки предприятия.

5. *Льготы по налогообложению.* Вследствие отсутствия прибыли компания не способна использовать доступные ей льготы, но после объединения с компанией, получающей большую прибыль в долгосрочном периоде, данные льготы могут быть эффективно использованы.

6. *Финансовая экономия.* Этот эффект возникает, когда вновь созданная компания не снижает темпов роста и активно развивается. К примеру, затраты на капитал меньшей компании-цели могут снизиться благодаря тому, что покупатель обладает доступом к более дешевым финансовым ресурсам [3. С. 335].

Перечисленные выше выгоды от слияний и поглощений кажутся привлекательными и легко осуществимыми. Но, как показывает практика, это далеко не так. На рынке только за последние 20 лет можно найти множество неудачных сделок, которые приводили к уничтожению уже существующей стоимости обеих компаний. Когда покупатель выплачивает акционерам компании-цели премию, стоимость существующих выгод должна быть уменьшена на сумму этих премий. Иначе сумма премии может превысить реально существующие возможности синергии.

Помимо практических источников стоимости, используемых в управленческом учете, важно рассмотреть источники формирования стоимости, отражаемой в бухгалтерском балансе. Бухгалтерская отчетность является источником сведений о компании для акционеров. Именно исходя из данных баланса, отчета о прибылях и убытках, независимые оценщики определяют эффективность деятельности той или иной компании, перспективы ее развития и прибыльность. И именно от этого зависит рыночная стоимость акций и соответственно величина привлекаемых инвестиций.

В МСФО данные о сумме, уплаченной за поглощаемую компанию, будут отражены в строке «Инвестиции в дочерние компании» и в уравнивающей строке будет выявлена сумма переплаты или недоплаты за активы приобретаемой компании. Если ассоциированная компания приобретена за сумму меньшую, чем ее реальная стоимость, то в консолидированном балансе будет отражена разница меж-

ду стоимостью покупки и реальной стоимостью в строке «Гудвилл» с положительным знаком. Если же контролирующая компания по результатам оценки переплатила, то в отчете о прибылях и убытках появляется отрицательный гудвилл [2].

Приобретение убыточных компаний часто на практике используется как инструмент уменьшения налоговых выплат. Так как налогооблагаемая база может быть уменьшена на величину расходов на приобретенный субъект. Хотя, с другой стороны, убыточная компания может быть приобретена из-за ее собственного гудвилла. Часто понятие гудвилла ассоциируют с положительной репутацией компании. Таким образом, приобретение убыточной компании с целью получения «положительной репутации», в которую могут включаться связи с клиентами и выходы на новые рынки, может оказаться вполне выгодным. Но для того чтобы донести необходимость данной покупки до акционеров, необходимо правильное составление годовой отчетности и раскрытие всех преимуществ сделки. Так же хотелось бы отметить, что слияние двух компаний не происходит одновременно и, как правило, покупается не одно предприятие, а группа компаний. Если рассматривать деятельность предприятия с точки зрения эффективности управления, то всегда необходимо создание структуры из более мелких юридических лиц. Таким образом, если внимательно изучить графики стоимости акций контролирующей компании, то мы не увидим моментального приращения стоимости.

Рассмотрим, как росла стоимость акции на примере табачной компании JT International (см. рисунок).

На данном графике достаточно сложно указать точку, когда состоялось самое крупное в истории табачных компаний поглощение. Хотя механизм плавного движения графика вверх легко объяснить. После того как СМИ получают доступ к информации о возможной сделке, эта информация появляется на рынке, что сразу же запускает механизмы спроса и предложения и, соответственно, увеличивает стоимость акций. По мере того как растет рыночная цена компании, постепенно происходит само слияние и в строку баланса «Капитал» прибавляется капитал ассоциированной компании. Таким образом, в годовом отчете можно смело показывать увеличение стоимости компании в четыре раза за четыре года. Слияния и поглощения как инструмент увеличения стоимости начинают работать еще до совершения сделки, но только на уровне рыночной стоимости.

При проведении сделок по слиянию и поглощению с заменой акций, а именно в случае получения акций компании-покупателя акционерами приобретаемой компании в определенной пропорции, учитывается стоимость акций покупателя на момент совершения сделки по слиянию/поглощению. Цена акций приобретающей компании не растет и в большинстве случаев остается на прежнем уровне. Стоимость акционерного капитала может увеличиваться вследствие возникновения ожидания мгновенного роста на рынке или из-за спекулятивных настроений рынка. При публикации информации о предстоящей сделке возможно падение стоимости акций, так как в большинстве случаев прибыльность компаний после данных сделок падает, что плохо влияет на спрос, хотя с точки зрения долгосрочных инвестиций возможна и обрат-

Stock Price Range and Trading Volume



График рыночной стоимости акции компании JT International

Источник: Годовая отчетность JT International за 2008 год // Сайт JT International. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.jti.com

ная ситуация. Снижение стоимости акций может также показывать и сомнение акционеров приобретающей компании в целесообразности данной сделки. Также приобретение новой компании означает уменьшение суммы дивидендов вследствие увеличения числа акционеров. В зависимости от того, повышается или понижается рыночная цена акций с момента объявления о слиянии до непосредственного осуществления сделки, издержки покупателя могут соответственно увеличиваться или уменьшаться. Если акции покупателя дорожают, то акционеры компании-продавца получают большую стоимость при замене акций, и наоборот.

Таким образом, проведение сделки в предкризисный период может оказать в целом отрицательный эффект и уменьшить сначала рыночную стоимость капитала, а затем и реальную стоимость компании за счет невозможности привлечения активов по недооцененным на рынке акциям. Чтобы избежать подобных ситуаций, когда перед приобретением растет рыночная цена акции, а после приобретения за счет дополнительной эмиссии акций для новых акционеров доходность акций падает, необходимо просчитать рыночные показатели и возможный показатель прибыльности акционерного капитала на ближайшие пять лет. Также необходимо просчитать возможность привлечения инвестиционного капитала, в случае если эффект синергии не покрывает затраты на осуществление сделки по слиянию и поглощению.

В последние годы все больше возрастает значение показателей капитализации компаний. Но создание синергетического эффекта и условий стабильного роста может проходить

по-разному, и методов для этого существует немало. Но этого не всегда достаточно для увеличения капитализации компании, создания качественных брендов, создания высокого уровня инвестиционной привлекательности. Для того чтобы обеспечить качественное слияние, необходимо уделить внимание множеству факторов, следовать правилам международных и региональных рынков, учитывать национальные и культурные различия в построении корпоративной структуры. Только в случае соблюдения всех условий, расчета всех возможных ситуаций и качественного управления процессом слияния возможен положительный эффект.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Вигери П.* Рост бизнеса под увеличительным стеклом / П. Вигери, С. Смит, М. Багай. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2009.
2. *Корепанова С.* Прости, миноритарий / С. Корепанова // Ведомости. 2008. 22 октября. № 200 (2222).
3. *Рид Стенли Фостер.* Искусство слияний и поглощений / Рид Стенли Фостер, Рид Лажу Александра; пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.
4. *Felton R.* What Directors Know About Their Companies: A McKinsey survey / R. Felton // The McKinsey Quarterly, web exclusive. 2008. March. № 10.
5. Информационный бюллетень KPMG M&A Predictor. 2009. 15 января // Сайт компании «KPMG International». [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.kpmg.com
6. Сайт компании JT International. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.jti.com

А.С. Будагов

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ КАК ФУНКЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА

Раскрываются назначение и роль прогнозирования экономических идентификаторов инвестирования в создание новшеств регионального хозяйства.

Ключевые слова: *инновационное развитие; прогнозные оценки; инвестирование в создание новшеств.*

We show the function and the role of forecasting economic identifiers of investment in regional innovations.

Keywords: *innovation development; predictive estimates; investment in innovations.*

Прогнозирование как функция управления процессом инновационного развития региона выражается в осуществлении экспертной или экономико-математической оценки результативности и эффективности инвестирования в обновление, технические, технологические и иные новшества.

Прогнозирование основных экономических идентификаторов инвестиционного процесса регионального хозяйства необходимо как для установления уровня объективности количественных и качественных определений экономических результатов и суммарных затрат (текущих и единовременных), служащих основой для сравнительного анализа и удовлетворения экономических интересов участников инвестиционного процесса, так и для экстраполяционной оценки экономических идентификаторов инвестирования в новшества [3; 4; 5].

Использование функции прогнозирования в инвестиционном цикле или ином промежутке времени, на наш взгляд, не может быть одно-разовым. Например, только на начальноподготовительной стадии отдельного инвестиционного проекта в процессе оценки экономических результатов и затрат инвестирования при выборе вариантов проекта для последующего финансирования.

Прогнозные оценки экономических, финансовых, социальных результатов и осуществляемых затрат для участников инновационного инвестирования необходимы как на стадии обоснования экономической целесообразности инвестиций, так и в процессе реализации проекта. Оценки предстоящих затрат могут изменяться в зависимости от длительности инвестиционного цикла, его процессной стадии и стадии эксплуатации; уровня соответствия устанавливаемых видов оборудования нормативным строкам службы; суммарной прибыли, получаемой инвесторами на процессной и эксплуатационной стадиях иннова-

ционного проекта; изменяющихся требований инвесторов к достижению необходимых экономических результатов и затрат, эффективности инвестирования.

В этой связи необходимо отметить наличие в инновационном проекте неразрывной связи оценок прогноза результативности и эффективности на всех стадиях инвестиционного цикла. Так, значимость и адекватность прогнозных оценок экономических результатов и затрат, а также в целом эффективности на начальной стадии инвестиционного цикла, приемлемая для инвесторов, в процессе создания (приобретения) технических, технологических иных новшеств может быть существенно усилена на основе результативности функционирования отдельных видов созданного оборудования, внедренной в производство продукции, процесса оказания услуг.

Наиболее адекватными прогнозными оценками экономических результатов и затрат инновационного инвестирования могут быть на стадии эксплуатации обновленных и модернизированных технологических процессов, когда предложение услуг, продукции может быть точно определено на основе установленной производственной мощности оборудования, других ресурсных возможностей предприятия в соответствии с изменяющейся конъюнктурой рынка. Поэтому контроль за соблюдением соответствия прогнозных и фактических величин экономических результатов по основным стадиям процесса инвестирования в создание новшеств требует непрерывности в установлении уровней адекватности экономической, финансовой и социальной результативности, эффективности как отдельных инновационных проектов, так и их региональной совокупности в течение определенного времени.

Высокий уровень значимости и адекватности прогнозных значений цены на произведенные товары (услуги) с использованием внедренных инноваций (техники и технологий)

предоставляет руководителям предприятия возможность планировать достижение экономических результатов и рассчитывать затраты с наибольшей степенью вероятности на определенный интервал времени [2].

Достижение поставленной цели в наибольшей степени возможно в тех количественных и качественных величинах, которые соответствуют ресурсному, организационному и конкурентному потенциалам субъекта хозяйствования и в целом регионального хозяйства. При этом наличие тесной взаимосвязи и взаимовлияния функций системы управления социально-экономическим и инновационным развитием обуславливает важную роль прогнозирования в процессе управления регионом.

Взаимодополнение таких функций системы управления, как планирование и прогнозирование в процессе инвестирования в технические, технологические, информационные новшества, в значительной мере способствует адекватности оценок прогноза фактическому поэтапному достижению экономических и финансовых результатов. Вместе с этим, планомерно обоснованность достижения экономических и иных результатов, осуществляемая на основе прогнозных оценок, требует дифференцированного учета инфляции на оказываемые услуги, производимую продукцию, используемые материально-технические ресурсы. Средне- и долгосрочные экономические результаты и затраты инновационного проекта, учитывающие влияние инфляции, исходят из прогнозных цен на услуги и продукцию с последующим переходом к ценам, исключающим влияние инфляционных индексов.

Управление региональными инвестиционными процессами должно основываться на прогнозных оценках экстраполируемых тенденций изменения результативности инвестиций в инновации. Для этого прежде всего необходимо согласование длительности инвестиционного цикла с возможностью получения адекватной и значимой величины прогноза экономического результата, затрат, эффективности инвестирования в новшества регионального хозяйства на основе динамики ретроспективных изменений в инновационном процессе региона. При этом среднесрочное прогнозирование на 4–5 лет должно соответствовать по времени завершению регионального цикла или быть равным всему циклу инвестирования.

В том случае, когда ретроспективная динамика изменений экономических и иных идентификаторов не удовлетворяет условиям статистической значимости оценок прогноза на период времени регионального инвестиционного цикла (то есть число ретроспективных периодов времени не превышает в два раза число оценок прогноза), адекватность прогнозных идентификаторов планомерно-расчетным на время завершения инвестиционного цикла

должна устанавливаться посредством экспертных или иных экономико-математических методов. Использование простейших или более сложных по установлению статистической значимости экономико-математических методов может, в одних случаях, быть ориентировочными прогнозными оценками, определяющими направленность перспективного (среднесрочного) развития регионального хозяйства, в других случаях, значимой и адекватной оценкой перспективного развития инновационного процесса.

В то же время значимость и адекватность прогнозных оценок экономических результатов и затрат инвестиционного процесса по созданию новшеств, на наш взгляд, может быть достигнута на основе сравнения статистических параметров нескольких прогнозных моделей (уравнений) и выбора для практического использования того метода, который соответствует наибольшей значимости и адекватности прогнозных оценок индивидуального инвестиционного проекта или их совокупности в региональном инвестиционном процессе за определенное время его развития [1]. Точность и значимость прогнозных оценок инновационного развития регионального хозяйства также зависит от выбора формы применения того или иного метода экономико-математического прогнозирования. В том числе возможно графически представить ретроспективное изменение экономических идентификаторов регионального инвестиционного процесса и на этой основе соответствующим образом выразить форму прогностической модели (уравнения).

Функция прогнозирования в системе управления призвана предоставлять субъекту управления региональным процессом инвестирования в создание новшеств те оценки прогноза, которые служат основой для определения заданных целевых экономических ориентиров результативности и эффективности регионального хозяйства за определенное время.

ЛИТЕРАТУРА

1. Барышева Г. Прогнозные модели развития региона (на примере Томской области) / Г. Барышева, И. Черданцева // *Экономист*. 2007. № 6. С. 88–90.
2. Басовский Л.Н. Прогнозирование и планирование в условиях рынка / Л.Н. Басовский. М.: Инфра-М, 2006.
3. Габитова А.Р. Прогнозирование экономической динамики региона / А.Р. Габитова, А.Р. Абдрашитова // *ЭКО*. 2006. № 12. С. 124–134.
4. Гришина И.В. Анализ и прогнозирование инвестиционных процессов в регионах России / И.В. Гришина. М.: СОПС, 2005.
5. Дуброва Т.А. Прогнозирование социально-экономических процессов. Статистические методы и модели / Т.А. Дуброва. М.: Маркет ДС, 2007.

З.В. Вдовенко, А.Ю. Белозерский, Д.А. Тюкаев

ПРИМЕНЕНИЕ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА И МАТЕМАТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ К УПРАВЛЕНИЮ СОВРЕМЕННЫМИ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

Проведен анализ основополагающих категорий, применяемых при системном методологическом подходе. Рассмотрены особенности применения системного подхода к исследованию экономических систем.

Ключевые слова: системный анализ; управление; экономические системы.

We analyze fundamental categories applied in systems methodological approach. Features of applying systems approach to studying economic systems are researched.

Keywords: systems analysis; management; economic systems.

Методология системного подхода и математические методы представляют собой наиболее упорядоченную, надежную базу управления сложными объектами, которая позволяет исследовать составляющие компоненты системы и последовательно сочетать их друг с другом. Управление экономической системой, например управление предприятиями, входящими в промышленный комплекс, представляет собой сложные объектно-субъектные отношения. Для того чтобы понять сущность процесса управления экономическими системами в рыночной экономике, рассмотрим основные категории, касающиеся теоретических основ системного подхода к процессам управления.

Системная методология управления применительно к экономическим системам предполагает систематизацию осуществления управленческой деятельности, включающей в себя элементы экономики, психологии, статистики, анализа и других наук в зависимости от самого объекта и целей исследования. При рассмотрении систем управления в промышленном секторе экономики предметом управления являются управленческие отношения, проявляющиеся в технологиях взаимодействия экономических, политических и социальных отношений в интересах определенной группы индивидов. При этом необходимо акцентировать внимание на том, что, в отличие от чисто технических систем, экономические системы рассматривают индивида или любой вид общности индивидов и их взаимодействие с другими подсистемами общей системы управления, основанное на различных взаимоотношениях [5; 6].

Очевидно, что исследование и разработка теоретических концепций, правил, процедур управления сложными экономическими системами (в нашем случае – управление пред-

приятиями, входящими в промышленный комплекс) должны основываться на междисциплинарном научном системном подходе, включающем научные подходы и обобщение практики управленческой деятельности.

В научной литературе дано множество определений категории «система». Наиболее полное определение понятия «система» дано Р.А. Фатхутдиновым: «Система – целостный комплекс взаимосвязанных компонентов, имеющий особое единство с внешней средой и представляющий собой подсистему системы более высокого порядка (глобальной системы). Единство системы с внешней средой определяет ее взаимосвязь с действием объективных экономических законов» [10].

Следует отметить, что во всех определениях категории «система» употребляются понятия: элементы, порядок, единство. Вместе с тем, рассмотренные определения включают только статические понятия. Однако экономическая система – это категория динамическая, включающая процессы постоянного изменения, так как любая система встроена в мировое пространство, которое меняется каждое мгновение. В связи с этим необходимо рассмотреть не только саму категорию «система», а системный подход к исследованию, являющийся динамическим процессом [7].

Рассмотрим основополагающие категории, применяемые при системном методологическом подходе. Л. Берталанфи особенности системы управления рассматривает как «формулирование принципов, которые действительны для "систем вообще"». По Л. Берталанфи, наличие общих свойств у различных систем управления является проявлением структурных подобий, или изоморфизмов [9].

Однако возникает вопрос, – что же представляет собой системный подход в управлении сложными экономическими системами с

научной точки зрения? Например, известный английский исследователь С. Бир исходит из того, что организации присущи тенденции перехода: порядок–хаос–порядок, а систему отношений в организации предлагает рассматривать с точки зрения порядка, как систему самоорганизующуюся – гомеостатическую и равновесную [1].

Системный подход в современном понимании является основой единой методологии научного исследования, вместе с тем каждый исследователь вкладывает в это словосочетание особое содержание, поскольку на сегодня нет однозначной или общепринятой дефиниции системного подхода. Системный подход в управлении появился благодаря обобщению научного опыта теорий: исследования операций; общей теории систем, автоматизированного управления, процессов принятия решений; моделирования сложных систем, в том числе когнитивного моделирования, давших общий методологический аппарат для решения управленческих задач [4; 7; 8].

Таким образом, системный подход в управлении – это методология исследования сложных экономических объектов, каждый из элементов которой имеет свои определенные и ограниченные цели. Системный подход основан на оптимизации управленческой деятельности, доведении объекта управления до уровня, соответствующего целям и задачам исследования, его расчленении на составляющие, а затем объединении в единое целое уже на качественно новом уровне с целью повышения эффективности и устойчивости развития.

Методология системного подхода, применительно к исследованию экономических систем, в том числе и системы в виде совокупности предприятий промышленного комплекса, должна начинаться с динамического анализа состояний системы, всех сопутствующих процессов, взаимосвязей и взаимозависимостей с учетом целевых установок, включая и те, которые не могут быть достигнуты в настоящее время. При этом необходимо применять методы деструктуризации, расчленения исследуемого объекта на подсистемы, факторизации, операционализации и иных действий, необходимых для достижения целей управления с применением методов моделирования. Это не только оправданно, но и целесообразно, так как данные методы позволяют увидеть проблемы управления иногда с таких позиций, которые невидимы при других методологических подходах. Рассмотрим некоторые из них.

Одним из определяющих факторов, оказывающих значительное влияние на поведение экономической системы, является даже не политическая система, а процесс взаимодействия и связанные с ним изменения.

На современном этапе широкое распро-

странение получил междисциплинарный научный подход, позволяющий с различных позиций исследовать систему управления, в том числе и с точки зрения ее эффективности (результативности) с учетом социальной составляющей.

Согласно теории социальных представлений предложено учитывать когнитивный подход к организации. Когнитивный подход важен в процессе познания управляющего воздействия на субъект хозяйствования, включающего «человеческий фактор», или «фактор личности» [2; 3].

В теоретическом отношении интересно рассмотреть концептуальные подходы ученых, по своему мировоззрению принадлежащих школе «социальных систем». Общим теоретическим положением данного направления является рассмотрение организации как комплексной системы с рядом составляющих ее частных подсистем. При этом выделяются три основных связующих процесса: коммуникация, равновесие (balance) и принятие решения [7].

Рассмотренные методологические подходы к управлению экономическими системами должны учитываться при разработке управляющего воздействия на сложные экономические системы в виде субъектов хозяйствования. Вместе с тем рассмотренные подходы ученых к разработке систем управления не учитывали влияние современных процессов глобализации, так как в то время их просто не было. Поэтому современные методологии управления экономическими системами предполагают и иные подходы. Завершая рассмотрение основных научных положений системного подхода к управлению экономическими системами, приведем одно из наиболее точных обобщений ключевых положений теории систем [5]: целое не является простой суммой частей; системы бывают закрытые и открытые; система должна иметь границы, которые не являются замкнутыми; закрытые системы подвержены энтропии – тенденции к «иссыканию»; открытые – не страдают от энтропии; необходимость достижения состояния устойчивости («динамического гомеостаза»), которое всегда предполагает движение; устойчивая система всегда обладает обратной связью – информационным вводом; за исключением Вселенной, все системы являются подсистемами; открытые системы стремятся к дифференциации, специализации, к усложнению структуры, расширению границ, созданию новой супрасистемы; открытые системы достигают устойчивости различными способами. При этом не существует единственного лучшего пути.

Системный подход к управлению экономической системой представляет логическую последовательность, включающую: целеполагание, наличие элементов структуры, связей и

взаимозависимостей внутри системы и с окружающей внешней средой, управляющее воздействие и результат управления.

Таким образом, обобщая рассмотрение основных теоретических подходов к исследованию сложных экономических систем, нами установлено следующее. Во-первых, применение методологических подходов к управлению экономическими системами, основанных на логическом, динамическом, историческом, междисциплинарном и других научных подходах, основанных на диалектической логике, сочетании теоретического и эмпирического анализа, синтеза, дедукции, формализации, лежащих в основе изучения экономических процессов, является системообразующей основой методологии управления.

Во-вторых, исследование объекта управления необходимо начинать с определения компонентов, свойств, принципов образования этой системы; целей и задач, функций и условий управления; входных параметров, воздействующих факторов, взаимосвязей; взаимодействия и соответствующих изменений; принципов построения, регулирования и управления экономической системой.

В-третьих, категория «экономическая система» является сложной интегрирующей категорией, общепринятая формулировка которой в настоящее время отсутствует.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бир С. Кибернетика и управление производством / С. Бир. М., 1965.

2. Вдовенко З.В. Управление конкурентоспособностью химико-фармацевтических предприятий / З.В. Вдовенко, В.А. Шабашев. Кемерово: ЮНИТИ ЛТД, 2001.

3. Дли М.И. Оценка диапазона возможных

значений вероятности пребывания в заданном состоянии марковской модели производственно-экономической системы / М.И. Дли, Ю.Г. Бояринов, В.В. Круглов // Программные продукты и системы. 2009. № 4. С. 23–26.

4. Дли М.И. Функциональные когнитивные карты для моделирования процессов энергосбережения на региональном уровне / М.И. Дли, С.А. Михайлов, Т.В. Какатунова // Путеводитель предпринимателя. 2010. Вып. VIII. С. 41–50.

5. Кравченко К.А. Реорганизация системы управления промышленного предприятия на основе комплексного структурно-процессного подхода / К.А. Кравченко, В.П. Мешалкин // Российское предпринимательство. 2006. № 12. С. 74–76.

6. Кравченко К.А. Эволюция системы управления крупной промышленной компании / К.А. Кравченко, В.П. Мешалкин // Менеджмент в России и за рубежом. 2006. № 6. С. 63–69.

7. Мешалкин В.П. Проблемы управления устойчивостью предприятия на рынке / В.П. Мешалкин, А.Ю. Белозерский // Российское предпринимательство. 2006. № 9. С. 92–95.

8. Мешалкин В.П. Ресурсоэнергоэффективные методы энергообеспечения и минимизации отходов нефтеперерабатывающих производств: основы теории и наилучшие практические результаты / В.П. Мешалкин. М.–Генуя: Химия, 2009.

9. Теория управления / под общ. ред. А.Л. Гапоненко, А.П. Панкрукхину. М.: Изд-во РАГС, 2008.

10. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. М.: Бизнес-школа, 2008.

А.А. Гольдин

ПРИМЕНЕНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНСАЛТИНГА В АНТИКРИЗИСНОЙ ПОЛИТИКЕ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Обосновывается необходимость государственного регулирования рынка консалтинга и поддержки развития отечественных предприятий через управленческое консультирование.

Ключевые слова: *механизм управления; антикризисные меры; услуга; управленческий консалтинг.*

We prove the need to introduce government regulation of consulting market and support of domestic enterprises through management consulting.

Keywords: *management mechanism; anti-crisis measures; service; management consulting.*

В условиях кризиса вариантом оптимизации затрат для заказчиков может стать управленческий консалтинг. На консалтинговый рынок влияет не только сокращение числа заказчиков, но и девальвация рубля. Контракты на поставку оборудования с зарубежными производителями заключаются в долларах. Расходы чаще всего фиксируются в рублях, даже в компаниях с валютной выручкой. Предлагаем использовать следующий механизм антикризисного управления на предприятии, состоящий из ряда элементов.

1. *Повышение эффективности персонала.* Эта стратегия сейчас принята во многих компаниях, но, к сожалению, основные усилия предприятие в первую очередь фокусирует на сокращении численности, забывая при этом о возможных рисках. В силу того, что в последнее время рынок зарплат был катастрофически «перегрет», сокращение ФОТ оказалось основным способом оптимизации затрат. Многие компании заняли позицию «сократить по N% сотрудников от каждого отдела». При этом важно не забывать, что часть персонала является носителем уникальных технологий и корпоративных знаний. В каждой компании есть 5–10% сотрудников, которые являются «золотым фондом». Задача руководства – сохранить и поддержать тех, кто является носителем ключевых для компании знаний и технологий, а также обладает способностью к саморазвитию и быстрой адаптивностью. Именно эти компетенции наиболее востребованы в период кризиса.

Кроме того, существует другое направление повышения эффективности, напрямую не связанное с сокращением, и именно его предприятиям необходимо использовать в первую очередь. Речь идет об оценке КРІ сотрудников. Большинство компаний в последние не-

сколько лет активно занимались разработкой и внедрением системы КРІ в свою практику, и сейчас использование этой системы становится как никогда актуальным. Возможно, компании придется пересмотреть показатели или их значение, но использование КРІ для оценки результатов работы сотрудников, мотивирования на достижение измеряемых (в первую очередь финансовых) результатов может стать для руководства хорошим инструментом в кризисной ситуации. Компетенции HR-службы в данной ситуации и использование профессиональных HR-инструментов становятся необходимым.

2. *Сокращение затрат.* Это второе по популярности направление повышения эффективности, которое стали использовать многие предприятия. И здесь тоже важна продуманность действий, а иногда и дополнительная оценка ситуации. То же самое может касаться зафиксированных договорных отношений с поставщиками на условиях, которые в условиях кризиса могут оказаться источником замораживания существенного объема оборотных средств. Вывод очевиден: оптимизация затрат только тогда эффективна, когда она происходит по нескольким правилам, а именно: проводится в компании регулярно, безотносительно внешней экономической ситуации; затраты адекватно распределяются на центры финансовой ответственности и ежемесячно оценивается экономический эффект от каждой статьи затрат по каждому центру ответственности, после чего затраты корректируются или перераспределяются; в случае ухудшения финансового состояния компании анализу и оценке подлежат все затраты, и в первую очередь те, которые «традиционны» для данной компании и воспринимаются как должное.

При принятии решения о сокращении затрат оценивается не только текущая ситуация, но и перспектива на среднесрочный период (примерно год). В случае, если какая-либо статья затрат сейчас является существенной, но в ближайшей перспективе позволит компании получить отдачу (выйти на новый рынок, укрепиться на существующем и т.п.), возможно, вместо сокращения необходимо провести комплексное перераспределение финансирования по каждому направлению [1].

И здесь консультант может предложить компании экспертную методику разнесения затрат, оценки рентабельности по направлениям и видам деятельности. Если же в компании внедрена система учета, консалтинговая компания может выступить постановщиком задач по формированию аналитических данных, необходимых руководству для принятия решений.

3. *Оптимизация складских запасов.* Как известно, основной риск-менеджмента является создание «подушки безопасности»: товарный запас на складах, комплектующие, долгосрочные контракты с поставщиками с фиксированными условиями поставки. Наличие такой «подушки» позволяет менеджменту чувствовать себя стабильно и комфортно даже при низкой эффективности управления, поскольку не требует регулярного и быстрого реагирования на изменение внешних условий. В кризисной же ситуации возникает ловушка: с одной стороны наличие товара на складе – это замороженные активы компании, плюс затраты на хранение, плюс потери при хранении, плюс риски хищений. С другой стороны, тотальное сокращение запасов при невыстроенных в компании процессах закупки и поставки – риск потери клиента, особенно в кризисе, когда за клиента идет повышенная борьба. Ведь если клиент не получит товар или услугу тогда, когда это ему требуется, он тут же уйдет к другому поставщику. Задача, которая стоит перед предприятиями во время кризиса – оптимизация всей логистической цепочки так, чтобы минимизировать простои и устранить наличие «узких мест». Необходимо не просто сокращать запасы, а увеличивать скорость поставки, обслуживания клиентов.

Оптимизация логистической цепочки требует от руководства компании принятия целого ряда управленческих решений, начиная от нормирования складских запасов (причем отдельно по каждой номенклатурной группе или даже позиции) и заканчивая изменением операционного цикла исполнения заявки клиента. А реализация таких решений приводит к необходимости системной и взаимосвязанной перестройки ряда бизнес-процессов. Здесь возникает новая дилемма: с одной стороны, для повышения эффективно-

сти компании необходимо перестроить основную деятельность, с другой стороны – именно к реструктуризации в кризис предприятия и не готовы. Как это ни парадоксально, но именно привлечение консалтинговой компании в этом случае может быть эффективным. Важно выбрать компанию, обладающую экспертным опытом в решении именно данных вопросов (оптимизация цепочки поставок), а не тех, кто хорошо проводит реинжиниринг бизнес-процессов. В этом случае ряд точечных взаимосвязанных решений (нормирование запасов, увязка плана закупок с планом продаж, ввод корректирующих коэффициентов, сегментирование клиентов и создание системы приоритетов при комплектации и доставке заказов) поможет компании повысить эффективность обслуживания клиентов при сокращении затрат на хранение товара [2].

4. *Адекватная система оценки себестоимости продукции.* Занимаясь оптимизацией затрат, руководство предприятия часто упускает из виду один немаловажный факт. А именно то, что большинство компаний среднего и крупного сегментов рынка давно не являются независимыми бизнес-единицами, а объединены в группы или находятся в составе холдингов. В целях мнимой оптимизации и получения дополнительной стабильности договорных отношений многие предприятия образовали холдинговую структуру, которая покрывает всю цепочку формирования добавленной стоимости. Одна компания закупает или добывает сырье, другая производит, третья продает, четвертая осуществляет доставку и хранение и т.д. И зачастую система финансового учета и расчета итоговой себестоимости продукции в этих холдингах не отражает объективную картину. Таким образом, транзакционные издержки полностью ложатся на себестоимость единицы продукции. При детальном анализе выясняется, что затраты на единицу продукции часто превышают прибыль, поскольку никто не считает операционные издержки, когда вся логистическая цепочка принадлежит одной группе компаний.

Проведение подобного анализа, тем более, по всей группе компаний, задача серьезная и требующая не только ресурсов, но и хорошего экспертного опыта. Но выгоды, которые предприятие может получить в результате такой работы, могут покрыть все затраты.

5. *Повышение эффективности продаж.* Оптимизация затрат является не единственным направлением повышения эффективности компании. Когда «первая волна» реакции на кризис спала и все явные затраты были сокращены, многие предприятия обратили внимание на вторую область, которая во время экономического расцвета и потребительской активности оставалась практически незаметной. Речь идет о повышении эффективности

продаж в той области, которой многие перестали серьезно заниматься пока товар и услуги продавались «сами собой».

Большинство компаний забыли то время, когда все продажи осуществлялись через «холодные» звонки, когда необходимо было формировать спрос и завоевывать каждого покупателя. В ситуации спада настала необходимость вернуться к активной работе с потребителями. Для этого необходимо провести анализ клиентской базы, поднять данные всех клиентов, с которыми компания когда-либо сотрудничала; выявить потенциальные потребности старых клиентов и возобновить с ними работу; отказаться от клиентов затратных или рискованных для компании; ужесточить работу с дебиторами, изменить условия поставки; пересмотреть предложения своей компании, исходя из актуальных потребностей клиентов в текущей ситуации; изменить систему мотивации специалистов по продажам, сориентировать их на простые сбытовые нормативы. На рынке ощущается востребованность CRM-решений, а это значит, что интерес к повышению эффективности работы с клиентами растет.

Поскольку именно отдел продаж отвечает за приток в компанию денежных средств, незаменимость его сотрудников давно уже стала предметом основных забот руководителя. И именно изменение и ужесточение работы отдела продаж, как правило, является наиболее сложной областью, вызывающей серьезное сопротивление персонала и требующей привлечения профессиональной консалтинговой команды [3].

Перечисленные выше задачи лишь часть

того, что могут сделать предприятия для повышения эффективности в условиях кризиса. Здесь обозначены наиболее острые и значимые зоны, на которые сейчас обращает внимание большая часть компаний. И все, так или иначе, пытаются провести в этих зонах изменения, зачастую собственными силами, поскольку в период кризиса финансовые возможности ограничены, а решение проблем требует от руководства быстрых действий.

С целью предотвращения возможностей возникновения кризисных ситуаций, на наш взгляд, необходимо создать условия для проявления инициативы и самоорганизации предприятий всех форм собственности и финансово-кредитных институтов. При этом основным направлением антикризисного развития должно стать обеспечение бескризисного развития тех, кто является основой стабилизации национальной экономики. На наш взгляд, именно поэтому необходимы в большей части оптимальные антикризисные решения по преодолению последствий и предотвращению новых финансовых кризисов и повышению устойчивости финансово-кредитных институтов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гончаров М.И.* Консалтинг в антикризисном управлении: теория и практика / М.И. Гончаров, Г.А. Лемзяков. М.: Экономика, 2005.
2. *Гуленков Д.Г.* Сетевая кооперация в консалтинге / Д.Г. Гуленков, Н.Н. Филимонова. М.: МАКС Пресс, 2006. 127 с.
3. *Ткалич А.И.* Консалтинговый сервис / А.И. Ткалич. М.: Альфа-М; ИНФРА-М, 2007.

М.В. Дзюбан

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА РОССИЙСКОГО ВООРУЖЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Проводится анализ основных тенденций развития международного рынка торговли оружием после экономического кризиса. Проведена оценка экспортного потенциала основных стран-экспортеров оружия и экспортных возможностей России в условиях усиливающейся конкуренции. На примере ведущих российских компаний производителей оружия показаны основные тенденции развития и проблемы отечественного экспорта вооружений.

Ключевые слова: *экономический кризис; международный рынок торговли оружием; российский экспорт вооружений; объем продаж; конкурентные факторы; экспортные заказы; рейтинг SIPRI.*

We analyze the main trends in the international weapon market after the economic crisis. We assess the export potential of leading arms exporting countries and export opportunities of Russia in the face of increasing competition. Major trends and problems of domestic arms export are shown by the example of leading Russian weapon manufacturers.

Keywords: *economic crisis; international weapon market; Russian arms exports; sales volume; competition factors; export orders; SIPRI rating.*

После некоторой паузы, вызванной экономическим кризисом, международный рынок торговли оружием снова начал расти. В 2009 году экспорт составил \$50,204 млрд., а в 2010 году, по предварительным оценкам Центра анализа мировой торговли оружием (ЦАМТО), он достиг \$71,7–75 млрд. (для сравнения, в 2001 году – \$22,071 млрд.) [7].

При этом с 2006 года объемы международной торговли зачастую растут быстрее, чем производство оружия для нужд «национальных» вооруженных сил. Такая «глобализация» обусловлена скачком в развитии военных технологий – на начальном этапе они всегда сосредотачиваются в руках относительно узкой группы продвинутых игроков, и лишь впоследствии «мигрируют» на периферию.

Среди отечественных экспертов распространено мнение, что экспорт оружия в 2010 году достиг своего максимума, и с 2011-го начнется сокращение рынка. Насколько этот прогноз достоверен? Ведь в 2008 г. ЦАМТО также заявлял о том, что уровень военного экспорта «уже вышел на предельные для себя показатели, и в дальнейшем ожидается рост не более чем на 5% в год» – до \$60 млрд. в 2010 г. Однако рынок вырос, по разным оценкам, на 40–50% [7]. В перспективе он обладает огромным потенциалом «восстановительного роста». Дело в том, что подъему «нулевых» предшествовал гигантский провал. По сути, к 2010 году международная торговля только отыграла падение 90-х в сопоставимых

ценах (объем торговли оружием в 1986 г. составлял \$46,5 млрд.) [7].

Кроме того, за последние 20 лет объем мировой экономики увеличился примерно в 2,5 раза, что создает впечатляющий резерв платежеспособности в случае дальнейшего обострения геополитических противоречий. А поскольку производство действительно современных видов вооружения осуществляется в узкой группе стран, это будет дополнительно стимулировать стремление всех остальных игроков закупать оружие на внешнем рынке.

Итак, в долгосрочной перспективе международный оружейный рынок будет расти. Каковы вероятные позиции России на этом рынке? На первый взгляд, все обстоит более чем благополучно. В 2000–2010 годах экспорт по линии Федеральной службы по военно-техническому сотрудничеству (ФС ВТС) увеличился в 2,7 раза. Продажи ежегодно растут (2007 г. – \$7,4 млрд., 2008 г. – \$8,6 млрд., 2009 г. – \$8,8 млрд., 2010 г. – более \$10 млрд.) – под непрекращающиеся крики «специалистов» о неизбежном и скором падении российского экспорта оружия. По оценке ФСВТС, Россия и в дальнейшем будет экспортировать оружие на \$9–10 млрд. в год [6].

Однако у этой статистики есть ряд нюансов, заставляющих насторожиться. В частности, если российский экспорт вырос в 2,7 раза, то мировой объем экспорта/импорта – в 3,2–3,4 раза. При этом речь идет именно о номинальной стоимости – рост российского экспорта в значительной степени связан с про-

стым удорожанием оружия. Как выглядит ситуация, если исключить этот фактор?

Стокгольмский международный институт исследования мира (SIPRI) и ряд других организаций, оценивая объемы экспорта, оперируют не номинальными, а «среднемировыми» ценами на вооружения – и в этом варианте картина получается своеобразная. Итак, согласно данным SIPRI, в 2000–2004 годах Россия лидировала по фактическому объему экспорта, обгоняя США – несмотря на то, что уступала Штатам в долларовом выражении [5]. В 2005–2008 гг. картина поменялась на противоположную. По американским данным, фактический экспорт оружия из России достиг пика в 2005 г., и с тех пор постепенно «проседал», несмотря на рост в долларовом выражении. Равным образом, доля РФ на мировом рынке оружия, по данным SIPRI, достигла пика в 2003 г. (33%), снизившись к 2009 г. до 20% [5].

Итак, фактическая доля России в продажах оружия на мировом рынке уменьшилась более чем в полтора раза. Например, динамика продаж в наиболее высокотехнологичном и «глобализированном» секторе оружейного рынка выглядит так: 2000–2004 годах РФ продала 331 истребитель против 286 у США, однако в 2005–2009 гг. РФ продала 219 самолетов, а США – 341 [7].

Параллельно произошел сдвиг в географии экспорта. Если 2001–2005 годах на Китай и Индию приходилось соответственно 43% и 25% российских поставок, то в последние несколько лет «Рособоронэкспорт» переключился на покупателей «второго эшелона» – Латинскую Америку, Вьетнам, на Ближний Восток [7].

Разумеется, в известной степени сжатие «физического» спроса связано с подорожанием продукции как таковой, а Китай в принципе намерен отказаться от закупок оружия у кого бы то ни было. Однако это явно не главные факторы. Пример тому – Индия, планы которой по закупкам вооружения на внешнем рынке огромны, но российская продукция в них небезуспешно вытесняется западной. Иными словами, при внешнем долларовом благополучии тенденции пока весьма неблагоприятны.

Кроме того, уменьшение доли на рынке само по себе несет серьезные издержки: экспорт оружия означает существенную зависимость импортера и политическое влияние экспортера, которое утрачивается вместе с «физическими» объемами поставок и снижением удельного веса оружия на рынке. При этом в ближайшем будущем российским оружейникам придется столкнуться с прямой конкуренцией со стороны Китая. С появлением альтернативного поставщика площадь «заповедных полей» российского ОПК, куда западное оружие не продавалось по политиче-

ским мотивам, резко сократится. В том же, что Китай способен прибрать к рукам практически весь сегмент простого и дешевого оружия, мало кто сомневается. Несомненно также, что он будет успешно конкурировать и на рынках более сложного оружия – причем чем дальше, тем успешнее. Иными словами, хотя ожидать резкого провала российского экспорта вооружения прямо завтра нельзя, долгосрочные перспективы куда более туманны.

Лидером среди отечественных компаний по объемам продаж стабильно является ОАО «Концерн ПВО «Алмаз-Антей». В 2009-м «Алмаз» занял 23-ю строчку рейтинга (вернувшись к позиции 2007 г.) с \$3,26 млрд. При этом по итогам 2008 года «Алмаз-Антей» оказался на 18-м месте с \$4,34 млрд. Таким образом, продажи компании снизились почти на четверть [5].

Вторую позицию (29-е место в списке SIPRI) заняла Объединенная авиастроительная компания с \$2,71 млрд. [5]. В компанию вошли игроки, ранее фигурировавшие в рейтинге отдельно, – ОАО «АХК «Сухой» и «Иркут» (другие наиболее существенные активы ОАК – РСК «Миг» и КНААПО). В годы «независимости» «Сухой» стабильно занимал второе место в «иерархии» отечественных экспортеров. Сейчас компания демонстрирует наихудшую среди отечественных производителей динамику в рейтинге SIPRI, опустившись за год на 17 позиций (38-е место в 2008 г. и 55-е в 2009-м) и потеряв треть рынка – с \$2,04 до \$1,44 млрд. Корпорация «Иркут» (Иркутский авиастроительный завод, ОКБ Яковлева и доля в ТАНТК им. Бериева) стабильно третья в российских рейтингах, с \$1,06 млрд., потеряла четыре позиции в рейтинге SIPRI, переместившись с 60-го на 64-е место [5]. Снижение рейтингов «Сухого» и «Иркута» – еще одна иллюстрация постепенного падения спроса на наиболее технологичный компонент российского экспорта.

Косвенным образом падение рейтинга «истребителей» затронуло и ОАО «Корпорация «Тактическое ракетное вооружение» (основная продукция – ракеты «воздух–воздух», «воздух–земля», противокорабельные ракеты, бомбы и стратегические крылатые ракеты). В 2009-м году компания опустилась с 59-й на 67-ю позицию, продав вооружений на \$910 млн. против \$1,17 млрд. годом раньше. Несколько снизились продажи и у «Вертолетов России» [5]. Кроме того, из рейтинга SIPRI исчезло присутствовавшее там в 2008-м году на 96-м месте тульское «Конструкторское бюро приборостроения» (КБП), производитель средств ПВО ближнего радиуса действия («Тунгуска», «Панцирь»), противотанковых ракет, авиационных и зенитных пушек, высокоточных артиллерийских снарядов [5].

Единственным исключением стал «Уралвагонзавод» (УВЗ), производящий танки и

машины на их базе. УВЗ резко увеличил продажи – на 25% по сравнению с 2009 годом (с \$640 до \$800 млн.) и переместился с 90-й позиции в рейтинге на 76-ю [5]. Новый фигурант рейтинга SIPRI – созданная в 2008-м году «Объединенная двигателестроительная компания» («Сатурн», УМПО, «Пермский моторный завод», СНТК им. Кузнецова и еще ряд предприятий), занявшая 90-ю строчку, попал туда путем простого объединения ранее не входивших в него компаний [5].

Российский экспорт заметно «упростился», понеся самые заметные утраты в своей наиболее технологичной части (даже современный танк – далеко не истребитель в плане сложности). Хотя масштабы «упрощения» в огромной степени связаны с конъюнктурными факторами – в кризис дорогое оружие продается хуже – тенденция несомненна. Так, доля авиации в российском экспорте постепенно снижается с середины «нулевых», хотя сам рынок – растет. Между тем, упрощенческие тенденции развиваются на фоне быстрого развития китайской оборонной промышленности.

При этом вплоть до самого последнего времени зависимость многих оборонных предприятий от экспортных заказов была колоссальной. Например, по данным за 2007 год доля экспортных поставок в верхней десятке отечественных производителей оружия варьировала от 56% до более чем 90%. Другой общей чертой большинства крупных компаний ОПК является их чрезмерная специализация и крайне низкая доля гражданской продукции – у большинства игроков буквально несколько процентов, что нетипично для западных производителей. Предприятия типа

УВЗ или «Сатурна» (ныне поглощенного «Объединенной двигателестроительной компанией») являются всего лишь исключениями.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ // Информ.-прав. Портал «Гарант». [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.base.garant.ru/12141175/

2. Указ Президента РФ «Об открытом акционерном обществе «Рособоронэкспорт» от 26 ноября 2007 года № 1577 // Российская газета. Фед. выпуск. 2007. 1 декабря. № 4533.

3. Указ Президента РФ «Вопросы военно-технического сотрудничества Российской Федерации с иностранными государствами» от 10 сентября 2005 г. № 1062 // СПС «КонсультантПлюс». [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.consultant.ru

4. Невзоров Р.Г. Международные договоры в области военно-технического сотрудничества с иностранными государствами / Р.Г. Невзоров. М.: Академкнига, 2009. 187 с.

5. Официальный сайт Стокгольмского международного института исследования мира (SIPRI). [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.sipri.ru

6. Официальный сайт Федеральной службы по военно-техническому сотрудничеству. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.fsvts.gov.ru

7. Официальный сайт Центра анализа мировой торговли оружием. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.armstrade.org

Т.Г. Ключева

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ С УЧЕТОМ ТРЕБОВАНИЙ УСТОЙЧИВОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Раскрывается сущность устойчивой региональной экономики, обоснована взаимосвязь регионального развития и экологического домостроения как средства формирования экономической, социальной и экологической безопасности и экономии ресурсов. Описаны сценарии экономического развития региона в соответствии с уровнем развития экологического домостроения в нем.

Ключевые слова: региональная экономика; устойчивое развитие; национальная безопасность; управление региональными ресурсами; экологическое домостроение; прогнозирование регионального развития.

We reveal the essence of sustainable regional economy, prove the correlation of regional development and ecological house-building as means to reach economic, social and environmental security and resource saving. We describe scenarios of regional economic development in accordance with the level of its ecological house-building development.

Keywords: regional economy; sustainable development; national security; regional resource management; ecological house-building; forecasting regional development.

Экономика региона как самостоятельного хозяйствующего территориального образования, также как и экономика государства, представляет собой совокупность взаимоотношений общества и природы в сфере производства, распределения, обмена и потребления различных благ, как правило, необходимых для удовлетворения безграничных общественных потребностей. Последние десятилетия ведется научная дискуссия о сущности и способах создания устойчивой экономики, то есть рациональной системы хозяйствования с учетом экологической компоненты развития. В этих условиях исследование региональной экономики и способов ее ориентации на устойчивое развитие является весьма важной задачей. Особую актуальность данное направление исследования приобретает в связи с возрастающей регионализацией социально-экономических и управленческих процессов.

Исходя из вышеизложенного, в данной статье мы ставим целью обоснование способов формирования устойчивой экономики в регионах с использованием прогнозирования социально-экономического развития.

Основываясь на высказывании Л.А. Абалкина о высокой значимости экологической безопасности как неотъемлемой составляющей национальной безопасности [3. С. 244], можно утверждать, что на первый план в современных условиях выходит вопрос экологизации всех социально-экономических процессов в регионе. Интеграция экологиче-

ски сбалансированного хозяйства, эффективного использования ресурсов и обеспечения высокого качества жизни населения субъекта РФ возможна только при реализации качественно новых решений в экономике.

Современное состояние российских регионов характеризуется комплексом проблем, среди которых наиболее существенны:

- сложность инфраструктурного обеспечения и выравнивания качества жизни населения на территории региона;

- высокая экологическая нагрузка на природную среду и население, в результате приводящая к повышению заболеваемости населения;

- проблемы повышения энергоэффективности и энергосбережения;

- проблемы, связанные с организацией эффективной работы отраслей в рыночных условиях с учетом их кризисного состояния.

Одним из способов решения перечисленных выше проблем по праву можно считать экологическое домостроение, под которым следует понимать совокупность взаимоотношений субъектов хозяйствования в сфере производства, распределения, обмена и потребления экологического жилья, нежилых экологических зданий и формирования экологического мировоззрения общества.

Автор считает необходимым изучение экологического домостроения как эколого-экономической системы (ЭЭС), учитывающей взаимосвязанность и взаимообусловленность процессов, происходящих в экономике и при-

роде. ЭЭС состоит из экологических компонентов, в совокупности образующих окружающую природную среду, сырьевых и энергетических ресурсов и производственных фондов (рис. 1).

Значимость экологического домостроения в экономике региона чрезвычайно велика и выражается в следующих основных аспектах.

Во-первых, за счет развития экологического домостроения достигается существенная экономия энергетических, водных, финансовых, трудовых и др. ресурсов без снижения объемов производства. Это обусловлено концептуальными особенностями экологического домостроения, к числу которых относятся энергоэффективность, малоотходность, водосбережение и пр., что соответствует принципам устойчивой экономики.

Во-вторых, улучшение социальной ситуации в регионе, в связи с обеспечением адекватного спросу предложения жилья за счет снижения продолжительности производственного цикла без увеличения количества затрачиваемых энергии и материалов, эффективной системы организации процесса распределения, обмена и потребления. Европейские тенденции свидетельствуют о повышении качества жизни населения при неуклонном росте экологического домостроения.

В-третьих, развитие экологического домостроения приведет к уменьшению экологического ущерба в результате снижения антропогенной нагрузки на окружающую среду, снижения заболеваемости населения, повы-

шения качества жизни населения региона. Экологичность, изменение мировоззрения общества на систему хозяйствования, несомненно, являются определяющими факторами обеспечения экологической безопасности.

Таким образом, очевидно, что развитие экологического домостроения вызовет позитивные изменения в отдельном регионе как самостоятельно хозяйствующей территориальной единице, позволит получить экономический, социальный и экологический эффект.

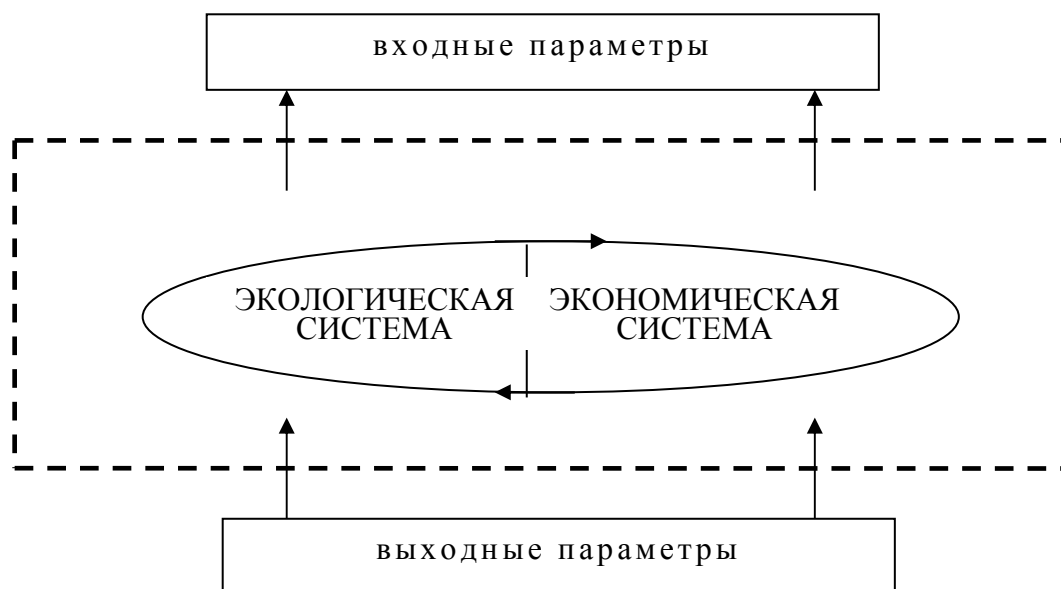
Развитие экологического домостроения в конкретном регионе зависит от нескольких основных факторов:

- инновационного потенциала, под которым мы понимаем способности и возможности региона к развитию инновационных систем с целью устойчивого развития;

- социально-экономического развития региона, сочетающего в себе некоторые макроэкономические показатели (валовой региональный продукт, фактическое конечное потребление домашних хозяйств) и социально-экономические индикаторы уровня жизни населения, состояния регионального бюджета (профицит, дефицит, структура доходов и расходов) и др.;

- действующей структуры регионального хозяйства, главной характеристикой которой является преимущественное развитие добывающих, сельскохозяйственных и иных отраслей;

- ресурсного потенциала, отражающего



Условные обозначения:

- - - - - границы эколого-экономической системы «Экологическое домостроение»
- границы подсистем
- > — потоки веществ, ресурсов и энергии

Рис. 1. Экологическое домостроение как эколого-экономическая система

достаточность материально-технических, информационных, финансовых, человеческих и других видов ресурсов, потребляемых в процессе функционирования системы;

- природно-климатических условий, оказывающих воздействие на уровень производительности труда, возможность использования ресурсного потенциала.

Вместе с тем, существуют факторы объективной необходимости развития экологического домостроения в регионе, среди которых рост численности и плотности населения, низкий уровень обеспечения нуждающихся в улучшении жилищных условий семей, устойчивая тенденция к индивидуальному строительству, растущий показатель заболеваемости населения.

Исходя из этого, можно говорить о существовании определенного базиса, предпосылок и перспектив развития экологического домостроения в регионе. При определении перспектив следует ориентироваться в первую очередь на внутренние возможности региона (базис), абстрагируясь от потенциала межрегиональных связей и федеральных ресурсов.

Очевидно, что субъекты РФ дифференцированы как по базису, так и по предпосылкам экологического домостроения. По соотношению указанных элементов и наличию адекватного субъекта управления можно прогнозировать как минимум три сценария развития: оптимистический, реалистический и пессимистический.

При этом в качестве целевых показателей можно использовать различные статистические показатели, отражающие появление эффекта от экологического домостроения. Наибольшую точность сценариев развития региональной экономики с учетом экологического домостроения позволит получить комплекс показателей, учитывающих социальную, экологическую и экономическую составляющую.

К числу данных показателей следует отнести: удельный вес численности экономически активного населения от общей численности населения региона, удельный вес численности населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, заболеваемость на 1000 чел. населения, выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух, сброс загрязняющих сточных вод в поверхностные водные объекты, величину экономии от проведения мероприятий по энергосбережению в соотношении с затратами на осуществление мероприятий по энергосбережению и т.д.

Целесообразно рассматривать три основных сценария: оптимистический, реалистический и пессимистический. Полагаем, что оп-

тимистический сценарий регионального развития возможен при одновременном выполнении следующих условий:

1) базисные условия соответствуют предпосылкам развития экологического домостроения в регионе;

2) достигается высокая эффективность управленческого воздействия субъекта управления к объекту управления.

При равновесном состоянии базисных региональных условий, предпосылок развития и субъекта управления наблюдается положительная динамика базовых показателей. Высокими темпами улучшается социально-экономическое положение региона за счет повышения энергоэффективности, улучшения экологической ситуации, повышения экологической культуры населения и других положительных результатов экологического домостроения.

Развитие региона по пессимистическому сценарию может быть обусловлено несоответствием субъекта управления или недостаточной эффективностью его управленческого воздействия на объект управления – эколого-экономическую систему.

Несмотря на имеющийся потенциал, ресурсы и характер социо-эколого-экономической ситуации в регионе, отсутствие эффективного управления приведет к деградации исследуемого направления. Переход региона к устойчивому развитию в данных условиях невозможен.

Реалистический сценарий учитывает нестабильность функционирования финансовой системы, недостаточность ресурсов, возможные погрешности управления и факторы внешней среды, оказывающие влияние на субъект управления. На основе исследования динамики нескольких показателей нами получен реалистический сценарий развития Московской области при развитии экологического домостроения (рис. 2).

В основу данного сценария положено исследование трех показателей:

- уровня обеспеченности населения жильем, устойчивая положительная динамика которого при увеличении численности населения указывает на улучшение жилищных условий населения по количеству приходящейся на человека площади и снижение демографической нагрузки в связи со снижением плотности населения региона;

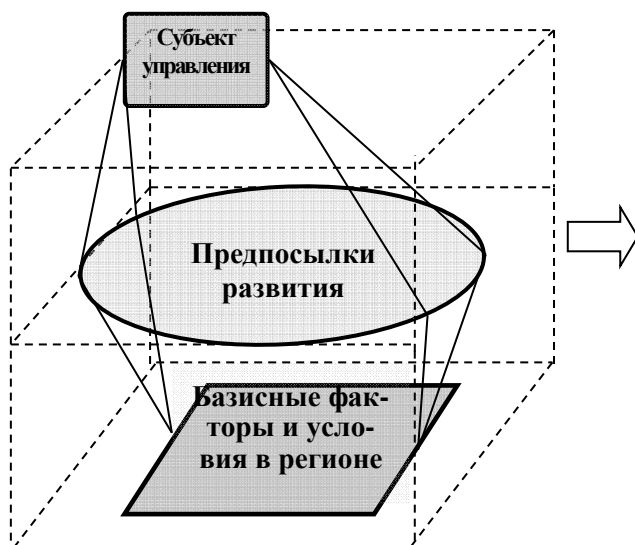
- годового объема ввода жилья – абсолютного показателя, положительная динамика которого свидетельствует о наращении активности инвестиций и повышении деловой активности хозяйствующих субъектов;

- доли ввода малозэтажного энергоэффективного экологичного жилья в общем объеме ввода жилья, увеличение которой положи-

тельно скажется на социально-экономическом положении региона.

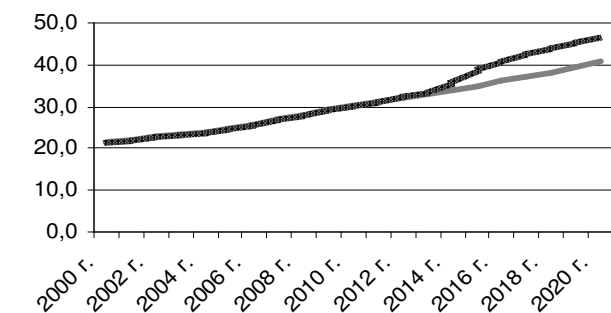
Рис.

2. Реалистически-сценарий развития Московской области с учетом развития экологического домостроения



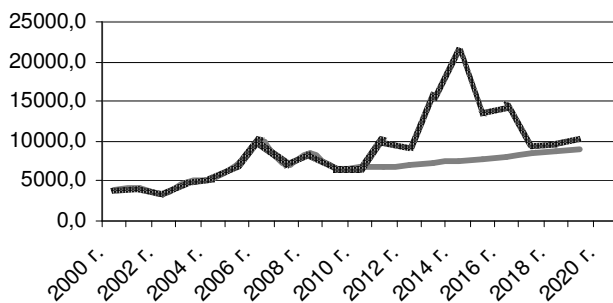
На графиках (рис. 2) видна неустойчи-

Динамика обеспеченности Московской области жильем, кв. м. / чел.



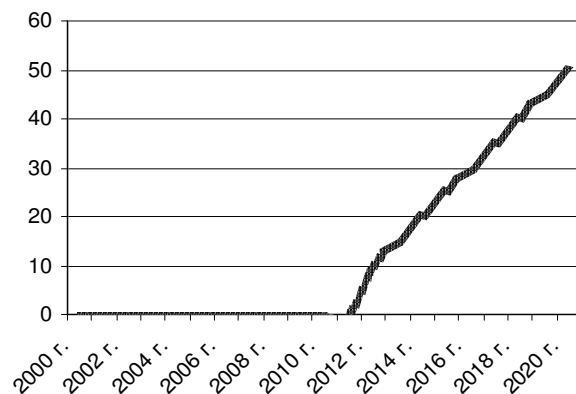
— Среднестатистический показатель
 - - - - - Прогнозный показатель при умеренном развитии экологического домостроения

Динамика годового объема ввода жилья в Московской области, млн. кв. м. общей площади



— Среднестатистический показатель
 - - - - - Прогнозный показатель при умеренном развитии экологического домостроения

Динамика удельного веса экологического жилья в годовом объеме ввода жилья в Московской области, %



- - - - - Удельный вес экологического жилья в годовом объеме ввода жилья, %

ВОСТ
 Ъ
 тен-
 ден

ций анализируемых показателей, они имеют положительную динамику, что указывает на приоритетность экологического домостроения как способа формирования устойчивого развития региона.

Резюмируя вышеизложенное, отметим ценность экологического домостроения с точки зрения регионального развития. Эколого-экономическое равновесие, достигаемое посредством экологического домостроения, является ступенью перехода региона к устойчивой экономике и повышению качества жизни населения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бурков В.Н. Механизмы управления эколого-экономическими системами / В.Н. Бурков, Д.А. Новиков, А.В. Щепкин; под ред. академика С.Н. Васильева. М.: Физматлит, 2008. 244 с.
2. Институциональная экономика: учеб. пособие / под. рук. акад. Д.С. Львова. М.: ИНФРА-М, 2001. 318 с.
3. Новая парадигма развития России (Комплексные исследования проблем устойчивого развития) / под ред. В.А. Коптюга, В.М. Матросова, В.К. Левашова. 2-е изд. М.: Академия; Иркутск: РИЦ ГП «Облинформпечать», 2000. 460 с.

Н.А. Ковалева

МОДЕЛИ ОПТИМИЗАЦИИ ПОТОКОВ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Анализируются различные модели оптимизации управления денежными потоками предприятия, рассматриваются их основные характеристики, достоинства и недостатки.

Ключевые слова: *предприятие; денежные потоки; управление денежными активами; оптимизация управления; модели оптимизации.*

We analyze different models of cash flow optimization, look at their main features, advantages and disadvantages.

Keywords: *enterprise; cash flow; money assets management; management optimization; optimization models.*

Выполнение пяти стратегических векторов технологической модернизации страны определено в Послании Президента РФ Федеральному Собранию РФ от 12.11.2009 г. Необходимым условием выполнения модернизационных задач и обеспечения устойчивого экономического роста является активизация инвестиционной деятельности, повышение доли инвестиций с 20% до 30% [3. С. 241]. Активизация инвестиционной деятельности неразрывно связана со стабильной работой коммерческого предприятия, основанной на построении и грамотном применении финансовой стратегии, частью которой является стратегия управления денежными потоками, основанная на принципах максимизации капитала и прибыли.

«Капитал представляет собой стоимость, приносящую прибавочную стоимость, принимающая разнообразные инновационные (innovation – обновление) формы. Инновационные формы проявляются в результате процесса превращения стоимостных форм. Деньги становятся капиталом» [4. С. 138]. Прибыль предприятия формируется на основе полученных доходов за вычетом расходов, произведенных предприятием. Однако положительный показатель прибыли не всегда говорит о том, что предприятие имеет в распоряжении денежные средства, поскольку для получения максимальной прибыли компаниям часто приходится продавать свои товары и услуги с отсрочкой платежа. Таким образом, прибыль дает возможность компании сохранять устойчивое финансовое положение только при ее подтверждении денежными ресурсами. Соответственно, встает вопрос гармонизации стратегии управления денежными активами компании в целях оптимизации совокупного остатка денежных средств для обеспечения постоянной платежеспособности компании. В то же время грамотное построение стратегии управления денежными активами

позволяет регулировать ликвидность баланса, планировать временную потребность в оборотных активах и источники их финансирования, варьировать текущие расходы, оптимизировать соотношение между поддержанием текущей платежеспособности и получением дополнительной прибыли от вложения этих средств.

Управление денежными активами компании включает в себя определение минимально необходимой потребности в них – оптимального остатка (объема денежных средств достаточного для осуществления текущих платежей); регулирование среднего остатка денежных средств. Часто ситуация складывается таким образом, что, несмотря на выгодные условия действующих контрактов, предприятие не имеет достаточного количества денежных средств для совершения текущих платежей (оплаты счетов поставщиков, выплаты заработной платы сотрудникам и т.п.), как результат, компания не в состоянии отвечать по своим обязательствам и сгенерировать прибыль. Простой пример – недавняя покупка ОАО «Газпром» обанкротившейся компании «Руиса Потеролиум», владеющей лицензией на разработку Ковыктинского месторождения в Иркутской области. После погашения всех текущих платежей и выплат кредиторам бывший владелец компании – ТНК-ВР – не получит ничего, несмотря на вырученные от продажи деньги – 22 млрд. рублей [2]. Таким образом, чтобы торговать эффективно и развивать бизнес, необходимо построить такую систему управления денежными потоками, которая позволит достичь положительного совокупного денежного потока.

Итак, «денежный поток – это параметр, отражающий распределение во времени и пространстве движения денежных средств корпорации (поступлений и выплат) за определенный период времени, образуемых в производственно-торговом процессе» [1. С. 478]. Вместе с тем,

денежные средства предприятия – это совокупность остатков денежных средств компании на расчетных счетах в банках, наличных денег, а также эквивалентов денежных средств, которые легко могут быть преобразованы в наличную форму. Предприятию необходимы денежные средства для осуществления своей операционной деятельности, в частности, оплата текущих счетов поставщиков и подрядчиков, выполнение расчетов по выплате вознаграждений сотрудникам, оплата счетов государственных органов и пр. Однако наличие большого количества «наличных» денежных средств не является показателем успешности бизнеса, поскольку любой актив компании, в том числе денежные средства, должен приносить прибыль. В связи с этим платой за поддержание необходимого уровня ликвидности предприятия являются потери от обесценения денежных средств за счет инфляции, а также возможный упущенный доход от инвестирования средних остатков денежных средств. В качестве меры упущенного дохода принимают ставку по государственным ценным бумагам (как безрисковым). Таким образом, в целях обеспечения предприятия необходимыми денежными ресурсами и минимизации издержек за их использование необходимо построить механизм эффективного управления денежными средствами и определить оптимальный уровень их запаса. Для решения этой задачи часто применяют модели, разработанные в теории управления, например, модели Баумоля, Миллера–Орра, Сторра.

Модель Баумоля предполагает пилообразный график изменения остатка средств на расчетном счете предприятия и используется в случае, когда в связи с неопределенностью будущих платежей тяжело разработать детальный план поступления и расходования денежных средств. Недостатком модели Баумоля является то, что она игнорирует неопределенность, допуская, что платежи совершаются равномерно и в равном объеме, не учитывает сезонность и цикличность бизнеса.

Недостатки модели Баумоля учитывает модель Миллера и Орра, построенная на принципе неопределенности каждодневного оттока и притока денежных средств. Она предполагает, что остаток средств на расчетном счете постоянно меняется до тех пор, пока не достигает верхнего предела. При его достижении предприятие начинает покупку ценных бумаг с тем, чтобы вернуть запас денежных средств к нормальному уровню. В случае достижения запаса денежных средств нижнего предела предприятие продает свои ценные бумаги до тех пор, пока нормальный уровень запаса не будет восстановлен.

Целью модели Стоуна является управление остатком денежных средств, а не его определение. Верхний и нижний пределы остатка денежных средств на счете определяются на осно-

ве спрогнозированных денежных потоков, ожидаемых в ближайшие несколько дней. В модели Стоуна существуют верхний и нижний пределы колебаний, а также верхний и нижний внутренние контрольные лимиты, и отличие заключается в том, что при достижении контрольных лимитов изменение остатка денежных средств происходит только при наличии ряда условий. Обычно при достижении контрольных лимитов делается прогноз движения денежных средств на ближайшие дни, в целях определения превышения контрольных лимитов в этом временном диапазоне. В случае прогноза превышения внутреннего предела происходит корректировка остатка денежных средств.

Таким образом, основной характеристикой модели Стоуна является то, что действия компании в текущий момент определяются прогнозом на ближайшее будущее, вследствие чего происходит сокращение конвертационных расходов. Также в модели Стоуна не закреплены способы определения остатков денежных средств, это могут быть как экспертные суждения, так и другие модели. При этом существенное преимущество модели Стоуна заключается в гибкости ее параметров, которые могут учитывать сезонность и цикличность бизнеса. Подобный подход позволяет достичь большей эффективности при управлении остатками денежных средств.

Как видно из описания всех вышеприведенных моделей, каждая из них основывается на субъективной оценке развития событий в будущем. Поэтому успех выбора модели оптимизации потоков денежных средств во многом зависит от опыта и компетенции менеджмента компании.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бочаров В.В. Корпоративные финансы / В.В. Бочаров. СПб.: Питер, 2004. 592 с.: ил.
2. Мазнева Е. Газпром переоценил Потеролиум / Е. Мазнева // Ведомости. 2011. 2 марта. № 36.
3. Романовский М.В. Налоговая составляющая активизации инвестиций и инноваций в экономике Российской Федерации // Роль финансово-кредитной системы в реализации приоритетных задач развития экономики. Материалы 4-й (15)-й международной научной конференции. 17–18 февраля 2011 года: сб. докладов. Т. I / М.В. Романовский, Р.А. Петухова; под ред. д-ра экон. наук, проф. В.Е. Леонтьева, д-ра экон. наук, проф. Н.П. Радковской. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2011. С. 241–245.
4. Черненко В.А. Инновационная природа международного капитала / В.А. Черненко // Инновационные процессы в сфере сервиса: проблемы и перспективы: сб. научных трудов. Т. IV. СПб.: Изд-во СПбГУЭСЭ, 2010. С. 138–141.

О.Л. Маргания

ПРИНЦИП ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ СТОИМОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассмотрена концепция управления предприятием на основе воздействия на его стоимость как генерального стратегического показателя деятельности, наличие которого обеспечивает возможность создания иерархически согласованной системы показателей.

Ключевые слова: предприятие; управление; экономическая эффективность; стратегическое управление; стоимость; система показателей.

We look at the concept of running a business on the basis of influencing its value as the key strategic indicator of business activity which ensures possibility to create a hierarchical consistent system of indicators.

Keywords: company; management; economic efficiency; strategic management; value; system of indicators.

Современная экономическая наука характеризует экономическую эффективность отношением полученного экономического эффекта, результата к затратам факторов, ресурсов, обусловившим получение этого результата. Таким образом, дискуссия, связанная с определением эффективности деятельности предприятий, предполагает решение двух основных вопросов: что является экономическим результатом деятельности предприятия и к каким именно затратам он относится.

В неоклассической экономической теории экономическая эффективность фирмы определяется максимумом показателя прибыли. Неоклассическая теория основывается на предположении, что получение прибыли является доминирующей целью каждой фирмы. Прибыль можно рассматривать либо как справедливую компенсацию за выполнение предпринимательской функции, либо как награду инвесторам за их желание рисковать своим капиталом, либо как награду фирме за предоставление покупателям значимых для них продуктов.

К основным преимуществам критерия максимизации прибыли могут быть отнесены следующие: легкость расчета прибыли; легкость в определении взаимосвязи между финансовыми решениями и прибылью.

Недостатки данного критерия следующие: акцент на краткосрочность; не учитывает риски и неопределенность; не учитывает распределение во времени поступления прибыли; требует срочных капитальных вложений (инвестиций).

Дальнейшее развитие подходов к оценке эффективности предприятия связано, прежде всего, с поиском способов измерения и оцен-

ки результатов действий его менеджмента. Современные подходы не отрицают положений неоклассической теории, а, скорее, на его основе предлагают методики, направленные на практическое применение концепции эффективности в управлении предприятием.

Изучение и анализ различных точек зрения на содержание стратегических контрольных показателей выявили, что основным недостатком предлагаемых контрольных систем является отсутствие причинно-следственных связей между входящими в них показателями.

В последнее время все большее теоретических и практических, отечественных и зарубежных исследований показывают, что лучшим критерием оценки деятельности предприятия является показатель стоимости [1; 4]. Согласно современной теории управления коммерческое предприятие рассматривается как механизм создания стоимости [2; 3], а целью функционирования предприятия является максимизация его стоимости как вида бизнеса. Показатель стоимости дает наиболее адекватную оценку эффективности инвестиционных решений, перспективам предприятия, а также деятельности предприятия, как в финансовом, так и в качественном аспектах.

Таким образом, в качестве базы оценки эффективности оптимальным является выбор текущей стоимости предприятия, которая, являясь в узком смысле показателем эффективности деятельности, может составить ядро комплексного инструмента управления предприятием, обеспечивающим критерии принятия решений, интеграцию стратегического и тактического планирования результатов деятельности предприятия и его отдельных подразделений.

На первоначальном этапе необходимо определить методы, позволяющие рассчитать целевой критерий, то есть стоимость предприятия. Доходный метод (основным преимуществом которого является то, что он учитывает результаты и перспективы деятельности) в большей степени подходит для целей разработки инструментария управления стоимостью предприятия. При этом метод дисконтированных денежных потоков предприятия является наиболее приемлемым с точки зрения инвестиционных мотивов, поскольку любой инвестор, вкладывающий деньги в действующее предприятие, в конечном счете покупает поток будущих доходов, позволяющий ему окупить вложенные средства, получить прибыль и повысить свое благосостояние.

По определению, управление стоимостью предприятия – это система методов воздействия на внутренние факторы предприятия и опосредованно на факторы внешней среды с целью обеспечения его динамического развития, повышения устойчивости во внешней среде, инвестиционной привлекательности посредством достижения роста его стоимости. В результате разработки системы управления стоимостью целевой критерий (стоимость

предприятия) необходимо разложить в виде системы показателей (стоимостных факторов), установить их соподчиненность, определить, какой из них оказывает наибольшее воздействие на стоимость, и возложить ответственность за выполнение этого показателя на конкретных работников, участвующих в достижении целей предприятия.

Процесс разработки и реализации факторной модели стоимости на предприятии может быть условно разделен на три этапа:

Этап 1. Выявление факторов стоимости предприятия.

Этап 2. Установление приоритетов между факторами стоимости предприятия.

Этап 3. Институционализация.

На рисунке показана процедура разработки и реализации факторной модели стоимости в системе управления предприятием.

Основной задачей этапа выявления факторов стоимости является построение схемы анализа создания стоимости, показывающей систематическую связь операционных элементов деятельности с процессом создания стоимости.

По нашему мнению, факторная модель стоимости на основе модели экономической прибыли позволяет учесть наибольшее коли-



Процесс разработки и реализации факторной модели стоимости в системе управления предприятием

чество ключевых факторов стоимости предприятия. Экономическая прибыль характеризует дополнительную стоимость, создаваемую предприятием за любой период времени, или приращение стоимости инвестированного на предприятии капитала к концу определенного периода. Экономическая прибыль предприятия в каждом периоде времени может быть рассчитана следующим образом: $EP = I * (p - \xi)$, где I – инвестированный в предприятие капитал; p – рентабельность инвестированного капитала; ξ – цена инвестированного капитала. Положительное значение экономической прибыли свидетельствует об увеличении стоимости предприятия, тогда как отрицательное значение данного показателя свидетельствует об ее уменьшении.

Данная модель позволяет оценивать как стратегические, так и текущие управленческие решения, так как существует принципиальная возможность управления стоимостью предприятия через показатели его текущей деятельности: увеличение рентабельности ранее инвестированного капитала, увеличение рентабельности новых инвестиций, увеличение темпов роста новых инвестиций, в первую очередь за счет увеличения доли реинвестируемой прибыли, сокращение затрат на привлечение источников финансирования инвестиций и т.д. Все перечисленные меры приведут к увеличению операционных показателей, аналитического показателя экономической прибыли и, в конечном итоге, к увеличению стоимости предприятия.

На этапе установления приоритетов определяются факторы стоимости предприятия, которые оказывают на нее наиболее сильное влияние. Данный этап, как правило, включает разработку модели, позволяющей определить вклад каждого фактора в стоимость предприятия и оценить, вклад какого фактора наиболее существенен. Результатом этого этапа является перечень факторов стоимости с указанием потенциала каждого из них. Поставленная задача может быть решена целым рядом математических методов.

Одним из подходов, позволяющих выявлять факторы, наиболее существенно влияющие на стоимость предприятия, является представление стоимости предприятия как функции многих переменных и разложение ее в ряд Тейлора.

В процессе исследования взаимосвязей между факторами стоимости предприятия могут быть рассмотрены два типа зависимостей: функциональная и корреляционная. Наиболее часто встречающимися функциональными зависимостями являются: линейная, параболическая, гиперболическая, экспоненциальная и логарифмическая. В зависимости от вида уравнения регрессии различают линейную, параболическую и гиперболическую корреляции. На практике построение функций зави-

симости факторов между собой и оценка тесноты взаимосвязи в случае корреляционной зависимости, как правило, осуществляется с помощью специализированных компьютерных средств (например *Statgraphics*).

Следует отметить, что помимо оценки чувствительности стоимости предприятия к изменению различных факторов для эффективного управления необходимым является учет таких характеристик факторов стоимости, как управляемость и изменчивость. Необходимо проанализировать ограниченное число отобранных стоимостных факторов для определения их реального потенциала и возможности сохранения в русле каждого отдельного мероприятия по повышению эффективности.

Управляемость – это способность руководящих субъектов предприятия целевым образом влиять на величину относительного изменения фактора. Управляемость характеризуется количеством усилий, затраченных для достижения требуемых изменений и максимальной величиной возможных изменений. Управляемость отражает то, на сколько процентов руководство предприятия целевым образом может изменить значение каждого рассматриваемого фактора. Рассмотрение данной характеристики является необходимым, так как не все факторы стоимости в равной степени подвержены управлению (например, уровень ставки налога на прибыль).

Изменчивость отражает то, на сколько процентов может измениться значение фактора под влиянием внешней среды, так как данный показатель для разных факторов также будет принимать различные значения. Учет данной характеристики позволит предусмотреть риски, связанные с каждым фактором стоимости предприятия.

Источниками информации об ожидаемых изменениях факторов вследствие целенаправленных действий руководства, а также вследствие влияния внешней среды могут являться экспертное мнение аналитиков и/или результаты ретроспективного анализа за предшествующие периоды. Так, в качестве характеристики изменчивости может выступать среднее квадратическое отклонение фактора от средней величины за некоторый рассматриваемый период.

На этапе институционализации факторы стоимости включаются в совокупность целевых индикаторов и систему оценки работы предприятия. Следует отметить, что результатом реализации данного этапа может также являться пересмотр факторов стоимости (взаимосвязь с этапами 1 и 2), так как по мере изменения рыночных условий и накопления корпоративного опыта соотношение приоритетов может стать иным.

Таким образом, нами была рассмотрена концепция управления предприятием на ос-

нове воздействия на его стоимость как генерального стратегического показателя деятельности, наличие которого обеспечит возможность создания иерархически согласованной системы показателей.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Аркатов А.Я.* Стоимостьная стратегия развития предприятия / А.Я. Аркатов. СПб.: Изд-во ЛГООУ; Химиздат, 2000.
2. *Коупленд Т.* Стоимость компаний:

оценка и управление / Т. Коупленд, Т. Коллер, Д. Муррин; пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. 576 с.

3. *Скотт М.* Факторы стоимости: руководство для менеджеров по выявлению рычагов создания стоимости / М. Скотт; пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп-бизнес», 2000. 432 с.

4. *Jensen V.C.* Value Maximization, Stakeholder Theory, and the Corporate Objective Function / V.C. Jensen // *Business Ethics Quarterly*. 2002. January. Vol. 12. № 1.

Е.А. Мартынова

ИССЛЕДОВАНИЕ КРИТЕРИЕВ ЭФФЕКТИВНОСТИ И ТРЕБОВАНИЙ К ПРОЕКТАМ КОМПЛЕКСНОЙ ЗАСТРОЙКИ, ПРЕТЕНДУЮЩИМ НА ГОСУДАРСТВЕННУЮ ПОДДЕРЖКУ

Рассматриваются условия, которым должны соответствовать инвестиционные проекты комплексной застройки, претендующие на государственную поддержку, а также принятый подход к оценке таких проектов на основе показателей финансовой, бюджетной и экономической эффективности.

Ключевые слова: комплексная застройка; государственно-частное партнерство; эффективность.

We research conditions which investment projects of complex development applying for the state support have to correspond to. We also look at the accepted approach to assessing such projects based on indicators of financial, budgetary and economic efficiency.

Keywords: complex development; state-private partnership; efficiency.

В соответствии с Правилами формирования и использования бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда РФ, средства могут предоставляться для реализации региональных инвестиционных проектов в части создания и (или) развития объектов транспортной, коммунальной и энергетической инфраструктуры, а также для реализации инновационных проектов. Проект, претендующий на получение бюджетных ассигнований Инвестфонда РФ, должен состоять из двух частей – коммерческой (объекты, финансируемые частным инвестором и, соответственно, остающиеся в частной собственности) и бюджетной (объекты внешней инфраструктуры, финансируемые за счет средств Инвестиционного фонда РФ и бюджета субъекта РФ, остающиеся в государственной собственности). При этом решается основная задача государственно-частного партнерства (ГЧП) в текущих условиях – стимулировать бизнес к реализации проектов, находящихся на грани окупаемости. По каждому проекту государством выработываются свои критерии частных партнеров. Готовность субъекта частного сектора к роли участника ГЧП определяется его правоспособностью, юридической чистотой, информационной прозрачностью и финансовой устойчивостью.

Правоспособность субъекта частного сектора определяется наличием у него гражданских прав на выполнение гражданско-правовых действий, соответствующих целям деятельности ГЧП и предусмотренных его учредительными документами, а также наличием соответствующих лицензий и разрешений ор-

ганов государственной власти на осуществление деятельности, предусмотренной рамками ГЧП, в случае если такая деятельность требует наличия лицензии или разрешения.

Выполнение условия правоспособности субъектом ГЧП подтверждается также наличием у него значительного опыта устойчивого ведения бизнеса. Дополнительным критерием правоспособности может выступить членство субъекта частного сектора в саморегулируемых организациях, профессиональных союзах и объединениях.

Опыт производственной деятельности и положение на рынке (наличие клиентов в объеме не менее заданного, наличие опыта деятельности, объемы предоставляемых услуг/выполненных работ/произведенных товаров и т.п.) характеризуют операционную способность субъекта ГЧП и принимаются во внимание при определении его готовности к участию в ГЧП.

Условие юридической чистоты соблюдается субъектами частного сектора, входящими в состав ГЧП и/или выступающими инициаторами их создания, в случае если они не участвовали в судебных разбирательствах, на них не налагались санкции уполномоченных государственных органов, в их отношении не проводится процедура банкротства. Требования юридической чистоты целесообразно расширить за счет дополнительных условий: отсутствия прямых конфликтов интересов, аффилированности или зависимости от должностных лиц федеральных органов законодательной и исполнительной власти.

В рамках требования информационной

прозрачности субъекты частного сектора должны регулярно раскрывать информацию в соответствии с нормами российского законодательства, вести прозрачную систему учета и отчетности, формировать системы управления рисками, внутреннего и внешнего контроля.

Неотъемлемым требованием к субъекту частного сектора, претендующему на участие и участвующему в ГЧП, является финансовая состоятельность участника, что обусловлено необходимостью снижения рисков реализации проектов ГЧП.

Критериями финансовой состоятельности являются: отсутствие у субъекта частного сектора просроченной задолженности перед бюджетом и внебюджетными фондами, убытков за последние 3 года в финансово-хозяйственной деятельности; наличие инвестиционной программы, подтверждающей намерения и финансовую возможность компании участвовать в инвестиционных проектах, предусмотренных целями создания ГЧП.

Субъекты частного сектора, участвующие в ГЧП, должны иметь приемлемые экономические показатели деятельности в статике и динамике: объема и прироста выручки, чистой прибыли, операционной прибыли, чистых активов, ликвидности, финансовой устойчивости; рентабельности чистой прибыли, рентабельности продаж, активов, собственного капитала.

Для всех проектов комплексной застройки территорий в формате ГЧП являются необходимыми требования о предоставлении субъектом частного сектора технико-экономического обоснования совместного проекта, включающего подтверждение его совместимости с государственной градостроительной политикой и стратегией социально-экономического развития страны (приоритетных нацпроектов, федеральных программ и т.д.). При этом принимаются во внимание уровень социально-экономического развития региона территориального расположения объекта ГЧП, соответствие целей и задач проектов ГЧП региональной градостроительной политике.

Общими критериями инвестиционных проектов, претендующих на государственную поддержку, являются [1]:

1. Инвестиционный проект должен соответствовать стратегии социально-экономического развития субъекта Российской Федерации.

Соответствие проектов стратегии социально-экономического развития оценивается по следующим направлениям:

- возможность осуществления проекта не должна вступать в противоречие с приоритетными направлениями развития субъекта Российской Федерации, определенными стратегией социально-экономического развития субъекта Российской Федерации;
- цели и планируемые результаты осу-

ществления проекта должны отвечать качественным и количественным критериям, установленным стратегией социально-экономического развития субъекта Российской Федерации.

2. Осуществление инвестиционного проекта должно обеспечивать положительный социальный эффект.

Для оценки социального эффекта от инвестиционного проекта используются следующие показатели:

- увеличение количества рабочих мест;
- увеличение доли населения, обеспеченного благоустроенным жильем;
- положительное влияние на состояние окружающей среды;
- развитие транспортной, социальной инфраструктуры.

3. Осуществление инвестиционного проекта без государственного участия в финансировании невозможно, что может быть подтверждено выполнением следующих условий:

- необходимость создания или реконструкции при осуществлении проекта объектов, находящихся в собственности государства;
- невозможность достижения положительного значения чистой приведенной стоимости проекта без использования государственной поддержки;
- невозможность кредитования в связи с длительностью срока окупаемости проекта.

4. Сметная стоимость инвестиционного проекта должна быть не меньше 500 млн. рублей (минимальная стоимость регионального инвестиционного проекта), что подтверждается данными ТЭО проекта, подтвержденными сводным заключением государственной экспертизы на проектную документацию по инвестиционному проекту [1].

5. Объем средств, выделяемых из бюджета субъекта РФ на финансирование проекта, должен соответствовать минимальному уровню такого финансирования проекта.

Соответствие минимальному уровню финансирования проекта из средств бюджета субъекта РФ должно соблюдаться для всех региональных инвестиционных проектов в субъекте РФ.

В дальнейшем отобранные с помощью описанных общих критериев проекты оцениваются по количественным критериям – с использованием показателей финансовой, бюджетной и экономической эффективности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Методические рекомендации по подготовке документов для участия регионального инвестиционного проекта в отборе проектов, претендующих на получение бюджетных ассигнований Инвестиционного Фонда Российской Федерации / Министерство регионального развития РФ. М., 2009.

Э.Р. Мисхожев

КЛАССИФИКАЦИЯ КЛЮЧЕВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Исследуется вопрос классификации ключевых компетенций как важнейшая методологическая проблема внедрения ресурсной концепции стратегического менеджмента. Представлена авторская классификация компетенций предприятия с позиции обеспечения экономической устойчивости его функционирования.

Ключевые слова: классификация; ключевые компетенции; ресурсный подход; методология; экономическая устойчивость; предприятие.

We study the issue of key competences classification as a major methodological problem of implementing resource concept of strategic management. We offer the author's classification of company's competences from the point of view of securing its economic sustainability.

Keywords: classification; key competences; resource approach; methodology; economic sustainability; enterprise.

Важнейшей методологической задачей развития ресурсной концепции стратегического менеджмента [1; 2; 3], является разработка научно обоснованной классификации ключевых компетенций предприятия – потенциальных, трудновоспроизводимых для конкурентов способностей по комбинации и интеграции, находящихся в его распоряжении материальных и нематериальных ресурсов и способностей для создания продукта, обладающего ценными потребительскими качествами, и тем самым создающие устойчивые конкурентные преимущества по доступу к различным рынкам.

В процессе исследования формирования классификации ключевых компетенций промышленного предприятия нами будет использован методологический подход, базирующийся на конструировании «идеального» состояния системы, соответствующей наивысшей устойчивости функционирования предприятия. Данный подход реализован в принципе формирования эталонных (нормативных) моделей [4; 5; 6], согласно которому, для выявления негативных симптомов при диагностике, требующих принятия соответствующих управленческих решений, необходима некая эталонная (нормативная) модель, дающая представление о наиболее эффективном решении проблемы экономической устойчивости предприятия. Очевидно, что достижение стандарта наивысшей экономической устойчивости требует от предприятия наличия у него некоторой совокупности ключевых компетенций, которые обеспечивают в данный момент времени устойчивые конкурентные преимущества на рынке. Такие компе-

тенции, выражаясь терминологией данного подхода, будут называться *нормативными компетенциями*. Нормативные компетенции – это необходимые навыки предприятия по комбинации ресурсов и способностей, которыми оно должно обладать для создания продукта, имеющего ценные потребительские качества, с целью создания устойчивых конкурентных преимуществ по доступу к различным рынкам. При этом важно отметить, что нормативные компетенции должны периодически пересматриваться, с учетом рыночной конъюнктуры и, прежде всего, потребительских предпочтений.

Каждое промышленное предприятие в любой момент времени обладает определенным набором ресурсов и способностей, которые формируют *фактические компетенции*. На основе их реализации предприятие осуществляет свою текущую деятельность. Это сочетание имеющихся технологий, ресурсов, организационных способностей и т.д. То есть, другими словами, фактические компетенции предприятия – имеющиеся навыки предприятия по комбинации ресурсов и способностей, которые оно использует для создания продукта, обладающего определенными потребительскими качествами, для создания конкурентных преимуществ по доступу к различным рынкам. При этом практически на любом предприятиях (за исключением идеальных случаев, когда фактические компетенции полностью совпадают с нормативными навыками) в структуре фактических компетенций можно выделить *активные* (востребованные) и *пассивные* (не востребованные) компетенции.

При этом активные компетенции – это часть фактических навыков, имеющихся у предприятия для производства продукта, имеющего определенную потребительскую ценность, достаточную на данный момент времени для удержания той позиции, которую оно занимает на рынке. Пассивные компетенции – часть фактических навыков, которые оказались невостребованными на данный момент времени и не способствуют формированию устойчивых конкурентных преимуществ предприятия. Как и в случае с нормативными, структура фактических компетенций изменчива. Очевидно, что с течением времени, под влиянием рыночных факторов активные компетенции могут трансформироваться в пассивные и наоборот. Технологии и организационные способности могут быть востребованы сегодня, но завтра могут быть уже не актуальны. Причин этому может быть много. Это и успешная деятельность конкурентов по копированию уникальных способностей предприятия, и развитие НТП, в результате чего компетенции могут морально устаревать, и т.д. Реже, но возможна и обратная ситуация, когда технологии, которые еще вчера лежали «мертвым грузом», сегодня бесценны с позиции завоевания устойчивых позиций на рынке. Одно является аксиомой – предприятие, у которого с течением времени в структуре фактических компетенций формируются только пассивные компетенции, не может функционировать.

Вместе с тем в процессе исследования эксперты могут установить, что предприятие на данный момент времени функционирует только за счет фактических компетенций. В этом случае возможны две ситуации. Первая ситуация – когда имеющихся фактических компетенций достаточно для формирования устойчивых конкурентных преимуществ предприятия, обеспечивающих запланированную норму прибыли. Тогда считается, что фактические компетенции равны (соответствуют) нормативным. В этом случае промышленное предприятие имеет предпосылки для создания условий устойчивого функционирования. Вторая возможная ситуация – имеющихся фактических компетенций не достаточно для создания продукта, обладающего необходимой потребительской ценностью. В этом случае необходимо говорить о *потенциальных компетенциях* – навыках, которых не хватает предприятию для формирования у него полных нормативных компетенций, выступающих необходимым условием для достижения устойчивости функционирования. Впрочем, о потенциальных компетенциях необходимо говорить и в том случае, когда у промышленного предприятия есть как активные, так и пассивные компетенции, однако активные не соответствуют нормативным.

Сформулированные виды компетенций

предприятия, по нашему мнению, необходимо разграничить по уровням управления, которые соответствуют структуре экономической устойчивости промышленного предприятия:

- *внутренние компетенции* – обеспечивают нахождение показателей, характеризующих внутреннюю устойчивость в рамках нормативных соотношений, определенных в ее диагностической модели;

- *внешние компетенции* – обеспечивают нахождение показателей, характеризующих внешнюю устойчивость в пределах нормативных соотношений, определенных в ее диагностической модели.

Логическим продолжением классификации ключевых компетенций после выделения уровней управления, в соответствии с первичной структурой общей экономической устойчивости, должна стать их дальнейшая детализация по шести блокам (сферам деятельности), образующим содержание внутренней и внешней экономической устойчивости предприятия:

- *финансово-экономические компетенции* – обеспечивают необходимый уровень ликвидности и платежеспособности предприятия, а также оптимальную структуру источников формирования капитала;

- *производственно-хозяйственные компетенции* – способствуют выпуску запланированного объема продукции установленного качества, на основе эффективного использования имеющихся ресурсов;

- *организационно-управленческие компетенции* – направлены на формирование надежной системы управления промышленным предприятием, путем создания эффективного организационного механизма управления и координации обеспечивающих его подсистем;

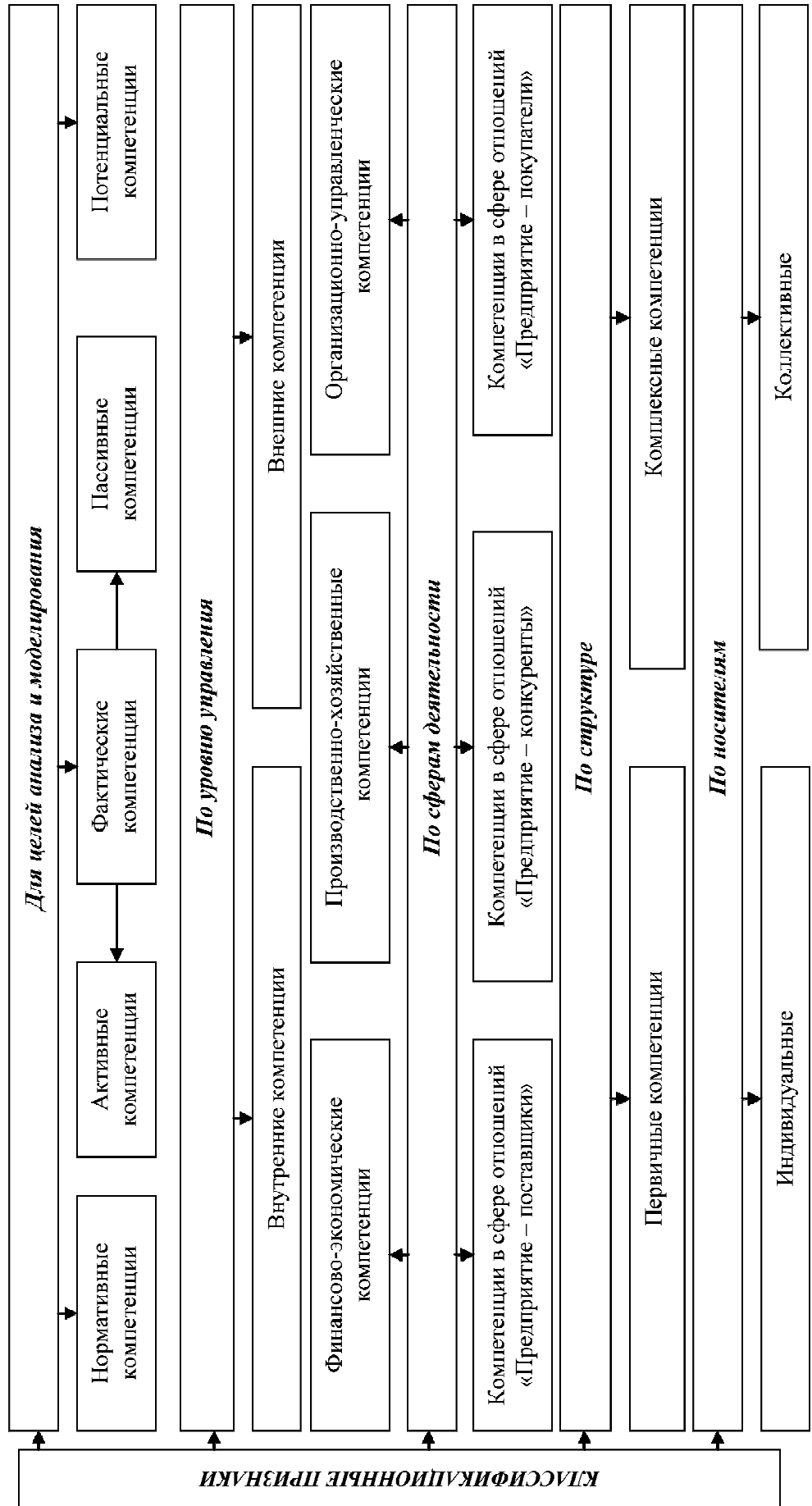
- *компетенции в сфере «Предприятие – поставщики»* – направлены на оптимизацию взаимоотношений предприятия с поставщиками ТМЦ, работ, услуг, прежде всего, в части договорной дисциплины;

- *компетенции в сфере «Предприятие – конкуренты»* – предназначены для анализа и сравнения положения на рынке товаров и услуг основных конкурентов и своей продукции, по перечню критериев;

- *компетенции в сфере «Предприятие – покупатели»* – необходимы для рационализации отношений предприятия с потребителями продукции, и в первую очередь, в части соблюдения условий соглашений (см. рисунок).

Следующий признак, который целесообразно выделить в классификации ключевых компетенций, это сложность структуры самой компетенции. По этому признаку мы предлагаем разграничивать компетенции на *первичные* и *комплексные*. По своей сути первичная компетенция тождественна способности. На-

Классификация ключевых компетенций промышленного предприятия



пример, человек, обладающий какими-либо знаниями в одной определенной области – есть носитель способности, или первичной компетенции. Но если этот человек начинает работать в команде с носителями других знаний, они (команда) уже будут обладать комплексной компетенцией – то есть совокупностью способностей, соединение которых дает возможность создать некий полезный продукт, имеющий потребительскую ценность на рынке и способный приносить экономические выгоды. Последний классификационный признак, который мы предлагаем выделить в классификации компетенций, органически вытекает из предыдущего. Так как компетенция связана с человеческим фактором, ее носителем является либо конкретный человек, либо группа лиц. Следовательно, если носителем компетенции выступает один человек, уместно говорить об индивидуальной компетенции, если же группа лиц, то о коллективной компетенции.

Считаем, что рекомендуемая классификация ключевых компетенций станет важным инструментом стратегического менеджмента, прежде всего, в контексте управления экономической устойчивостью промышленного

предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Белякова Г.Я.* Формирование и развитие ключевых компетенций / Г.Я. Белякова, Е.В. Сумилина. Красноярск: Изд-во Сибирского гос. аэрокосмического ун-та, 2006. 111 с.

2. *Ефремов В.С.* Ключевая компетенция как объект стратегического анализа / В.С. Ефремов, И.А. Ханыков // Менеджмент в России и за рубежом. 2002. № 2. С. 8–32.

3. *Катькало В.С.* Эволюция теории стратегического управления / В.С. Катькало. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2006. 548 с.

4. *Соколовская М.Б.* Системная реструктуризация предприятия: теоретико-методологические основы / М.Б. Соколовская. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001. 151 с.

5. *Сыроеждин И.М.* Сложные хозяйственные решения: теория и методы / И.М. Сыроеждин, Т.Г. Попова, Ю.Н. Эйсснер. Л.: Изд-во ЛФЭИ, 1979. 75 с.

6. *Сыроеждин И.М.* Совершенствование системы показателей эффективности и качества / И.М. Сыроеждин. М.: Экономика, 1980. 180 с.

А.А. Мятнев

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ КРУПНОГО И МАЛОГО БИЗНЕСА

На основе исследования объективно обоснованных направлений развития крупного и малого бизнеса предложен механизм создания бизнес-партнерства в сфере производственной кооперации, базирующийся на организации их межфирменного взаимодействия. Данный механизм позволяет разработать концепцию предпринимательских сетей в бизнесе, нацеленную на подъем промышленного производства.

Ключевые слова: межфирменное сотрудничество; производственная кооперация; совокупность форм кооперации между крупными и малыми предприятиями; организация субконтрактинга.

Having researched objective directions of big and small business development, we offer a mechanism to establish business partnership in the sphere of industrial cooperation on the basis of intercompany interaction. The mechanism in question enables us to develop the concept of entrepreneurial network in business targeted at industrial production growth.

Keywords: intercompany cooperation; industrial cooperation; aggregate of cooperation forms between big and small businesses; subcontracting.

Экономическое возрождение российской экономики неизбежно влечет за собой коренное реформирование отношений между субъектами, изменяется механизм их взаимодействия друг с другом. Особенно значительные изменения происходят во взаимоотношениях малого и крупного бизнеса. Тем не менее, отсутствие ясности во взаимодействии различных по масштабам предприятий обуславливает несовершенство этого механизма, и рыночная экономика не может эффективно функционировать, не учитывая явную взаимосвязь уровня развития крупного и малого бизнеса.

В России механизм формирования и последующего укрепления взаимовыгодных связей между крупным бизнесом и малыми предприятиями (именно в сфере промышленного производства) недостаточно развит, поскольку отсутствует отлаженная система реализации экономических интересов в системе производственной кооперации крупного и малого бизнеса. Следовательно, должна соблюдаться известная сбалансированность между малым и крупным бизнесом, поскольку в сфере их взаимодействия имеются значительные ресурсы для их взаимовыгодного сотрудничества.

В период реформирования российской экономики промышленность отдельных регионов претерпела глубокие кризисные изменения, что отрицательно сказалось на межрегиональных и межреспубликанских связях, вызванных сокращением военно-промышленного комплекса, несбалансированной денеж-

но-кредитной политикой, финансовым и бюджетным кризисом.

В настоящее время процесс реформирования экономики идет быстрыми темпами, создаются новые деловые связи и развиваются взаимоотношения между субъектами рыночной экономики как внутри страны, так и с зарубежными партнерами и, следовательно, возрастает роль межфирменных отношений, создающих гибкую систему связей и обеспечивающих экономическую устойчивость бизнеса. Необходимость изучения системы производственной кооперации в системе взаимосвязей субъектов современной экономики определяется также возрастанием роли малого и среднего бизнеса (МСБ). Кроме того, усиление конкуренции на российском рынке со стороны отечественных и зарубежных предприятий обуславливает необходимость реструктуризации их производственных связей, объединяющих на единой основе различные виды партнерских взаимоотношений.

В настоящий момент стихийность развития межфирменного взаимодействия заканчивается, и по мере усложнения российского рынка будет возрастать значимость правильного формирования механизма производственной кооперации, являющегося важным фактором возникновения и условием успешного функционирования предприятий, способного помочь предпринимателю оценить и адекватно отреагировать на очередное изменение ситуации на рынке.

В условиях рынка, с одной стороны,

предприятиям стало легче вести диалог благодаря самостоятельности, которую они приобрели, с другой стороны, многие из них терпят поражение в бизнесе, поскольку не имеют четкой и скоординированной политики формирования партнерских отношений в области производственной кооперации.

Механизм формирования и последующего укрепления производственной кооперации между крупным бизнесом и малыми предприятиями (именно в сфере промышленного производства) недостаточно разработан и освещен в отечественной литературе и требует теоретического осмысления, поскольку существует отставание теории партнерства в бизнесе, что тормозит развитие межфирменных деловых контактов малых и крупных предприятий, адекватных рыночным условиям. Несмотря на наличие многообразного экономического инструментария и различных методических рекомендаций по реализации механизма производственной кооперации, отсутствует единый алгоритм их формализации в различной конкурентной среде, что затрудняет поиск наиболее оптимальной и приемлемой стратегии развития малого и крупного бизнеса. По нашему мнению, отсутствуют теоретико-методологические и практические разработки по проблемам формирования эффективного механизма производственной кооперации, позволяющие создать механизм делового партнерства в сфере промышленных предприятий и обеспечить их экономическую устойчивость в современных условиях.

Значимость крупного бизнеса для предприятий МСБ определяется, во-первых, его ведущей ролью в рыночной системе, во-вторых, он обладает огромным потенциалом поддержки малых и средних предприятий, реализуемым через широкий спектр форм производственной кооперации.

Сегодня крупные предприятия начинают воспринимать малый бизнес как необходимый элемент производственной системы, понимая, что перспективные идеи целесообразнее отрабатывать на малых предприятиях, а в случае успеха – развивать эти идеи, внедряя их на крупных производствах. Наиболее востребованными со стороны крупного бизнеса являются следующие виды услуг: производство комплектующих изделий, спецодежды, инструмента, тары, оптовая поставка материалов, ремонт зданий и сооружений. Используя гибкость, маневренность малых хозяйственных единиц, крупные предприятия имеют возможность повысить эффективность своего производства, наладить новые сбытовые каналы, освоить и внедрить передовые технологии.

Тем не менее, большинство руководителей крупного бизнеса не доверяют профессионализму малого бизнеса и, следовательно, не размещают заказы на малых предприятиях,

полагая, что малый бизнес вынужден самостоятельно решать свои проблемы. Лишь незначительная часть предпринимателей рассматривают возможность участия малых фирм в основном технологическом процессе организации крупного бизнеса, что говорит о недостаточном внимании предприятий к процессам кооперации производства, применения в этом направлении возможностей малых предприятий. Основными причинами, затрудняющими сотрудничество предприятий крупного бизнеса с малым бизнесом, на наш взгляд, являются: отсутствие свободных площадей, сложные технологии, политика компании, контрактные обязательства, специфика производства, отсутствие у предприятий малого бизнеса необходимых лицензий и разрешений.

МСБ развивался наиболее активно в последние годы в отраслях рыночной инфраструктуры, а также в таких секторах экономики, как розничная торговля и общественное питание, строительство, машиностроение и приборостроение. В то же время, в тех секторах, которые лидировали в первые годы экономических реформ (оптовая торговля, материально-техническое снабжение, сфера услуг населению и т.п.), ситуация стабилизировалась, темпы развития малого бизнеса в последнее время несколько снизились.

Усиление конкуренции на российском рынке со стороны отечественных и зарубежных производителей приводит к необходимости реструктуризации связей предприятий МСБ со своими партнерами в сфере крупного бизнеса. На первоначальном этапе создания рыночных отношений отечественная модель взаимодействия малого и крупного бизнеса характеризовалась значительной долей нагрузки на предприятия малого и среднего бизнеса, которые зачастую обеспечивали «выживание» крупных фирм, и эта тенденция, на наш взгляд, не преодолена полностью и до настоящего времени.

В процессе межфирменного сотрудничества крупных и малых предприятий довольно часто удается выработать стратегию развития совместного бизнеса предприятий, поддерживающую обе структуры, однако российская модель партнерских отношений обладает особой спецификой, когда значительная доля нагрузки на первоначальном этапе перекладывается на малые предприятия, которые зачастую обеспечивают «выживание» крупных фирм. В складывающемся экономическом симбиозе предприятий до сих пор эта тенденция не преодолена полностью, однако с течением времени многие малые и крупные предприятия становятся все более независимыми друг от друга, так как их экономические интересы стали различаться.

Совокупность форм кооперации между крупными и малыми предприятиями является

особым сегментом в системе деловых связей крупных предприятий. В рамках данной статьи под кооперационными связями мы понимаем наличие и развитость процессов перетекания тех или иных видов ресурсов (материальных, кадровых, интеллектуальных, финансовых) между субъектами малого бизнеса и крупными предприятиями. В процессе проведенного нами исследования выявлено, что масштабы развития кооперации в значительной степени ограничиваются действием ряда организационно-управленческих, нормативно-правовых, производственно-технологических, инфраструктурных, информационных и социальных факторов. Включение потенциала предприятий малого и среднего бизнеса в процессы производственной кооперации и формирование стратегического партнерства являются актуальной для бизнеса задачей, поскольку процессы их взаимодействия в производственной сфере протекают довольно интенсивно и отношение интенсивности загрузки малыми предприятиями крупных к интенсивности обратного процесса составляет примерно 2:1. Таким образом, процесс загрузки крупным бизнесом малого бизнеса значительно менее интенсивен, нежели обратный процесс. С позиций, высказанных выше, уже в среднесрочной перспективе это может представлять определенный риск для производственных предприятий МСБ.

Исходя из вышеизложенного, считаем целесообразным проведение исследования тенденций развития кооперации в экономике региона, позволяющего определить факторы, тормозящие раскрытие потенциала предпринимательских структур в межфирменном взаимодействии, и разработать механизм взаимоотношений участников производственной кооперации.

На наш взгляд, исследование, характеризующее развитие кооперационных связей, целесообразно проводить в двух независимых плоскостях:

- по материально-техническому обеспечению предприятия материалами, комплектующими изделиями, полуфабрикатами и запасными частями;

- по реализации продукции (предприятия малого и среднего бизнеса несколько больше, чем крупные, вовлечены в процесс взаимодействия с крупными предприятиями).

Недостаточное внимание к интересам кооперации со стороны региональных органов власти и управления, увеличение замкнутости производственных процессов, рост самодостаточности предприятий приводят к утрате конкурентных преимуществ у предприятий региона. Снижается эффективность экономических, транспортных, финансовых и информационных связей. В условиях кризиса данная ситуация усугубляется тем, что предприятия утрачивают способность не только опе-

режать проявление негативных тенденций, но и даже просто адаптироваться к изменениям внешней среды.

По нашему мнению, основным фактором, сдерживающим развитие сотрудничества между крупным, средним и малым бизнесом, является отсутствие информации. Предприятия МСБ не имеют достаточных сведений об ассортиментном портфеле крупных предприятий, их технологических возможностях, свободных производственных мощностях и площадях, а крупные предприятия недооценивают возможности малых в решении своих проблем. Для устранения этих негативных факторов необходимо обеспечить координацию в работе различных структур поддержки промышленности на базе создания системы мероприятий по диагностике промышленного потенциала, позволяющего получить информацию о производственных возможностях промышленных предприятий и потенциале их участия в производственной кооперации. Кроме того, следует создать механизм по сбору, распространению и обмену информацией о производственных заказах предприятий региона, характеризующий технологический потенциал промышленных предприятий региона, позволяющий организовать кооперационные связи. Созданию такого механизма может способствовать организация специализированных выставок и ярмарок.

Результаты проведенного нами исследования показали наличие ряда проблем, существующих в областях кооперации крупного, среднего и малого бизнеса:

- отсутствие системного подхода со стороны федеральных и региональных структур, отвечающих за предпринимательство в промышленности и, как следствие, отсутствие системы стимулов для развития межфирменных отношений крупных предприятий с предприятиями МСБ;

- недостаточная привлекательность предприятий МСБ в качестве партнеров для крупных предприятий;

- неразвитость прикладных услуг (консультативных, инжиниринговых, информационных, проектных, конструкторских и др.) для предприятий, заинтересованных в кооперации;

- отсутствие эффективной системы финансирования межфирменного взаимодействия (специализированных гарантийных фондов, кредитной кооперации), обеспечивающей потребности малых и средних предприятий;

- отсутствие специализированной системы страхования рисков (страхование рисков как малых, так и крупных предприятий), возникающих в процессе кооперирования;

- недостаточная информированность менеджмента предприятий региона об организации субконтрактинга, франчайзинга, аутсор-

синга и других технологий кооперации.

Все эти негативные факторы имеют комплексный и системный характер, что усложняет устранение или снижение их влияния.

На наш взгляд, необходимо:

- создать механизм бизнес-партнерства промышленных предприятий малого, среднего и крупного бизнеса, основанного на организации их межфирменного взаимодействия, позволяющий разработать концепцию предпринимательских сетей в бизнесе, нацеленную на подъем промышленного производства;

- выработать рекомендации по диагностике промышленного потенциала региона, позволяющие получить информацию о производственных возможностях промышленных предприятий и потенциале их участия в производственной кооперации, обеспечив координацию в работе различных структур поддержки промышленности;

- разработать методические рекомендации по оценке эффективности производственной кооперации, основанные на создании единого алгоритма их формализации в разной конкурентной среде, определяющие наиболее оптимальную и приемлемую стратегию развития малого и крупного бизнеса;

- разработать рекомендации по определению стратегии бизнес-партнерства предприятий малого и среднего бизнеса на основе использования гибкости и маневренности малых хозяйственных единиц и выделения приоритетов, целей, задач развития крупных предприятий промышленности;

- разработать рекомендации по реализации федеральных, региональных и отраслевых программ по созданию и развитию системы поддержки процессов производственной кооперации для малых и средних предприятий, основанных на повышении информированности субъектов бизнеса о производственном потенциале крупного бизнеса;

- выработать рекомендации, направленные на конструктивное развитие малых и средних предприятий, обеспечивающих расширение круга потребителей за счет диверсификации бизнеса, либо их перепрофилирование на производство продукции конечного потребления на основе развития системы микрокредитования, внедрения лизинговых

механизмов и т.д.

Включение потенциала предприятий МСБ в процессы производственной кооперации и формирование стратегического партнерства может осуществляться через механизмы субконтрактинга, являющегося способом организации производства, основанного на разделении труда, технологической специализации, рассчитанного на долгосрочное сотрудничество крупных предприятий с малыми и средними специализированными предприятиями, являющимися поставщиками комплектующих изделий и услуг. При этом развитие субподрядных отношений может иметь для малого бизнеса и общие положительные результаты, поскольку техническая и финансовая помощь в рамках субподряда может резко повысить оснащенность и конкурентоспособность большого числа малых и средних предприятий.

Разработка конкретных предложений и рекомендаций по совершенствованию механизма производственной кооперации промышленных предприятий региона позволит предпринимателям получать доступ к ресурсам стратегических партнеров, обеспечив экономическую устойчивость их деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Взаимодействие малого и крупного бизнеса: информационно-аналитический сборник // Сайт Института предпринимательства и инвестиций. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.niss.ru>

2. Зарубежная практика производственной кооперации и субконтрактации / Официальный сайт Ярославской областной торговой промышленной палаты. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://yarcs.yartpp.ru>

3. Маренный М.А. Методы финансового анализа кооперационных взаимодействий малых промышленных предприятий / М.А. Маренный // Аудит и финансовый анализ. 2001. № 3. С. 27–53.

4. Мятнев А.А. Бизнес-партнерство в сфере предприятий малого и крупного бизнеса / А.А. Мятнев // Журнал правовых и экономических исследований. 2010. № 3. С. 147–150.

А.В. Неретин

АУТСОРСИНГ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ УСЛУГ

Рассматриваются условия развития аутсорсинговых услуг в мировой экономике и изменения внутренней и внешней среды, оказывающие влияние на рынок аутсорсинговых услуг.

Ключевые слова: аутсорсинговые услуги; глобализация; рекомбинация.

We study conditions to develop outsourcing services in the world economy and changes in internal and external environment affecting outsourcing services market.

Keywords: outsourcing services; globalization; recombination.

Развитие международного рынка услуг обусловлено целым рядом макро- и микроэкономических факторов, влияние которых проявилось в количественных и качественных изменениях в процессе выделения и передачи услуг, создающих прибавочную стоимость для предприятия. Изменения связаны с все более увеличивающимся использованием современных инновационных технологий, прежде всего в сфере коммуникативного обращения и передачи информационных ресурсов посредством использования новейших разработок наукоёмких отраслей глобализирующейся экономики. Качество данного явления во многом определяется и теми стратегическими преобразованиями, которые произошли на конкретных национальных предприятиях и в разных секторах мировой экономики.

Глобализация принесла и до сих пор приносит как негативные, так и позитивные изменения в окружающей среде международного рынка услуг. Глобализация влияет прежде всего на экономическую среду отношений субъектов на этом рынке. Если взять во внимание степень глобализации, то следовало бы считать наиболее глобализированным именно рынок услуг. В настоящее время фирмы могут переводить капитал с одного конца света в другой в поиске наиболее выгодных инвестиций, что, в свою очередь, ускоряет сервисизацию всей международной экономики.

Изменения, происходившие на предприятиях сферы услуг в 1990-е годы, как раз и были вызваны глобализацией их деятельности в условиях все более усиливающейся конкурентной борьбы.

К такого рода изменениям можно отнести:

- декомпозицию (фрагментацию) общего направления деятельности на отдельные участки;

- специализацию в реализации проектов через отдельные организационные единицы, ведущую к созданию представительств с узким профилем деятельности;

- делокализацию, проявляющуюся в перенесении деятельности осуществляющих её служб в страны, имеющие лучшие условия для её реализации;

- интернационализацию (переход на международный уровень) производственных и организационных процессов внутри фирмы;

- экстернализацию, то есть передачу части функций служб/отделов предприятия сторонним организациям, выполняющим их более эффективно в самые короткие сроки с минимумом затрат;

- интеграцию (повышение уровня взаимосвязи) всех производственно-коммерческих единиц в процессе получения прибавочной стоимости;

- координацию действий внутри самой компании через систему эффективного контроля;

- рекомбинацию – усиление тех сегментов, которые могут благодаря своему уникальному и ценному характеру значительно повысить получаемый доход.

Более подробно, на наш взгляд, следует изучить процесс рекомбинации в связи с её значением для исследования характера текущих изменений. Фактически можно говорить о рекомбинации в трех разных сферах – производственной, транзакционной и стратегической. Производственная (материальная) рекомбинация охватывает ключевые операции производственно-технологического характера оказания услуги. Транзакционная рекомбинация состоит из обслуживающих операций (часть информационного характера), таких как оформление заказов и заявок, операции со счетами-фактурами, мониторинг деятельности, управление персоналом и т.д. В то же время стратегическая рекомбинация имеет творческий характер и связана с такими областями деятельности, как проектно-изыскательские работы, управление маркой и брендом компании, ассортиментом услуг и т.п.

Оптимизация в сфере услуг представляет

собой процесс, формирующий такую конфигурацию, которая позволит увеличить эффекты от масштаба, эластичность спроса и предложения и др. Это, в конечном итоге, приведет к ускорению торговых оборотов и снизит общие издержки производства. Изменения в транзакционной рекомбинации в настоящее время являются наиболее интенсивными и затрагивают делокализацию либо аутсорсинг отдельных подразделений, либо функций, что обусловлено использованием IT-технологий и стремлением к снижению валовых издержек, также за счет переноса производства в страны с более низким уровнем оплаты труда.

Изменения, произошедшие к настоящему времени в сфере услуг, явились результатом гармонизации трех ключевых факторов:

- расширение спектров глобализации как процесса, формирующего «новую экономику»;
- развитие национальных хозяйств, основу которых составляют инновационные технологии и наукоемкие производства;
- широкое использование доступных источников информации и научных разработок как результат работы разветвленной сети национальных технополисов и технопарков.

В течение нескольких лет быстрого распространения практики использования новейших информационных технологий в традиционных секторах экономики, в том числе и в сфере услуг, увеличилась степень конкуренции, в рамках которой международный аутсорсинг начинает приобретать все большее значение с точки зрения снижения общей себестоимости реализуемого экономического блага.

С точки зрения фирмы, реализующей аутсорсинг за границей, во внимание принимаются следующие объективные возможности:

- передача деятельности по осуществлению услуг независимому иностранному участнику;
- передача деятельности по осуществлению услуг национальной фирме-партнеру;
- создание собственного филиала или дочерней компании с передачей прав на проведение аутсорсинговой деятельности.

В секторах услуг, в которых наибольшее место занимают инновационные технологии последнего поколения, выбор предприятием сферы международного сервиса услуг формы и способа экспансии во многом определяется порядком и закономерностью выполнения трех условий:

- наличие конкурентных преимуществ на международном рынке сферы услуг, определяющих позиции и место данного предприятия на этом конкретном сегменте рынка;
- использование преимуществ территориального расположения;
- получение выгод от интернализации действий в рамкой одной организации за границей, путем создания там филиала, дочерней

компании или открытия совместного предприятия с учетом специфики и национальных особенностей конкретно рассматриваемой дестинации.

Российские фирмы, к сожалению, весьма мало используют передовой опыт развитых стран в сфере организации и осуществления международного аутсорсинга в сфере услуг, в том числе и международного сервиса услуг, что обусловлено целым рядом как объективных факторов, так и субъективными причинами.

Преобразование третьего направления рекомбинации считается наименее очевидным и наиболее трудным, но зато позволяет получить наибольшую доходность. Так, внедрение инновационных технологий и систем современного контроля качества предоставляет фирмам значительные конкурентные преимущества на мировом рынке, что способствует росту объема продаж.

Под влиянием изменений, происходящих в сфере услуг, очевидны перспективы развития связей подобного рода экономических субъектов с другими участниками мирового рынка, прежде всего, с высокоспециализированными малыми предприятиями инновационного характера, а в особенности с микрокорпорациями. Существующие тенденции могут быть негативными для предприятий среднего масштаба и представлять интерес для малых фирм (потенциальных посредников и исполнителей).

В настоящее время ведущей силой, способствующей внедрению новейших способов управления, является фактор времени. Влияние этого фактора обусловлено как нарастающей динамикой перемен во внешней среде предприятий сферы сервиса, так и растущей неопределенностью ситуации на мировых рынках, что приводит к возникновению ряда новых проблем перед предприятиями. Последствием этих процессов становится появление новых концепций управления организациями, основанных на многоплановом управлении. Преимущественное значение здесь приобретают такие показатели, как степень открытости фирмы, комплексный системный подход к ведению бизнеса, в том числе и международного, креативность, ориентация на конечный результат, кооперирование с партнерами по бизнесу и др.

ЛИТЕРАТУРА

1. Черненко В.А. Международный сервис услуг: монография / В.А. Черненко, М.В. Денисов, А.В. Неретин, И.А. Резник. СПб.: Изд-во «Инфо-да», 2009.
2. Черненко В.А. Аутсорсинг в системе экономических отношений (отечественный опыт и зарубежная практика): монография / В.А. Черненко, А.В. Неретин. СПб.: Изд-во СПбГУСЭ, 2010.

Т.А. Переверзева

РОЛЬ ОБРАТНОЙ СВЯЗИ В МОДЕЛИРОВАНИИ НЕФОРМАЛЬНОГО АДАПТАЦИОННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ТОРГОВЛИ

Рассмотрены вопросы формирования системы институционального регулирования торговли, включающей формальные и неформальные подсистемы. Особое внимание уделено неформальным аспектам регулирования предприятия торговли.

Ключевые слова: торговые процессы; обратная связь; адаптационные регуляторы; откаты; институциональное регулирование; формальное и неформальное регулирование; закупки.

We consider establishing the system of institutional trade regulation including formal and informal subsystems. Special attention is paid to informal aspects of trade regulation.

Keywords: trade processes; feedback; adaptive regulators; kickbacks; institutional regulation; formal and informal regulation; purchase.

Торговые хозяйствующие субъекты действуют в институциональной регуляционной системе. Их возможности и перспективы развития зависят от того, что собой представляют существующие регуляционные институциональные системы мезо – макро – микроуровня, и от того, как они функционируют.

Система регулирования торговых процессов может быть представлена подсистемами формального и неформального регулирования, которые оказывают влияние на устойчивость функционирования предприятия.

Регуляционная деятельность обслуживается базой институциональных инструментов регуляции. К формальным институциональным инструментам относятся: систематизированные федеральные, региональные, отраслевые законы, указы президента, постановления правительства и т.д. К неформальным инструментам относятся: привычки, обычаи, традиции, «теневые» нормы и др. Особое внимание уделяется системе откатов [1; 3], которая в сетевой рознице трансформировалась в систему бонусов за вход и сотрудничество с сетью.

Из двух указанных подсистем неформальному регулированию в последнее время уделяется большое внимание с целью его ограничения, но оно продолжает действовать. После принятия закона о регулировании торговли с 2010 года, который упорядочивал систему бонусов, оказалось, что она стала возникать в новых формах. Главный недостаток заключался в том, что не были предложены количественные методы измерения влияния всякого рода откатов на устойчивость торговых систем. Система откатов отрицательно влияет на развитие предприятия, на взаимо-

отношения с поставщиками, оптовиками, населением и т.д. В конечном счете, она приводит к потере экономической устойчивости. Если система закупок отрегулирована с помощью формальных институтов, то возможностей для возникновения системы откатов нет. Если же откаты существуют, то необходимо установить степень поражения данным инструментом неформального регулирования уровня устойчивости предприятия.

Результаты исследования, проведенные Д. Денисовым по данной теме, свидетельствуют, что существуют четыре степени отката: нулевой, легкий откат первой степени, средний второй степени и тяжелый третьей степени [2].

Нулевой откат встречается на отдельных рынках в странах, где проделана большая работа по противооткату. Над менеджерами и чиновниками всех уровней довлеют различные законы и морально-этические кодексы, которые побуждают их отказаться от хлебосольства контрагентов и побуждают докладывать начальству о получении подарков дороже 25 долларов. Предложения более весомых бонусов заставляют подавать заявления в полицию.

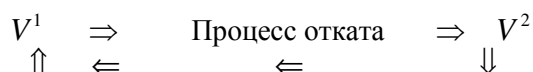
При легком откате менеджеры охотно принимают ценные подарки со стороны «откатодателей», если те соблюдают определенный этикет. Чаще всего легкий откат действительно жестко не обязывает откатчика совершать какие-то действия в пользу «откатодателя». Сами «благотворители» расценивают свои подношения как плату за лояльность своему «агенту влияния».

При среднем откате менеджеры ударно трудятся по принципу «компания – скидки,

сотрудникам – откаты», пытаясь соблюсти баланс между корпоративным интересом и личной выгодой. Откат представляет собой недополученную компанией скидку (ее кладет себе в карман «откатчик»). Руководители и владельцы бизнеса могут быть в курсе дела, считая откат неизбежным злом, они лишь следят, чтобы менеджеры «не зарывались». Размер отката варьируется в пределах 5–10% от объема сделки.

Откат третьей степени, тяжелый откат, существует в тех случаях, когда менеджеры заключают контракт с тем, кто больше «откатит». Ни интересы компании, ни сам предмет сделки большой роли не играют. В этом случае откат – это не просто недополученная компанией прибыль, это еще и изрядная накрутка к цене товара. Сам откат становится главным способом продвижения товара, все остальные маркетинговые инструменты имеют второстепенное значение. Для удобства получения мзды менеджерами создаются «карманные» компании, для обналаживания отката широко используются фирмы-однодневки. Размер отката может достичь 50–70% от объема поставок.

Предложенная четырехступенчатая схема ранжирования откатов может быть модифицирована в трехступенчатую, так как нулевой откат в нашей торговле отсутствует. В судебной практике не было ни одного случая поступления заявлений в милицию по случаю получения подарков дороже 25 долларов. Схема функционирования обратной связи между процессами неформальной регуляции по показателю размера отката может быть представлена следующим образом:



где V^1 – коэффициент вариации отката на входе;

V^2 – коэффициент вариации отката на выходе.

Нахождение коэффициента вариации:

$$\sigma^1 = \sqrt{\frac{(o^1 - \bar{o}^1)^2}{n}} ; \quad V^1 = \frac{\sigma^1}{\bar{o}^1} ;$$

$$\sigma^2 = \sqrt{\frac{(o^2 - \bar{o}^2)^2}{n}} ; \quad V^2 = \frac{\sigma^2}{\bar{o}^2} ,$$

где σ^1, σ^2 – среднеквадратическое отклонение отката на входе и выходе регуляционной системы;

o^1, o^2 – откаты на входе, откаты на выходе системы;

\bar{o}^1, \bar{o}^2 – значения среднеарифметическо-

го отката на входе и выходе.

На основе общей схемы функционирования обратной связи можно выделить следующие зависимости: если фактические отклонения откатов от средних величин достаточно велики и значения коэффициентов вариации существенны, то можно фиксировать критическое состояние системы и необходимость подключения различных способов неформальной и формальной регуляции. Если же значения коэффициентов вариации не существенны, то состояние системы можно характеризовать как уравновешенное.

Если устанавливается третья ступень откатов по данным системы регулирования закупок, то есть состояние системы критическое, то можно смело утверждать, что гомеостазис системы нарушен, она на грани хаоса, необходимы изменения процесса регулирования закупок.

Мы обращаем внимание на два варианта улучшения системы институционального регулирования закупок: совершенствование существующей и внедрение новой системы. Вариант совершенствования системы мы наблюдали на протяжении всего периода существования советской торговли, но он не мог исключить главную причину возникновения откатов – роль человеческого фактора в цепочке прямого общения «заказчик – поставщик», где он и формировался.

Радикализм в смене действующего института регулирования может быть представлен внедрением организации Интернет-технологии в сфере закупок, что позволит исключить нормопроект взаимодействия специалистов по снабжению с поставщиками путем передачи функций обслуживания по сбору и обработке информации оператору системы (IT-подразделению, передача данного процесса на аутсорсинг независимой компании – оператору). Выделяют два вида электронных торгов: электронные торговые площадки, корпоративная система электронных торгов. Возможно появление новых систем электронных торгов, но объединять их будут процессы использования Интернет-технологии в сфере закупок, которые позволят исключить различные ступени получения откатов.

Наряду с этим мы отмечаем, что на новом этапе развития системы институционального регулирования будут появляться неформальные институты – разрушители устойчивости функционирования объекта. Будут развиваться процессы самосохранения системы, формирующие адаптационные механизмы ее устойчивого развития, на базе формального и неформального институционального регулирования закупок с помощью петли обратной связи. Обратная связь (или петля обратной связи) предполагает, что часть выхода из системы в виде процессов институционального регулирования в адаптированном виде в соот-

ветствии с поставленной целью снова подается на ее вход, чтобы уточнить и, если потребуется, скорректировать развитие системы. Следовательно, институциональные регуляторы, основанные на функционировании обратной связи, могут толкать систему к хаосу, расцвету или стагнации в зависимости от уровня их адаптации к выполнению поставленной цели – обеспечению устойчивости развития объекта.

Виды адаптационных регуляторов, на наш взгляд, зависят от вида обратной связи. Для торговли можно выделить следующие виды обратной связи, в зависимости от использования которых будут формироваться институциональные адаптационные регуляторы: усиливающая обратная связь, упреждающая и уравнивающая.

Состояние развития торговли, на наш взгляд, характеризуется именно использованием усиливающей обратной связи с отрицательным направлением, в которой действуют соответствующие этой системе адаптационные регуляторы, функционирует созданный порочный круг в виде существования отката, что разрушает институциональное регулирование, снижает эффективность функционирования системы. Если не разорвать существующий порочный круг, петлю обратной связи, то система придет к хаосу. Усиливающая обратная связь, как с положительным, так и отрицательным направлением при отсутствии адаптационных регуляторов может приводить к взрывному росту.

При усиливающейся обратной связи всегда возрастает изменение в одном направлении, но каким образом и за счет чего возникает это усиление не всегда очевидно. Представляют теоретический и практический интерес количественные методы измерения этих зависимостей. Например, связь между институциональной регуляционной системой и влиянием обратной усиливающей связи на ее развитие в виде откатов можно представить следующей линейной зависимостью:

$$y = a_0 + a_1 x,$$

где y – общий объем товарооборота, формируемый за счет действия институциональной регуляционной системы (постоянной и инновационной);

x – товарооборот системы электронных торгов (инновационная регуляционная система).

Подтвердив возможность использования данной модели с помощью коэффициентов корреляции и детерминации, мы определяем тенденции функционирования адаптационных регуляторов по усиливающей обратной связи.

На основе данной модели определяем показатели функционирования адаптационных регуляторов:

$$D^v = \frac{a_0}{y},$$

где D^v – доля товарооборота, формируемая за счет действия институциональной регуляционной системы;

a_0 – объем товарооборота, формируемый за счет действия постоянных формальных и неформальных институтов;

y – общий объем товарооборота, образуемый в результате действия постоянной и инновационной институциональной регуляционной системы.

$$D^b = \frac{a_1 * x}{y},$$

где D^b – доля товарооборота, сформированная за счет инновационной регуляционной системы (электронные торги) без воздействия отрицательных неформальных регуляторов (откаты);

x – товарооборот системы электронных торгов (инновационная регуляционная система);

a_1 – эластичность общего объема товарооборота от оборота электронных торгов.

На основе указанных показателей возникает возможность изучения адаптационных процессов, формирующихся на петле обеспечения устойчивости функционирования объекта. Отметим, прежде всего, векторы показателей, характеризующих адаптационные процессы при усиливающей обратной связи с положительным направлением развития:

$$y \rightarrow \max,$$

$$D^v \rightarrow \min,$$

$$D^b \rightarrow \max.$$

Первый вектор характеризует структуру регуляционной институциональной системы (формальные, неформальные институты), которая обеспечивает рост. Происходит постоянная адаптация действующих регуляторов к внутренней и внешней окружающей среде. Второй вектор характеризует эволюционность развития системы на основе рутинерских регуляторов, способных в лучшем случае поддерживать устойчивость развития без возможного роста, то есть, в конечном счете, система распадется или преобразится. Третий вектор должен характеризовать переход и адаптацию институциональной регуляционной системы к новым ИТ-технологиям.

Трактовка возникновения возможных зависимостей на петле устойчивости и при положительном направлении развития следующая:

$$D^v \approx D^b,$$

$$D^v > D^b,$$

$$D^v < D^b.$$

Первое соотношение свидетельствует,

что сформировался порочный адаптационный институциональный регуляционный контур усиливающей обратной связи, когда система воспроизводит и сохраняет традиционные институциональные регуляторы, которые постепенно начинают ее разрушать. Второе соотношение характеризует систему, когда она входит или вошла в состояние хаоса, когда система откатов начинает разрушать ее устойчивость. Третье соотношение свидетельствует, что система вышла из порочного контура, сформировалась сбалансированная структура формальных и неформальных институтов, адаптированных к IT-технологиям.

Таким образом, предложенная концепция развития петли, порочного контура усиливающей обратной связи в положительном направлении позволяет принимать обоснованные управленческие решения по формированию адаптационных институциональных регуляторов, обеспечивающих устойчивость развития торговых объектов. Петля, порочный контур усиливающей обратной связи с положительным направлением характеризует адаптационный путь развития институциональных регуляторов.

Данная концепция может быть использована при исследовании усиливающей обратной связи с отрицательным направлением. Механизм действия обратной связи и процесс адаптации в этом случае более упрощен и будет характеризоваться следующей зависимостью:

$$y^0 = a_0 - a_1 x \quad ,$$

где y^0 – общий объем товарооборота, формируемый за счет действия регуляционной системы (постоянной и инновационной) в условиях усиливающей обратной связи с отрицательным направлением;

x – объем закупок, произведенных на основе использования человеческого фактора.

Данная модель свидетельствует о постоянном эволюционном разрушении устойчивости, то есть институциональная регуляционная система адаптировалась к процессам гибели. Доля товарооборота, сформированная за счет постоянной, рутинерской регуляционной системы, воспроизводящей отрицательные неформальные регуляторы, постоянно возрастает и заполняет всю систему, о чем будет свидетельствовать отрицательный адаптационный регулятор вида:

$$D^0 = \frac{|-a_1 x|}{y} \quad ,$$

где D^0 – доля товарооборота, сформированная за счет постоянной (рутинерской) регуляционной системы, воспроизводящей отрицательные неформальные регуляторы (откаты);

a_1 – коэффициент эластичности общего объема товарооборота от рутинерского.

Но, как правило, одновекторного развития не бывает. И наряду с усиливающей обратной связью с отрицательным направлением возникают другие, например, уравнивающая и упреждающая обратные связи. Благодаря их воздействию отрицательная петля усиливающей обратной связи может разрываться. В действие вступает второй тип обратной связи – уравнивающая обратная связь. Регуляционная система начинает адаптироваться к этим условиям развития. Уравнивающая обратная связь, на наш взгляд, может как противостоять, так и способствовать изменениям. Но главная тенденция ее действия следующая – она будет стремиться к тому, чтобы не выпускать систему из фактического состояния. Таким образом, уравнивающая обратная связь может играть как положительную, так и отрицательную роль. Если мы будем стремиться изменить регуляционную систему, то уравнивающая обратная связь будет мешать, что будет выражаться в мобилизации всех имеющихся ресурсов для сопротивления. Если же мы стремимся сохранить систему, подверженную разрушительным силам на новом уровне, то эта связь приобретает положительные качества и выступает стабилизирующей силой.

Возникновение уравнивающей обратной связи, на наш взгляд, происходит при соответствующем соотношении видов усиливающей обратной связи, что можно представить в виде следующих зависимостей:

$$y_p = y^c \geq y^0, y_p = y^c \leq y^0 \quad ,$$

где y_p – уравнивающая обратная связь;

y^0 – общий объем товарооборота, формируемый за счет действия регуляционной системы (постоянной и инновационной) в условиях усиливающей обратной связи с отрицательным направлением;

y^c – общий объем товарооборота, формируемый за счет действия регуляционной системы (постоянной и инновационной) в условиях усиливающей обратной связи с положительным направлением.

Уравнивающая обратная связь регулирует данное соотношение и всегда направлена на уменьшение разницы между видами усиливающей обратной связи. Пока эта разница сохраняется, уравнивающая обратная связь будет подталкивать систему к желаемому «равновесному» состоянию. Она включается только тогда, когда система достигает этого состояния и окажется сбалансированной. Для достижения этого состояния необходим специальный институционально-регуляционный инструментарий, обеспечивающий адаптацию системы к окружающей среде. Адаптация должна быть такой, чтобы не возник риск запуска ненужных институтов – регуляторов.

Точность функционирования адаптационного механизма уравнивающей обратной связи зависит от подбора институционально-регуляционного инструментария. Таким образом, уравнивающая обратная связь с адаптационным механизмом предполагает появление инструментов институционального регулирования, которые тормозят процессы хаоса и развала системы.

Роль упреждающей обратной связи будет состоять в построении прогнозов для различных вариантов развития системы (например, на случай возникновения дефицита). В соответствии с прогнозом развития системы в этом случае должен выстраиваться адаптационный механизм использования инструментов

институционального регулирования, способный снизить ажиотаж закупок впрок дефицитного товара. То есть упреждающая обратная связь должна формировать адаптационный механизм использования инструментов институционального регулирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бодряков Р.* Откаты в практике снабжения / Р. Бодряков // *Логистик & Система*. 2005. № 5.

2. *Денисов Д.* Территория отката / Д. Денисов // *Бизнес-журнал*. 2005. № 8.

3. *Ткаченко Д.* Откат – особая техника клиентской аттракции / Д. Ткаченко, М. Горбачев. М.: Вершина, 2008.

А.А. Петров

ТИПОЛОГИЯ КОРПОРАТИВНЫХ СТРАТЕГИЙ ДИВЕРСИФИКАЦИИ БИЗНЕСА

Рассмотрены наиболее известные классификации корпоративных стратегий диверсификации Г.Гринли, Р. Гранта, а также А.А. Томпсона и Д.Дж. Стрикленда. Предложена матрица диверсификации, в которой сделана попытка синтезировать в единую систему наиболее популярные модели диверсификации бизнеса.

Ключевые слова: диверсификация бизнеса; вертикальная интеграция; глобализация бизнеса; родственная и конгломеративная диверсификация; приобретение и поглощение; ликвидация убыточных производств.

We look at the most famous classifications of corporate diversification strategies by G. Grinley, P. Grant, A.A. Thompson and D.G. Strickland. We offer a diversification matrix to systemize the most popular business diversification models.

Keywords: business diversification; vertical integration; globalization of business; related and conglomerate diversification; acquisition and takeover; liquidation of loss-makers.

Существует несколько классификаций корпоративных стратегий диверсификации. Классификация Гордона Гринли основана на цикле развития компании. В научной литературе обычно выделяют три стадии развития компании (предприятия): рост, стабилизация, выживание [5]. При этом считается, что компания в своем развитии обязательно проходит две стадии – роста и стабилизации [5. С 177], а стадия выживания относится к состоянию предприятия, когда наступает угроза банкротства и необходимы жесткие антикризисные меры. Г. Гринли предлагает следующие стратегические альтернативы для корпоративного уровня стратегического планирования (рис. 1) [2].

В условиях роста основными стратегическими альтернативами являются, во-первых, расширение деятельности предприятия с новым продуктом в новые отрасли или с новым продуктом в уже освоенные отрасли. В условиях стабилизации деятельности основными стратегическими альтернативами являются формирование холдинговой структуры и по-

лучение прибыли. В условиях выживания Г. Гринли предлагает три радикальные стратегические альтернативы, позволяющие быстро покрыть убытки и повысить ликвидность предприятия.

Стратегия сдвига предполагает переброску средств на текущие операции с целью получения текущей прибыли даже в ущерб конкурентным позициям. Стратегия отказа от владения предполагает продажу части акций или доли участия, а ликвидация убыточных производств – распродажу активов одной или нескольких стратегических бизнес-единиц (SBU). Последние две стратегические альтернативы направлены, прежде всего, на получение свободных денежных средств для преодоления угрозы банкротства.

Следует обратить внимание на интересную классификацию корпоративных стратегий диверсификации, предложенную А.М. Ароновым, также основанную на цикле развития предприятия [2]. Особенностью данной классификации можно считать достаточно удачную попытку синтезировать в рамках ка-

Рост	
1.	Диверсификация за пределы отрасли
2.	Интеграция в рамках одной отрасли
Стабилизация	
1.	Холдинг
2.	Получение прибыли
Выживание	
1.	Сдвиг
2.	Отказ от владения
3.	Ликвидация убыточных производств

Рис. 1. Стратегические альтернативы для корпоративного уровня стратегического планирования по Г. Гринли

ждого из циклов развития наиболее часто встречающиеся и поэтому популярные стратегические альтернативы диверсификации.

В основе классификация Роберта Гранта – деление на диверсификацию продуктов, рынков и отраслей. Соответственно он полагает, что корпоративные стратегии крупных компаний обычно связаны с такими направлениями, как вертикальная интеграция (то есть вертикальная диверсификация), глобализация деятельности (то есть диверсификация на новые рынки) и просто диверсификация (горизонтальная и конгломеративная) бизнеса [3. С. 386].

Вертикальная интеграция – это осуществление компанией вертикально связанных между собой видов деятельности. Понятно, что чем больше фирма владеет и/или управляет последовательными стадиями цепочки ценностей (по М. Портеру) своей продукции, тем выше степень вертикальной интеграции [4]. Обычно она выражается отношением добавленной стоимости к доходу от продаж. Высокоинтегрированные компании характеризуются низкими расходами на закупку товаров и услуг по сравнению с продажами.

Выделяются два основных вида вертикальной интеграции:

1. Обратная вертикальная интеграция (интеграция вниз) – компания приобретает либо усиливает контроль над поставщиками. Фирма может либо создать дочерние структуры, осуществляющие снабжение, либо приобретать компании, уже осуществляющие снабжение. Это позволяет фирме уменьшить зависимость от колебания цен на комплектующие изделия и другие запросы поставщиков. В случае вертикальной интеграции поставки как центр расходов для компании могут превратиться в центр доходов.

2. Идущая вперед вертикальная интеграция (интеграция вверх) – выражается в росте фирмы за счет приобретения или усиления контроля под структурами, находящимися между фирмой и конечным потребителем, а именно, системами распределения и продаж.

Вертикальная интеграция разграничивается так же на полную или частичную. Полная интеграция означает, что вся продукция, произведенная на первой стадии, поступает на вторую стадию без продаж или закупок со стороны других компаний. Частичная интеграция существует в тех случаях, когда стадии производства не обладают внутренней самодостаточностью. Частичная интеграция характерна для нефтяных и газовых гигантов. «Богатые сырьем» компании (Statoil) производят нефти больше, чем перерабатывают, и являются сетевыми поставщиками сырой нефти. «Бедные сырьем» компании (Exxon Mobil) вынуждены дополнять собственное

производство закупками сырья для своих нефтеперерабатывающих заводов [3. С. 386].

Ведущие страны, имеющие наиболее развитые экономики, предпринимают огромные усилия для глобализации рынков. Для этого создаются специальные организации, снижающие торговые барьеры, как всемирные (например ВТО), так и региональные (ЕС или Североамериканское соглашение о свободной торговле). В некоторых отраслях (например, телекоммуникация) глобализации способствовали единые технические стандарты. Однако часто правительства некоторых стран пытаются защитить интересы национальных компаний в стратегически важных для них отраслях, наоборот, выстраивают различные барьеры, которые затрудняют процесс глобализации.

Наконец, стремление отрасли к глобализации будет усиливаться, если конкуренция на рынке будет повышаться. Поэтому факторы повышения конкуренции – высокий уровень экспорта и импорта, наличие конкурентов с других континентов, взаимозависимость различных стран и появление глобализированных конкурентов – будут неизбежно способствовать глобализации отраслей и рынков.

Существует несколько теоретических моделей, которые объясняют процесс формирования глобальной стратегии. Наиболее известными из них являются модели М. Портера [4] и Г. Ипа [9].

Стратегии диверсификации бизнеса, включающие стратегии горизонтальной и конгломеративной диверсификации, хорошо классифицированы А.А. Томпсоном и Д. Дж. Стриклендом [6]. При этом горизонтальную диверсификацию данные исследователи рассматривают как диверсификацию в родственные отрасли, а конгломеративную – в неродственные.

Следует отметить, что в течение уже длительного времени идет дискуссия о целесообразности и эффективности проведения синергетической или конгломеративной диверсификации. Известный ученый И. Ансофф отмечал, что «при условии того, что законодательство о защите конкуренции (антитрестовские законы) останется стабильным, можно сделать следующий вывод. В обозримом будущем диверсификационная деятельность будет направляться двумя силами. Первая – коммерческая логистика, приводящая к выбору синергетического пути, а не конгломерация. Вторая – личные амбиции, предпочтения и способности руководителей фирм» [1. С. 192]. Таким образом, выбор конкретных методов корпоративных стратегий диверсификации производства на стадии роста предприятия целиком зависит от ценностей высшего руководства и владельцев компании.

Четыре основные стратегические альтер-

нативы проведения диверсификации по А.А. Томпсону и Д.Дж. Стрикленду показаны на рис. 2 [6].

Основными причинами освоения новых отраслей являются: замедление общего роста компании и желание компенсировать неизбежное снижение доходов прибылью от освоения новых отраслей; возможность переноса ресурсов и компетенции компании в родственный или дополнительный бизнес; неожиданно представившийся шанс.

Широко диверсифицированные компании, испытывая трудности в управлении, иногда принимают решение отказаться от некоторых подразделений, чтобы сосредоточить ресурсы на ключевых отраслях с целью сохранения прибыльности в долгосрочной перспективе. Концентрация корпоративных ресурсов на нескольких ключевых направлениях эффективнее, чем широкая диверсификация с «распылением» ресурсов и управленческого потенциала.

Отчуждение подразделения принимает форму продажи либо выделения в самостоятельное предприятие, причем в последнем случае менеджмент может полностью отказаться от каких-либо прав на него в дальнейшем, а может сохранить за корпорацией долю собственности в новой компании.

Необходимость в реструктуризации бизнес-портфеля возникает по разным причинам: большие убытки в одном или нескольких

подразделениях; слишком большое количество компаний в непривлекательной отрасли; негативное влияние общего экономического спада; большая сумма долга и процентов; ошибочное приобретение; появление новых технологий. Стратегия реструктуризации предполагает кардинальное изменение портфеля корпорации за счет исключения одних и приобретения других подразделений; стратегия выведения из кризиса концентрирует усилия на оздоровлении подразделений, испытывающих разного рода трудности.

Реструктуризация направлена на радикальное повышение уровня прибыльности за счет кардинальных изменений в составе и природе компаний, входящих в бизнес-портфель корпорации, и чаще всего проводится при следующих условиях: стратегический анализ бизнес-портфеля указывает на предстоящий спад прибыльности из-за наличия в портфеле слишком большого количества медленно развивающихся, кризисных или конкурентно слабых подразделений; одно или несколько ключевых подразделений компании находятся в состоянии затяжного кризиса; смен главы корпорации, повлекшая за собой изменение стратегии; появление новой технологии или инновационного товара требует полного пересмотра бизнес-портфеля компании; у компании появляется возможность весьма крупного и ценного приобрете-

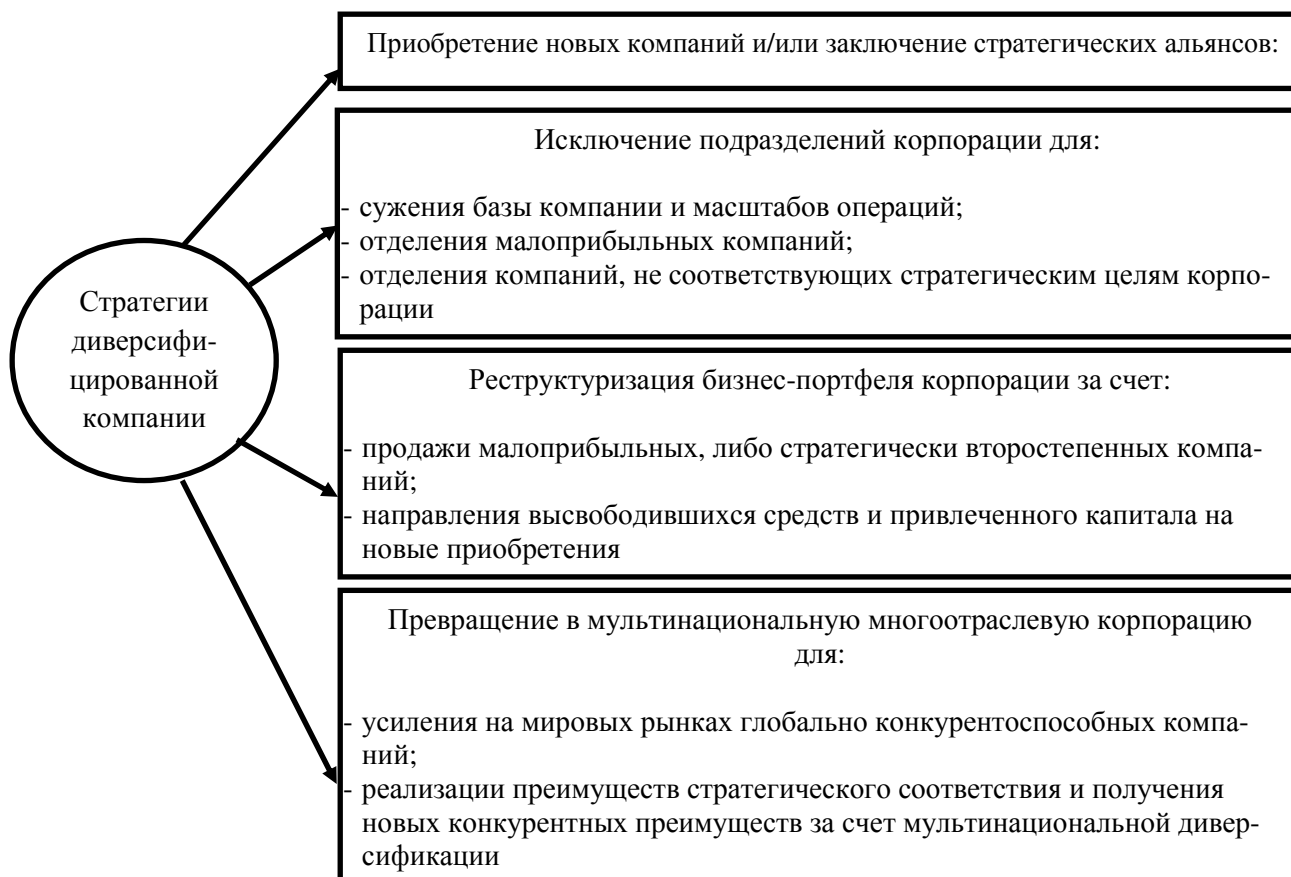


Рис. 2. Основные стратегические альтернативы проведения диверсификации

компании; у компании появляется возможность весьма крупного и ценного приобретения; ключевая отрасль компании теряет привлекательность; технологические изменения и конъюнктура рынка создают условия, при которых разделение корпорации на независимые компании эффективнее с экономической точки зрения.

Стратегия выведения из кризиса направлена на восстановление производительности убыточных подразделений вместо их отчуждения. Цель антикризисных стратегий – повышение общей прибыльности компании за счет оздоровления убыточных подразделений. Эти стратегии эффективны в ситуациях, когда причины ухудшения производительности носят кратковременный характер, или убыточные подразделения находятся в стратегически привлекательных отраслях, или их исключение из бизнес-портфеля невыгодно в долгосрочной перспективе.

Для мультинациональных стратегий диверсификации характерно сочетание глобальной стратегии диверсификации и стратегии диверсификации бизнеса, они отличаются разнообразием отраслей и национальных рынков, поэтому сложны для разработки и реализации. Необходимо учесть роль межфирменной и транснациональной кооперации и стратегической координации в укреплении конкурентных преимуществ и повышении прибыльности. Несмотря на все сложности, мультинациональная диверсификация имеет ряд преимуществ, главные из которых – стабильный рост доходов и прибыльности.

На основе представленных подходов к классификации и описания наиболее популярных базовых моделей диверсификации компании была составлена матрица диверсификации (рис. 3), где для каждого типа диверсификации и соответствующей стадии цикла развития компании предложена наиболее эффективная, с нашей точки зрения, стратегическая альтернатива.

При этом сразу следует отметить, что практика бизнеса настолько многообразна, что одна модель диверсификации не может

быть признана единственно правильной и достаточной. Возможно использование и других стратегических альтернатив, и даже принципиально новых подходов.

Очевидно, что привязка к матрицам, хотя и очень часто встречается на практике, есть упрощение реальной действительности, причем весьма серьезное, поскольку количество факторов и их сочетание становится достаточно ограниченным. Однако матричный подход имеет одно громадное преимущество – он позволяет добиться более четкого осмысления явлений, понять их отличия друг от друга, а также установить взаимосвязи между ними.

Любая стратегия должна формировать и поддерживать конкурентное преимущество компании. Корпоративная стратегия диверсификации также отвечает данным требованиям, причем в трех различных аспектах.

Во-первых, диверсификация сама по себе есть стержневая компетенция, обеспечивающая конкурентное преимущество. Р. Грант отмечал, что «фирма может найти свое место в отрасли, в которой существуют благоприятные условия и норма прибыли превышает уровень конкуренции» [3. С. 35]. Однако надо учитывать, что данная компетенция относится не к самой возможности диверсификации, а к умению ее применять, то есть данная компетенция связана с определением управленческим потенциалом компании, особенно на уровне топ-менеджмента.

Во-вторых, конкурентное преимущество может быть достигнуто за счет выявленного стратегического соответствия в родственных отраслях. Стратегическое соответствие выступает в данном случае как ключевая компетенция.

В-третьих, диверсификация способствует созданию новых ключевых компетенций. В соответствии с представлениями Г. Чезборо и Д. Тиса [7] только крупная компания имеет возможности реализовать системные инновации для получения стержневых компетенций на «стыках отраслей».

Стадии цикла развития компании	Диверсификация		
	Продуктов	Рынков	Отраслей
	Вертикальная интеграция	Глобализация	Горизонтальная и конгломеративная диверсификация
Рост	- Слияние - Поглощение	- Создание СП - Открытие филиалов	- Создание (покупка) новых предприятий - Создание стратегий альянсов
Стабилизация	Холдинг	Сужение базы компании и масштаб операций	Реструктуризация бизнес-портфеля
Выживание	Сдвиг	Отказ от владения	Ликвидация убыточных

			производств
--	--	--	-------------

Рис. 3. Матрица диверсификации

ЛИТЕРАТУРА

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. СПб.: Питер, 1999.

2. Аронов А.М. Стратегическое планирование в условиях диверсификации производства / А.М. Аронов. СПб., 2000.

3. Грант Р. Современный стратегический анализ. 5-е изд. / Р. Грант. СПб.: Питер, 2008.

4. Портер М.Е. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран / М.Е. Портер. М.: Международные отношения, 1993.

5. Стратегический менеджмент. 2-е изд. / под ред. А.Н. Петрова. СПб.: Питер, 2010.

6. Томпсон А.А. мл. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа. 12-е изд. / А.А. Томпсон мл., Д.Дж. Стрикленд. М.: Изд. дом «Вильямс», 2003.

7. Чезборо Г.У. Организационные формы инноваций: когда корпорация эффективна? / Г.У. Чезборо, Д.Дж. Тис // Российский журнал менеджмента. 2003. № 1(1). С. 123–136.

8. Greenly G.E. Strategic Management / G.E. Greenly. London: Prentice Hall, 1989.

9. Yip G.S. Total Global Strategy – Managing for Worldwide Competition Advantage / G.S. Yip. London: Engewood Cliffs; WJ; Prentice Hall, 1992.

А.А. Попова

ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД КАК ОСНОВА ОПТИМИЗАЦИИ УЧЕТНОЙ СИСТЕМЫ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Рассматриваются особенности ведения различных видов учета, анализируются проблемы, вызываемые функционированием нескольких систем учета на одном предприятии, оценивается возможность применения процессного подхода для оптимизации затрат на функционирование учетных систем предприятий строительной отрасли.

Ключевые слова: *учет в строительстве; документационное обеспечение строительства; процессный подход; оптимизация затрат.*

We look at specific features of various kinds of bookkeeping and problems arising due to implementing several bookkeeping systems in one company. A possibility to use process approach to optimize bookkeeping costs in construction industry is researched.

Keywords: *bookkeeping in construction business; construction documentation; process approach; costs optimization.*

Существует несколько подходов к управлению организацией, определяющих отношение управляющего к деятельности организации и методы влияния на эту деятельность. Наиболее оптимальным из них с точки зрения эффективности функционирования организации считается процессный подход [6].

Суть процессного подхода состоит в представлении деятельности организации как системы взаимосвязанных и взаимосогласованных процессов. В отличие от широко распространенного *функционального подхода*, основанного на разделении труда, процессный подход предполагает рассмотрение деятельности каждого подразделения как бизнес-процесса, выходы (результаты) которого, являются входами для следующих бизнес-процессов, вся совокупность которых приводит к достижению конечных целей организации.

Основой для принятия решений на любом уровне управления является информация. Информация, являясь связующим звеном между разными видами интеллектуальной и материальной деятельности, между управлением и производством, в отличие от других видов ресурсов, не убывает со временем, а наоборот, ее объем постоянно увеличивается, что создает условия для накопления опыта, способствует выработке обоснованных управленческих решений.

Количественное отражение и качественная характеристика хозяйственной деятельности организации в информационной системе называется *хозяйственным учетом* [5]. В зависимости от требований к формируемой в системе информации выделяют различные

виды учета. Ниже рассматриваются требования к содержанию, оперативности и форме представления информации, характерные для различных видов учета. Некоторые виды учета в капитальном строительстве имеют свои особенности, которые также рассмотрены ниже.

Оперативный учет представляет собой систему текущего наблюдения и контроля за отдельными хозяйственными операциями в ходе их непосредственного осуществления. Особенностью его является то, что он быстро дает сведения об отдельных хозяйственных фактах. В зависимости от особенностей отражаемых и контролируемых объектов и явлений в оперативном учете могут использоваться каждый в отдельности или в сочетании все три вида измерителей.

Первичный учет, в отличие от оперативного, включает в себя документирование операций (отражение деятельности предприятия в документах), представление, обработку и движение первичных документов до сдачи их в архив. На основании первичных учетных документов осуществляется бухгалтерский учет. Формы основных первичных документов содержатся в альбомах унифицированных форм первичной учетной документации. Формы первичных учетных документов, применяемых для оформления хозяйственных операций, по которым не предусмотрены типовые формы первичных учетных документов, а также формы документов для внутренней бухгалтерской отчетности утверждаются в принятом организацией приказе об учетной политике [4. Ст. 6. П. 3].

Первичный учёт, помимо того, что, явля-

ется первичной стадией бухгалтерского учёта, может служить также, в зависимости от принятой на предприятии учетной политики, и основой для *управленческого учёта*, представляя данные для экономического анализа текущей ситуации, позволяя контролировать ее.

Бухгалтерский учет представляет собой упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организаций и их движении путем сплошного, непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций [4]. В нем отражаются все производимые хозяйственные операции в том порядке, в каком они совершаются. Каждая бухгалтерская запись должна быть подтверждена первичным документом. Этот вид учета наиболее полно по сравнению с другими отражает хозяйственную деятельность предприятия как единого целого.

Особенностью бухгалтерского учета в строительстве является то, что бухгалтерский учет доходов, расходов и финансовых результатов ведется отдельно по каждому исполняемому договору, а не по предприятию в целом, что характерно для других отраслей народного хозяйства [2].

Налоговый учет – это система обобщения информации для определения налоговой базы по налогу на основе данных первичных документов, сгруппированных в соответствии с порядком, предусмотренным НК РФ [1]. Однако если в бухгалтерском учете находит свое отражение каждый первичный документ, то в налоговом – только те первичные документы, которые прямо связаны с налогообложением. Налоговый учет тесно связан с бухгалтерским учетом (в отличие от статистического и оперативного) через систему счетов. Например, в План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций введены счета 09 «Отложенные налоговые обязательства» и 77 «Отложенные налоговые активы» [3].

Статистический учет представляет собой систему изучения и контроля массовых социально-экономических явлений и процессов общественной жизни. Применяется этот вид учета как в народном хозяйстве в целом, так и на отдельных предприятиях. Информация для этого вида учета берется из данных первичного и бухгалтерского учета. Статистическое наблюдение в капитальном строительстве призвано обеспечить получение научно обоснованных данных, необходимых для составления текущих и перспективных планов капитальных вложений и строительства, а также для контроля за выполнением планов [9]. Для выполнения указанных функций статистические сведения должны быть достоверными и содержать информацию о всех аспектах изучаемых экономических яв-

лений в строительстве. Обеспечение предъявляемых требований осуществляется путем заполнения утвержденных Госкомстатом РФ форм по учету работ в капитальном строительстве, содержащих данные в натуральном, денежном и процентном выражениях.

Бухгалтерский, налоговый и статистический виды учета позволяют создать объективную картину по объекту учета (предприятию) в целом на конкретную дату, однако в процессе функционирования организации возникает потребность в более детализированной и оперативной информации, использовании не только денежных, но и других видов показателей, поэтому данные, генерируемые в подсистемах этих видов учета, недостаточны для принятия управленческих решений. Предоставление такой информации обеспечивают другие виды учета.

Так, *калькуляционный учет* позволяет по-статейно оценить, во что обходится производимая продукция. Использование на предприятии системы *стандарт-кост*, основанной на нормативном определении затрат, *директ-костинг*, согласно которой себестоимость продукции планируется и учитывается в части одних лишь переменных затрат, учета затрат в разрезе *центров ответственности*, предполагающего определение степени ответственности конкретных сотрудников за результаты своей работы, является признаком управленческого учета. *Управленческий учет* не только фиксирует состояние предприятия на конкретный момент, но и предоставляет возможности для аналитики и планирования в разрезе конкретных видов продукции, является механизмом управления предприятием.

Итак, деятельность организации отражается в принятых на предприятии учетных системах. При этом формы представления данных статистического, налогового и бухгалтерского учета строго определены и предназначены в том числе и для внешних пользователей, тогда как данные управленческого учета представляются в форме, удобной внутренним пользователям, и представляют собой коммерческую тайну. Такое разделение форм приводит к функционированию нескольких параллельных, слабо или совсем не связанных между собой учетных систем, которые, однако, описывают деятельность одного и того же предприятия. При этом ни одна из систем в отдельности не предоставляет исчерпывающих данных для принятия управленческих решений. Такая постановка учета на предприятии приводит к дополнительным материальным и временным затратам на получение информации, дублирующим действиям персонала по внесению исходных данных, увеличению количества ошибок.

Разработчики программного обеспечения осознают описанную выше проблему и предлагают определенные меры, в основном сво-

дящиеся к таким программным решениям, как экспорт отдельных данных из одной учетной системы в другую или ведение управленческого учета на основе данных бухгалтерского учета [7; 8]. На наш взгляд, такой подход не позволяет полностью решить проблему: он позволяет лишь сократить количество ошибок при вводе исходных данных (за счет сокращения числа повторных вводов), однако сохраняются затраты на функционирование параллельных учетных систем, временные задержки в получении информации для принятия управленческих решений.

Мы предлагаем рассмотреть возможность оптимизации учетной системы на основе процессного подхода. Процессный подход подразумевает представление деятельности предприятия как совокупности связанных между собой процессов, где выход одного процесса является входом следующего. Применительно к учетной системе предприятия, это можно трактовать так, что информационные потоки, сопровождающие взаимосвязанные производственные процессы, также связаны между собой, и выходные данные, полученные по окончании одного процесса, являются исходными данными для следующего информационного процесса. То есть функционирует одна учетная система, а не отдельно управленческая и бухгалтерская учетные системы.

Рассмотрим этапы строительства и информатизации (документацию), сопровождающую эти этапы. Строительство можно представить в виде следующей последовательности этапов (периодов) и основных мероприятий:

Подготовительный этап. Основные мероприятия и работы, выполняемые непосредственно в подготовительный период строительства: согласование нормативной (плановой) продолжительности строительства и его договорной цены, а также проекта организации строительства и соответствующей сметной документации; оформление договоров подряда и субподряда; разработка проектов производства работ; выполнение подготовительных работ, обеспечивающих готовность к основному периоду строительства.

Основной этап. На этом этапе проводятся строительно-монтажные работы. Строительство каждого объекта допускается осуществлять только на основе предварительного разработанных решений по организации строительства и технологии производства работ. Решения должны быть представлены в форме проекта организации строительства (ПОС) и проекта производства работ (ППР). Кроме того, ход строительства отражается в таких документах, как общий журнал работ, журналы по отдельным выполняемым на стройплощадке видам работ, акты освидетельствования скрытых работ, промежуточной приемки ответственных конструкций, испытания оборуду-

ования, систем, сетей и устройств. Строительный процесс сопровождается также оформлением исполнительной документации – комплекта разработанных проектными организациями рабочих чертежей на строительство объекта, дополняемых данными о соответствии выполняемых работ этим чертежам или внесенным в них изменениям, сделанными ответственными за производство строительно-монтажных работ лицами.

В целях наиболее полного освещения рассматриваемой нами проблемы следует обратить внимание на следующие особенности документального обеспечения строительства:

1. Планирование играет значительную роль в процессе строительства и является обязательным.

2. Процесс строительства отражается в документах определенной формы, с использованием не только денежных, но и других видов показателей.

3. Документальное обеспечение строительства подразумевает контроль за соблюдением планов.

Документы, формируемые в подготовительный период строительства (проект организации строительства, проект производства работ, сметная документация, и др.), являются основой для работ и, как следствие, для документов, отражающих ход этих работ, в основном периоде строительства.

То есть, рассматривая особенности документального обеспечения строительства, мы видим предпосылки для применения процессного подхода к управлению строительной организацией – этапы строительства взаимосвязаны и согласованы друг с другом; данные, формируемые по результатам одного этапа (выходы) являются основой (входами) для следующего. Однако существует ряд проблем, препятствующих представлению деятельности предприятия и движению данных, отражающих эту деятельность, как единого процесса.

Основными проблемами, требующими решения при проектировании и внедрении единой учетной системы на предприятии, на наш взгляд, являются:

- различия в требованиях к исходным и выходным данным в разных видах учета; так, телефонный звонок сотрудника с отчетом о выполнении работы может являться входной информацией в управленческом учете, но не является таковой в бухгалтерском. При проектировании системы необходимо выстроить последовательность внесения данных таким образом, чтобы предварительная информация управленческого учета впоследствии подтверждалась соответствующими документами бухгалтерского. В такой ситуации расхождение между данными учетов будет не препятствием к внедрению единой учетной системы, а ее преимуществом – инструментом кон-

троля своевременности бухгалтерского оформления совершаемых действий;

- отсутствие поддержки идеи новой системы со стороны исполнителей, что может выражаться в неточном выполнении/невыполнении требований к обработке данных в новой системе, искажении итоговых отчетов, недостаточном анализе преимуществ и недостатков внедряемой технологии учета. Эта проблема связана с недостаточной мотивацией, дополнительными трудовыми затратами, недостаточным уровнем знаний и опасением исполнителей за разрушение налаженных внутрипроизводственных отношений. Обеспечить поддержку исполнителей может подключение их к разработке требований к системе и оценке потребностей на уровне своего производственного участка. Наличие у сотрудника представления о преимуществах, которые лично он может получить от внедрения новой системы, повышает уровень его мотивации, и, в то же время, способствует более качественному проектированию системы за счет учета большего количества факторов, влияющих на ее эффективность;

- материальные затраты на проектирование и внедрение новой системы;

- временная задержка в проявлении экономического эффекта от внедрения новой учетной системы, которая может привести к снижению заинтересованности в реализации идеи. Понимание руководством предприятия обоих этих факторов (уровня затрат и задержки экономического эффекта) способствует более тщательной разработке проекта единой учетной системы и ее бюджета, что позволяет принимать обоснованные решения о разработке и внедрении, либо об отказе от единой учетной системы.

Рассмотренные нами требования к формам и содержанию информации по ходу строительства, определенные различными нормативными государственными документами, особенности периодов строительства и бухгалтерского учета в этой области народного хозяйства, позволяют сделать следующие выводы:

1. Формы представления информации, используемые в строительстве, отвечают требованиям не только бухгалтерского, но и управленческого учета.

2. Использование информации, полученной на этапе планирования, как основы для работ на следующем этапе, дает возможность применить процессный подход к построению единой учетной системы строительной организации.

3. Применение процессного подхода к

построению учетной системы строительного предприятия позволит оптимизировать затраты на функционирование системы и обеспечить ее пользователей своевременной информацией высокого качества.

Освещенные в данной статье проблемы, связанные с проектированием и внедрением единой учетной системы, являются серьезными препятствиями для ее реализации, однако их понимание и решение способствуют созданию оптимального механизма управления предприятием.

ЛИТЕРАТУРА

1. Налоговый Кодекс РФ // Информ.-правовой портал «Гарант». [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.base.garant.ru/10900200/

2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет договоров строительного подряда» (ПБУ 2/2008) // Официальный сайт Министерства финансов РФ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www1.minfin.ru/ru/>

3. Приказ Министерства финансов РФ «О внесении изменений и дополнений в план счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкция по его применению» от 7 мая 2003 г. № 38-н // Официальный сайт Министерства финансов РФ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www1.minfin.ru/ru/>

4. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ // СПС «Консультант плюс». [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.consultant.ru

5. Бебнева Е.В. Теория бухгалтерского учета / Е.В. Бебнева, И.В. Богачева, Е.С. Соколова М.: Изд-во ММИЭИФП, 2003. 103 с.

6. ГОСТ Р ИСО 9001-2008 // Строительные нормы и правила. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://files.stroyinf.ru/Data1/55/55247/index.htm>

7. Капитал-программа для автоматизации управленческого учета // Система управленческого учета «Капитал». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.mmt.ru/veden>

8. 1С Консалтинг: разработка технологии совмещения различных видов учета // Сайт «1С: Консалтинг». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://consulting.1c.ru/articles-view.jsp?id=31>

9. Статистика капитального строительства // Сайт «Капитальное строительство – статистика и отчетность». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.kapst.ru/stroy-stat/statisticheskoe-nabludenie/>

Р.Е. Сагиндигов

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ: СИСТЕМА ПОНЯТИЙ, ИХ СУЩНОСТЬ И КЛАССИФИКАЦИЯ

Анализируются подходы к определению основных понятий, характеризующих внешнеэкономическую деятельность. Обосновывается идея о необходимости единого подхода и однозначности трактовок данных категорий в науке, национальных и международном законодательствах.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность; внешнеэкономические связи; внешняя торговля; проблема использования терминологии; отличия категорийного аппарата в национальных и международном законодательствах.

We analyze approaches to defining basic concepts characterizing foreign economic activity. We prove the need to develop a common approach to secure a single meaning of these categories in science, national and international legislation.

Keywords: foreign economic activity; external economic links; foreign trade; problem of using terminology; differences in categorical units in national and international legislation.

В настоящее время в научной литературе значительное внимание уделяется вопросам, связанным с терминологией и содержанием понятийного аппарата внешнеэкономической деятельности различных государств. В первую очередь это касается самого базового понятия – «внешнеэкономическая деятельность». В определении содержания этого понятия, его структурно-функциональных составляющих (внешнеэкономические связи, внешняя торговля и т.д.), к сожалению, отсутствует их единая трактовка, которая позволила бы в исследовании проблемы исключить теоретическую схоластику, а в Законодательстве Казахстана по внешнеэкономической деятельности (ВЭД) четко «прописать» ее категорийный аппарат. Все это позволит активизировать товарно-денежные отношения с другими государствами, ускорить заключение договоров и контрактов на государственном и предпринимательском уровне с иностранными партнерами благодаря более полному отражению в Законодательстве сущности, содержания и форм реализации ВЭД в хозяйственно-управленческой и финансовой деятельности ее субъектов, а также совместить национальное Законодательство по ВЭД с международным. В частности, при вступлении Казахстана в ВТО совместно с Россией предстоит внести значительные изменения в большинство законодательных актов, действующих в Республике Казахстан в настоящее время и, прежде всего, разработать Закон Республики Казахстан «О внешнеэкономической деятельности».

При анализе содержания понятия ВЭД

следует выделить две группы определений. Первая включает определения ВЭД, содержащиеся в законодательных актах стран дальнего и ближнего зарубежья. Например, в Законе РФ «Об основах государственного регулирования внешнеэкономической деятельности» от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ данное понятие определено как «совокупность организационно-экономических, производственно-хозяйственных и оперативно-коммерческих функций экспортоориентированных предприятий с учётом избранной внешнеэкономической стратегии, форм и методов работы на рынке иностранного партнера» [1]. Недостатком этого определения является ориентация ВЭД лишь на экспортоориентированные функции, в то время как ВЭД включает и импортоориентированные функции, а соотношение между ними зависит от выбранной стратегии ВЭД государства и субъектов хозяйственной деятельности.

Вторая группа включает определения, встречающиеся в научной литературе, посвященной ВЭД. Из всех известных нам определений этой группы наиболее приемлемым для его использования в законодательстве и хозяйственной практике, по нашему мнению, является следующее: ВЭД – «это одна из сфер экономической деятельности государства, предприятий, фирм, тесно связанная с внешней торговлей, экспортом-импортом товаров, иностранными кредитами и инвестициями, осуществлением совместно с другими странами проектов» [4. С. 54].

Вместе с тем в этом определении имеется и ряд недостатков. Во-первых, внешняя тор-

говля есть не что иное, как экспорт-импорт товаров и услуг, во-вторых, в определении отсутствует такой важный элемент ВЭД, как международный обмен различного рода услугами, в первую очередь, научно-техническими, информационными, которые принимают товарную форму, имеют свою стоимость: ценовую и потребительскую.

И.В. Ярмоленко связывает ВЭД только с ее осуществлением «... на уровне производственных структур (фирм, организаций, предприятий)», рассматривая ее как часть «их производственно-коммерческой деятельности» [6]. Такое определение фактически исключает роль государства в подготовке и реализации межгосударственных проектов и договоров, а также регулирование ВЭД со стороны правительств различных стран.

Имеет место и агрегированный подход к содержанию этого базового понятия, например, ВЭД рассматривается как «деятельность страны по развитию сотрудничества с другими государствами в области торговли, экономики, техники, культуры, туризма» [5], а формой такого сотрудничества выступают межгосударственные договоры. В данном определении не представлены микроуровень ВЭД, его крупные корпорации и компании, типа Эйр-Казахстан и др., а также частные предприятия, имеющие лицензии на право осуществления ВЭД. Кроме того, в этом определении представлены области, в которых осуществляется ВЭД, однако на практике таких областей намного больше: это и образование, и наука, и космос и т.д.

По нашему мнению, ВЭД – это, прежде всего, особый вид управленческой деятельности государства в лице Правительства и хозяйственной деятельности предприятий различных форм собственности, имеющих лицензию на право осуществлять этот вид деятельности. Внешнеэкономическая деятельность обеспечивает выход на международные рынки товаров и услуг в качестве продавцов и покупателей, получение от этой деятельности желаемого результата, в том числе в виде дохода для предпринимателей и государства через налоговую систему, а также политические дивиденды для страны и более высокий и престижный бренд – для корпораций и фирм. При определении этого понятия, без претензии на его универсальность, подчеркнем, что любое научное исследование, тем более в экономике, должно опираться на единую категориальную базу с однозначным определением понятий, поскольку в этом случае в науке может быть реализована продуктивность исследования, а в хозяйственной практике – ускоренные процессы реализации ВЭД и получение желаемого результата.

Что касается выдвинутого тезиса об однозначном толковании понятий в научных исследованиях, то проведенный нами сравни-

тельный анализ исследований отечественных и зарубежных авторов показал, что зарубежные авторы, в отличие от российских, дают, прежде всего, однозначные определения понятий, а затем, опираясь на их содержание, формируют свои теоретические концепции и осуществляют прикладные разработки.

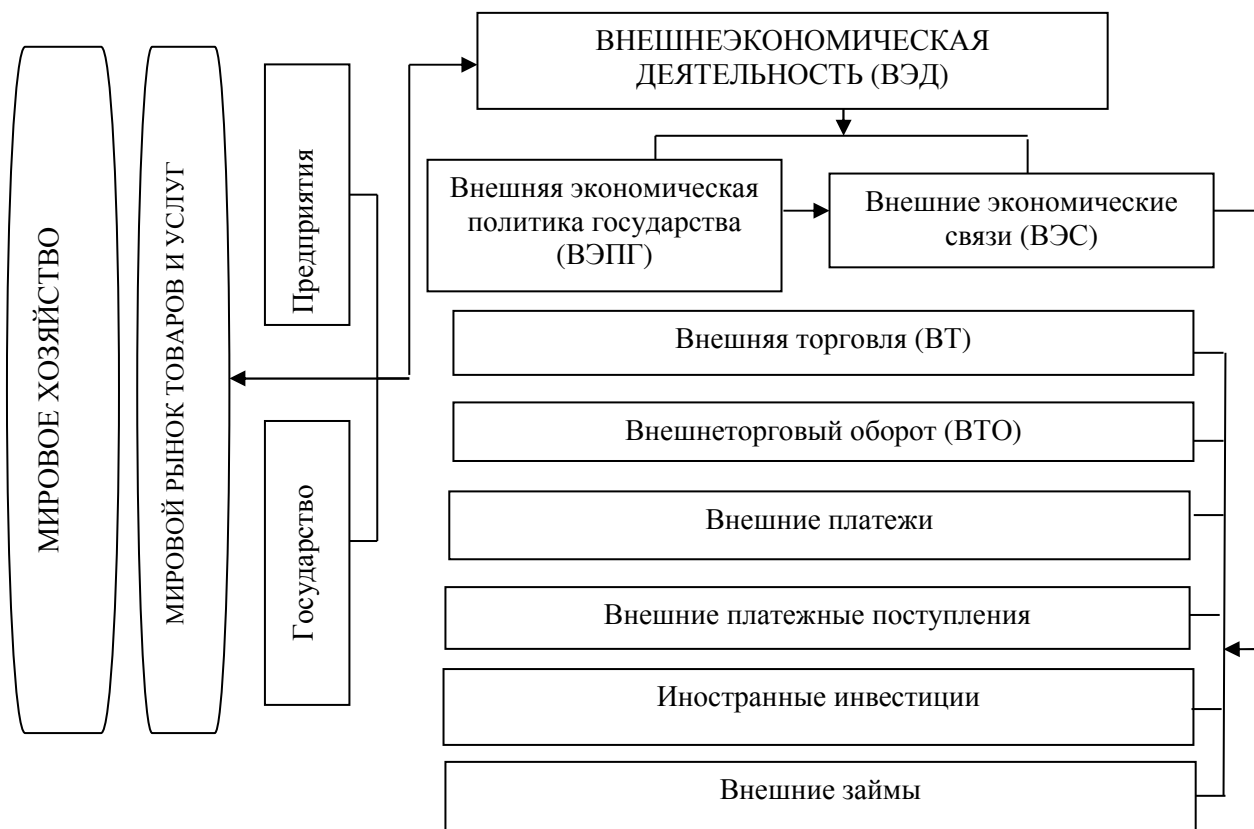
ВЭД как базовая категория управленческой деятельности государства и хозяйственной деятельности предприятий реализуется через ряд структурно-функциональных составляющих, что отражено на схеме (см. рисунок).

Таким образом, мы имеем систему понятий, построенную по структурно-функциональному признаку, в которую входит ВЭД как системообразующая категория и ее основные структурные составляющие, «работа» которых осуществляется на мировых рынках товаров и услуг, а хозяйственный комплекс Казахстана является составляющей мирового хозяйства.

В данной статье мы не ставим задачу дать свое определение каждой из представленных на рисунке дефиниций, эти определения можно найти в справочных изданиях. Однако, как мы отмечали выше, задача состоит в том, чтобы содержание каждого из этих понятий было однозначно для использования в Законодательстве и в управленческой практике Правительства РК, акиматов регионов и хозяйственной практике предпринимательских структур и совместимо с категориальным аппаратом международного законодательства. Вместе с тем следует остановиться на двух структурных понятиях. Это внешняя политика государства и внешняя торговля.

В Послании Президента Республики Казахстан народу Казахстана от 20 января 2010 года «Новое десятилетие – новые возможности Казахстана» подчеркивается роль одной из составляющих ВЭД – внешней торговой политики и реализации экспортного потенциала страны. Прежде всего, это касается рынков «<...> стран Таможенного союза, Центральной Азии, Кавказа и Ближнего Востока» [7]. Президент отметил, что «мы уже строим железнодорожные линии "Жетыген-Коргас" и "Узень – государственная граница с Туркменистаном", которые фактически откроют доступ нашей продукции на рынки Китая и стран Персидского залива. Автодорога "Западный Китай – Западная Европа", которую мы начнем строить – важная магистраль для товаров» [7].

Следует отметить, что наиболее активно внешнеэкономическая политика РК проявляется в отношении России и ее приграничных территорий. При разработке концепции приграничного сотрудничества (ПС) следует исходить из положения, согласно которому ПС является одной из форм международной дея-



Структурно-функциональные составляющие ВЭД

тельности регионов. Необходимость преодоления границ и развития экономических связей определяло и определяет важную функцию развития приграничных регионов. Опыт сотрудничества приграничных регионов в последние десятилетия был распространен не только в страновом разрезе, но и на внутренние регионы стран. Сегодня ПС можно рассматривать как специфическую разновидность международной деятельности регионов, прежде всего экономической.

В приграничном сотрудничестве регионов можно выделить три составляющие. Первая связана с решением сугубо местных проблем – осуществление экономических, социальных, экологических и культурных связей населения приграничных регионов. Это, прежде всего, приграничная торговля, совместное решение экологических вопросов, оказание медицинских, образовательных и культурных услуг и т.д. Все это и определяет сущность ПС.

Вторая составляющая обусловлена сотрудничеством приграничных территорий в сфере совместного исполнения общегосударственных функций – транспортных, охраны границ и обеспечения защиты национального экономического пространства, предотвращения и ликвидации последствий стихийных бедствий и т.д.

Третья составляющая связана непосред-

ственно с прямой и посреднической внешнеэкономической деятельностью приграничных территорий. Ее объемы зависят от экономического потенциала, структуры хозяйства, развития международной транспортной инфраструктуры в приграничных регионах.

Внешнеэкономические связи играют важную роль в развитии приграничных территорий. Они способствуют преодолению периферийности, окраинности приграничных территорий в национальных экономических системах.

Главными факторами, определяющими структурные особенности и динамику ПС, являются соотношение контактных и барьерных функций государственных границ, социально-экономические и этно-культурные особенности приграничных территорий, полномочия региональных властей в осуществлении международной деятельности, развитость приграничной инфраструктуры, включая пограничные пункты пропуска.

Содержание и динамика ПС определяются общим уровнем сотрудничества соседних стран и связанными с ним проблемами безопасности государства. Тем не менее, при прочих равных условиях более благоприятные для ПС возникают тогда, когда страны граничат друг с другом своими наиболее развитыми территориями. Уровень социально-экономического развития приграничных тер-

риторий оказывает существенное влияние на содержание ПС, разнообразие его направлений и сфер деятельности. Тем самым, оно превращается в один из факторов развития региональной экономики.

Выход Казахстана на мировые рынки товаров и услуг как основной вид внешнеэкономической деятельности, прежде всего в сфере торговли, не может быть успешным без выработки соответствующей конкурентной стратегии этой деятельности. Содержание и структура разработки конкурентной стратегии должны базироваться на теории конкуренции, выработанной рядом западных экономистов, включая М. Портера. В основе этой теории лежат три важнейших постулата: изучение (маркетинг) поведения потенциального конкурента по однородному виду производимых товаров и услуг; взаимоотношение с поставщиком сырья и материалов; изучение требований потребителей [3]. Эти три составляющие теории конкуренции непосредственно связаны с внутренним и внешним рынком товаров и услуг.

В заключение необходимо остановиться на проблеме влияния глобализации на результаты ВЭД отдельных государств. При этом следует исходить из положения, согласно которому глобализация представляет собой интернационализацию национальных хозяйств на базе их интеграции и специализации с использованием международного разделения труда и рыночных механизмов, а также межгосударственных объединений типа МВФ, ЕС, СНГ, ВТО и других.

В процессе глобализации и ускорения НТП, как справедливо отмечает Д.Х. Галлямова, «промышленно развитые страны все в большей степени специализируются на производстве наукоемких товаров, требующих все больших вложений в человеческий капитал, а также капиталоемких "зрелых" товаров» [2]. При этом развитие страны законодательно защищают свои «ноу-хау» путем запрета торговли инновационными технологиями со сро-

ком до трех лет, после чего эти технологии, как правило, морально устаревают. В то же время Казахстан, Россия, Украина и Белоруссия еще имеют достаточно высокий научный потенциал (несмотря на «утечку мозгов»), что позволяет им ограничить импорт морально устаревших технологий и активизировать инвестиции в развитие собственных НИОКР с разработкой и введением в действие соответствующих статей в национальные законодательства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеэкономической деятельности» от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ // Российская газета. Фед. выпуск. 2003. 18 декабря. № 3368.

2. Галлямова Д.Х. Инновационно-организационная реструктуризация производства в стратегии глобализации / Д.Х. Галлямова // Экономика и управление. 2006. № 5(26). С. 53–57.

3. Портер М. Конкуренция / М. Портер; пер. с англ.; под ред. Я.В. Забродского. М.: Изд. дом «Вильямс», 2003. 436 с.

4. Современный экономический словарь. М.: Инфра-М, 1998.

5. Фролова Т.А. Конспект лекций по курсу «Макроэкономика» // Сайт Межотраслевого регионального центра повышения квалификации и переподготовки кадров. [Электронный ресурс]. Режим доступа: mrcpk.tsure.ru/.../metod_ec

6. Ярмоленко И.В. Исследование эффективности внешнеэкономической деятельности Украины // Официальный сайт Донецкого национального технического университета. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.masters.donntu.edu.ua/2004/fem/yarmolenko/diss/index.htm>

7. Официальный сайт Правительства Республики Казахстан. [Электронный ресурс]. Режим доступа: ru.government.kz

ЭКОНОМИКА И СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

УДК 338.46

Е.А. Аксютин

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ В УСЛОВИЯХ РАЗВИВАЮЩЕГОСЯ РЫНКА

Рассматриваются тенденции социально-экономического развития сферы услуг и разрабатываются меры по повышению качества социальных услуг в условиях неопределенности внешней среды.

Ключевые слова: социальные услуги; качество услуг; социальное обслуживание; сфера услуг.

We consider main trends of socio-economic development of service sphere and offer measures to increase social services quality under uncertain external conditions.

Keywords: social services; service quality; social service; service sphere.

Процессы реформирования в российской экономике существенно изменили условия функционирования отраслевых составляющих сферы услуг, усложнили задачи воспроизводства и накопления человеческого капитала. Необходимость преобразования системы социальных услуг в условиях рыночной экономики нашла отражение в переориентации социальной политики в развитии народного хозяйства.

Социальная политика, с точки зрения функционирования народнохозяйственной социально-экономической системы, как нам представляется, играет двоякую роль. Во-первых, по мере экономического роста и накопления национального богатства главной целью экономической деятельности становится создание благоприятных социальных условий для граждан. В этом смысле в социальной политике концентрируются цели экономического роста, а все другие стороны экономического развития, как, например, применение рыночных механизмов хозяйствования в сфере услуг, начинают рассматриваться в качестве возможных средств реализации социальной политики.

Во-вторых, социальная политика является важнейшим фактором экономического роста. Если она не сопровождается ростом благосостояния, то работники утрачивают стимулы к эффективной экономической деятельности. Чем выше достигнутая ступень социально-экономического развития, тем выше требования к гражданам, их культуре, физическому и нравственному развитию [1].

Данное обстоятельство обеспечивает, с одной стороны, высокий трудовой потенциал, а с другой стороны, необходимую ориентацию государственных органов управления на совершенствование инструментария управленческих воздействий на социальную сферу и целевую установку на постоянное развитие ее экономических видов деятельности.

Сложилась тесная связь и взаимообусловленность качественных показателей уровня и стимулов развития социального сектора народного хозяйства. Так, например, экономический рост останется иллюзорным без инвестиций в человеческий капитал, что предусматривает опережающий рост ассигнований на цели образования, здравоохранения и культуры.

Современные преобразования в социальной сфере ориентированы на решение ряда задач: обеспечение максимально эффективной защиты социально уязвимых домохозяйств; обеспечение всеобщей доступности и общественно приемлемого качества базовых социальных благ; создание для трудоспособных граждан экономических условий, которые позволят им обеспечивать более высокий уровень социального потребления за счет собственных доходов; формирование в социально-культурных видах деятельности институтов, создающих условия для максимально полной мобилизации средств отдельных граждан и предприятий, эффективного использования этих средств, что приведет к обеспечению высокого качества и возможностей широкого выбора потребителями предо-

ставляемых социальных благ.

В связи с этим должны быть определены и основные цели социальной деятельности, включающие разработку мер, направленных на повышение качества и доступности медицинской помощи, лекарственного обеспечения; обеспечение санитарно-эпидемиологического благополучия; рост эффективности функционирования системы социальной защиты и социального обслуживания, повышение уровня удовлетворения потребности в образовании; профессиональную подготовку выпускников образовательных учреждений, переподготовку кадров сферы здравоохранения и социально-трудовой сферы.

Экономическое развитие страны на основе намечаемых социально-политических ориентиров, на наш взгляд, обеспечивает возможность наиболее полного достижения социально-культурной сферой взаимообусловленных целей: с одной стороны, сохранения ранее накопленного ресурсного потенциала и обеспечения доступности услуг гражданам, а с другой – создания институциональных предпосылок повышения качества услуг и роста их разнообразия. По сути, эти постулаты отражают главную цель построения социального государства.

Под социальным государством следует понимать правовое демократическое общество, провозглашающее высшей ценностью человека, которое создает на уровне мировых стандартов условия равного доступа к ценностям культуры и науки, а также гарантирует право на физическое, умственное и нравственное совершенствование, личную безопасность, уровень жизни, позволяющий в полном объеме обеспечивать возможность развития личности и самореализации [4].

Так, социальная сфера может быть условно представлена такими сегментами, как граждане в качестве объекта социальной политики; индивиды в качестве субъекта социальной деятельности в основных сферах народнохозяйственного производства; социальная инфраструктура, представляющая отрасли, производящие социальные услуги, формирующие социальную экологию, и, в частности, социальные организационно-правовые структуры, непосредственно взаимодействующие с экономически активными гражданами; качество социальной жизни или качество воспроизводства населения, представляющие собой интегративную характеристику указанных сегментов.

Социальная инфраструктура может быть представлена в виде совокупности основных объектов таких отраслевых составляющих сферы услуг, как образование, культура и телекоммуникации; жилищный фонд, пассажирский транспорт и дорожное хозяйство; здравоохранение, физкультура и спорт, туризм; социальная защита населения; торговля,

общественное питание и бытовое обслуживание.

Стоит отметить, что любой хозяйствующий субъект социальной сферы выступает как элемент народнохозяйственной системы и не может существовать вне или без основных сфер национальной экономики, поскольку их деятельность зависит от типа хозяйствования, степени развитости национальной экономики, интеграционных связей и ориентаций, традиций, самых различных экономических, политических, правовых, социально-нравственных, демографических и других факторов общественной жизни.

Для успешного функционирования учреждения (предприятия) социальной сферы должны отвечать определенному набору требований со стороны граждан, в первую очередь, обеспечивать устойчивость социального положения индивидов, условия для социального развития. В этой связи преобразования в социальной сфере должны быть направлены на обеспечение всеобщей доступности и общественно приемлемого качества базовых социальных благ, к числу которых относятся, прежде всего, медицинское обслуживание и общее образование; создание для экономически активных граждан условий, позволяющих им за счет собственных доходов обеспечивать более высокий уровень социального потребления, включая комфортное жилье, лучшее качество услуг в сфере образования и здравоохранения, достойный уровень жизни в пожилом возрасте; формирование в социальной сфере институтов, создающих возможность максимально полной мобилизации средств индивидов и предприятий, эффективного использования этих средств, и на этой основе – обеспечение высокого качества и возможностей широкого выбора потребителями предоставляемых им социальных благ [5].

Организационно-правовая структура социальной сферы всегда представляют собой целевую управляемую общность, имеющую разнородную структуру. Субъект хозяйствования социальной сферы, выступая как система, объединяет элементы для реализации цели деятельности. При этом, взаимодействие и взаимообусловленность элементов, выражаемые определенными экономическими, материально-техническими, а также информационными характеристиками, образуют структуру и целостность таких систем.

В современных условиях рыночных отношений, реформирования всей системы отношений участников рынка, вызванных экономическими преобразованиями, цель субъектов хозяйствования социальной сферы, независимо от их организационно-правового статуса, может определяться с позиции динамики роста рентабельности, что предполагает их самокупаемость. Однако реализуемая модель финансирования социальных услуг, ба-

зирующихся на содержании разноуровневых бюджетов, а не на оплате оказанных услуг в соответствии с их количеством и качеством и являющихся относительно малозатратными, полностью дестимулирует производителей социальных услуг повышать их качество.

Фактическая ситуация характеризует деятельность сектора социальных услуг скорее с отрицательной стороны, поскольку наблюдается высокая зависимость социального сектора от бюджетного финансирования; непрозрачность и неэффективность функционирования его отраслевых и локальных структур; неравномерность в доступе к финансовым ресурсам регионов и, как следствие, отсутствие должных минимальных социальных гарантий; высокий физический износ и моральное старение основных фондов и объектов инфраструктуры социальной сферы при недостаточных инвестициях в обновление фондов; низкий уровень заработной платы работников бюджетной сферы, что в целом приводит к снижению квалификации занятых работников [6]. В соответствии с данным положением, субъекты хозяйствования, реализующие функции социального обслуживания граждан, рассматриваемые с позиции народнохозяйственного производства, не в полной мере обеспечивают устойчивость социального положения индивидов и условия для их социального развития. Таким образом, в настоящее время возникает острая необходимость решать проблемы качества социальных услуг, что актуализирует необходимость совершенствования системы управления качеством деятельности социальной сферы.

Социальный эффект следует рассматривать через призму таких факторов влияния социальной инфраструктуры на возможности улучшения качества жизни граждан, как техническая сторона качества соответствующих инфраструктурных объектов; качество продукции и услуг; доступность их для потребителей и охват соответствующих групп и социальных слоев населения.

На данном этапе можно утверждать, что качественные характеристики уровня развития социального сектора являются отражением экономического, обнажают недостаток имеющихся стимулов к дальнейшему развитию.

В рыночных условиях данное обстоятельство снижает возможности механизма саморегуляции и поддержания высокого уровня качества оказания социальных услуг, социального обслуживания граждан. В соответствии с качественными характеристиками уровня развития национальной экономики, приоритетным направлением улучшения социально-экономического положения народного хозяйства становится исследование и определение направлений совершенствования системы управления качеством социальных

услуг.

Во-первых, это касается задачи удовлетворения потребности и повышения уровня доступности социальных услуг, материально-технической оснащенности, улучшения нормативно-правового регулирования социальной сферы. Во-вторых, это связано с необходимостью урегулировать соотношение изменяющихся объемов социальных потребностей субъектов спроса на социальные услуги с ограниченным объемом выделяемых бюджетных ресурсов.

С целью удовлетворения возникших социальных потребностей в народном хозяйстве развивается обширная и разнообразная инфраструктура социального обслуживания.

Социальное обслуживание должно рассматриваться как определенный вид деятельности в сфере социальных услуг, как социальное действие, направленное на воспроизводство на более высоком уровне жизнедеятельности социальных объектов, отношений между субъектами и объектами социальной среды [6].

Социальное обслуживание может быть представлено в виде сложной системы, возникающей и изменяющейся в результате взаимодействий индивидов, выступающих как объекты или субъекты деятельности. Функции и структура социального обслуживания могут обеспечивать гармоничное удовлетворение за счет социальных услуг противоречивых потребностей и интересов индивидов, динамичный баланс которых осуществляется через связь с социальной средой и совокупность социальных процессов. При этом можно выделить такие основные функции социального обслуживания, как жизнеобеспечение, регулирование, интеграция и дифференциация.

Потенциал социального обслуживания составляет его интегративная и дифференцирующая функции, а функции регулирования и жизнеобеспечения определяют необходимые для социального обслуживания ресурсы [2].

Рассматривая структуру системы социального обслуживания и ее составляющие в качестве основных компонентов данной структуры, важно не только определить, но и сгруппировать объекты социального обслуживания (клиенты, социальные группы, имеющие потребности, интересы, видение мира и ценностные ориентации); субъекты социального обслуживания (специалисты и социальные организации, работающие с объектами социального обслуживания и имеющие профессиональные интересы, а также клиенты социального обслуживания, прошедшие фазу интернализации и достигшие социальной субъектности, работающие в качестве волонтеров); установленные нормы и стандарты социального обслуживания, принципы, виды, формы и технологии оказания социальных

услуг; имущественно-финансовые ресурсы; материальная и духовная культура объектов и субъектов социального обслуживания; социальные связи и отношения.

Таким образом, содержание социального обслуживания, как нам представляется, составляет социализирующая деятельность (сервисная социализация) по снижению числа индивидов, находящихся в трудной жизненной ситуации и нуждающихся в адаптации, по увеличению числа индивидов, желающих повысить уровень социальной субъектности и улучшить качество своей жизнедеятельности (сервисная ресоциализация) [3].

Система социального обслуживания с принятием Федерального закона «Об основах социального обслуживания населения в Российской Федерации» (1995) стала органично включаться в парадигму развития российского государства. Система социального обслуживания является одной из самых динамично развивающихся в сфере услуг. Ее уровень выступает важнейшей характеристикой народнохозяйственного производства. Так, в принятой программе социально-экономического развития России на среднесрочную перспективу анализируются основные проблемы взаимосвязи социальной политики и работы, а также ориентация развития сферы социального обслуживания. Акцентируется внимание на качество социального обслуживания и расширение спектра предоставляемых гражданам услуг.

Находясь в рамках рыночной экономики, необходимо учитывать тот факт, что оказание услуг гражданам и развитие проектов и программ поддержки не исключают необходимости активного включения граждан в аудитор-

скую деятельность в качестве контролирующего органа. Давая объективную оценку качества предоставляемых услуг, граждане получают дополнительную возможность свободного выбора. В таком случае реализуются принципы здоровой конкуренции, а следовательно, повышается качество предоставляемых услуг.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Абалкин Л.И.* Выступление на «круглом столе» Совета Федерации / Л.И. Абалкин // Приоритеты и механизмы экономической политики России. 2006. Вып. 8.

2. Государственная социальная помощь, оказываемая в виде набора социальных услуг // Человек и труд. 2005. № 1.

3. *Константинова Л.В.* Социальная политика: штрихи к социологической концепции / Л.В. Константинова // Социологические исследования. 2005. № 2.

4. *Миронов С.* Социальная политика: уточнение задач, отладка механизмов / С. Миронов // Общество и экономика. 2005. № 5.

5. Основные направления социально-экономической политики Правительства Российской Федерации на долгосрочную перспективу (проект) // Информац.-аналитический комплекс «Бюджетная система Российской Федерации». [Электронный ресурс]. Режим доступа:

<http://www.budgetrf.ru/Publications/Programs/Government/>

6. *Романенко А.В.* Совершенствование системы управления качеством социальных услуг: препринт / А.В. Романенко / Федеральное агентство по образованию; СПбГУЭФ. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2007.

Н.Н. Константинова, А.М. Малинин

СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА ДЕТЕЙ, ОСТАВШИХСЯ БЕЗ ПОПЕЧЕНИЯ РОДИТЕЛЕЙ: ПРОБЛЕМЫ ТЕРМИНОЛОГИИ

Анализируются недостатки существующей терминологии в области социальной защиты детей, оставшихся без попечения родителей. Предлагается авторское определение данной категории детей.

Ключевые слова: социальная защита; дети, оставшиеся без попечения родителей; дети, попавшие в социально-опасное положение; эффективность социального управления.

We analyze disadvantages of existing terminology in the area of social protection of children without parental care. The author's definition of this category of children is offered.

Keywords: social protection; children without parental care; children in socially dangerous situations; social management efficiency.

Одной из наиболее острых проблем в современном обществе является проблема детей, оставшихся без попечения родителей. Социальная защита таких детей является одной из приоритетных направлений государственной политики. На сегодня не существует четких критериев, по которым можно отнести ребенка к данной категории¹.

Федеральный закон от 21 декабря 1996 г. № 159-ФЗ «О дополнительных гарантиях по социальной поддержке детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей» [1] дает следующее определение: «Дети, оставшиеся без попечения родителей, – лица в возрасте до 18 лет, которые остались без попечения единственного или обоих родителей в связи с отсутствием родителей или лишением их родительских прав, ограничением их в родительских правах, признанием родителей безвестно отсутствующими, недееспособными (ограниченно дееспособными), находящимися в лечебных учреждениях, объявлением их умершими, отбыванием ими наказания в учреждениях, исполняющих наказание, в виде лишения свободы, нахождением в местах содержания под стражей, подозреваемых и обвиняемых в совершении преступлений; уклонением родителей от воспитания детей или от защиты их прав и интересов, отказом родителей взять своих детей из воспитательных, лечебных учреждений, учреждений социальной защиты населения и других аналогичных учреждений и в иных случаях признания ре-

бенка оставшимся без попечения родителей в установленном законом порядке» [1].

Однако некоторые формулировки в данном Законе не являются исчерпывающими. Так, не совсем понятно, что обозначает фраза «<...> уклонением родителей от воспитания детей или от защиты их прав и интересов <...>» [1].

В Федеральном законе от 24 июня 1999 года № 120-ФЗ «Об основах системы профилактики безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних» введено понятие «несовершеннолетние, находящиеся в социально-опасном положении», к которым относят лиц в возрасте до восемнадцати лет, которые «вследствие безнадзорности или беспризорности находятся в обстановке, представляющей опасность для их жизни или здоровья либо не отвечающей требованиям к их воспитанию или содержанию, либо совершают правонарушения или антиобщественные действия» [2].

В Федеральном законе «Об основных гарантиях прав ребенка в РФ» от 24 июля 1998 г. № 124-ФЗ используется термин «дети, попавшие в трудную жизненную ситуацию», к которым относятся: дети, оставшиеся без попечения родителей; дети-инвалиды; дети, имеющие недостатки в психическом и (или) физическом развитии; дети – жертвы вооруженных и межнациональных конфликтов, экологических и техногенных катастроф, стихийных бедствий; детей из семей беженцев и вынужденных переселенцев; дети, оказавшиеся в экстремальных условиях; дети – жертвы насилия; дети, отбывающие наказание в виде лишения свободы в воспитательных колониях; дети, находящиеся в специальных учебно-воспитательных учреждениях; дети, прожи-

¹ Это проявляется, например, в статистике. В статистических сборниках, докладах и отчетах, в том числе в официальных, цифры, отражающие количество детей, попавших в опасное положение, колеблются от 400000 до 6000000.

вающие в малоимущих семьях; детей с отклонениями в поведении; дети, жизнедеятельность которых объективно нарушена в результате сложившихся обстоятельств и которые не могут преодолеть данные обстоятельства самостоятельно или с помощью семьи [3].

Такая неопределенность в терминологии и классификации приводит к невозможности организовать эффективную систему социальной защиты рассматриваемой категории детей.

При разработке классификации групп детей, оставшихся без попечения родителей, автор исходил из следующих предпосылок:

1. Дети, оставшиеся без попечения родителей, всегда нуждаются в социальной защите в первую очередь со стороны государства (это отличает их, например, от таких педагогических категорий, как «дети группы риска», «трудные дети»).

2. Социальная защита детей, оставшихся без попечения родителей, должна быть направлена на удовлетворение не только материальных, но и социальных потребностей.

3. Часть детей, оставшихся без попечения родителей, может быть возвращена в биологическую семью.

4. После помещения ребенка в приемную семью независимо от формы устройства (усыновление, опека, приемная семья), он должен иметь возможность рассчитывать на государственную социальную защиту (сегодня опыт усыновлений в России показывает, что часто приемные родители не могут справиться со своими обязанностями по удовлетворению потребностей ребенка и защите его прав).

5. Существует многочисленная категория так называемых «скрытых» сирот, то есть детей, над которыми не осуществляется ни родительская, ни государственная опека.

Все вышеизложенное позволяет предложить следующее определение: *Дети, оставшиеся без попечения родителей*, – это дети, развитие которых в силу отсутствия родителей или невыполнения (временного или постоянного) родителями своих обязанностей по воспитанию, обучению и содержанию происходит в условиях риска социальной дегривации.

На рисунке представлена классификация групп детей, оставшихся без попечения родителей.

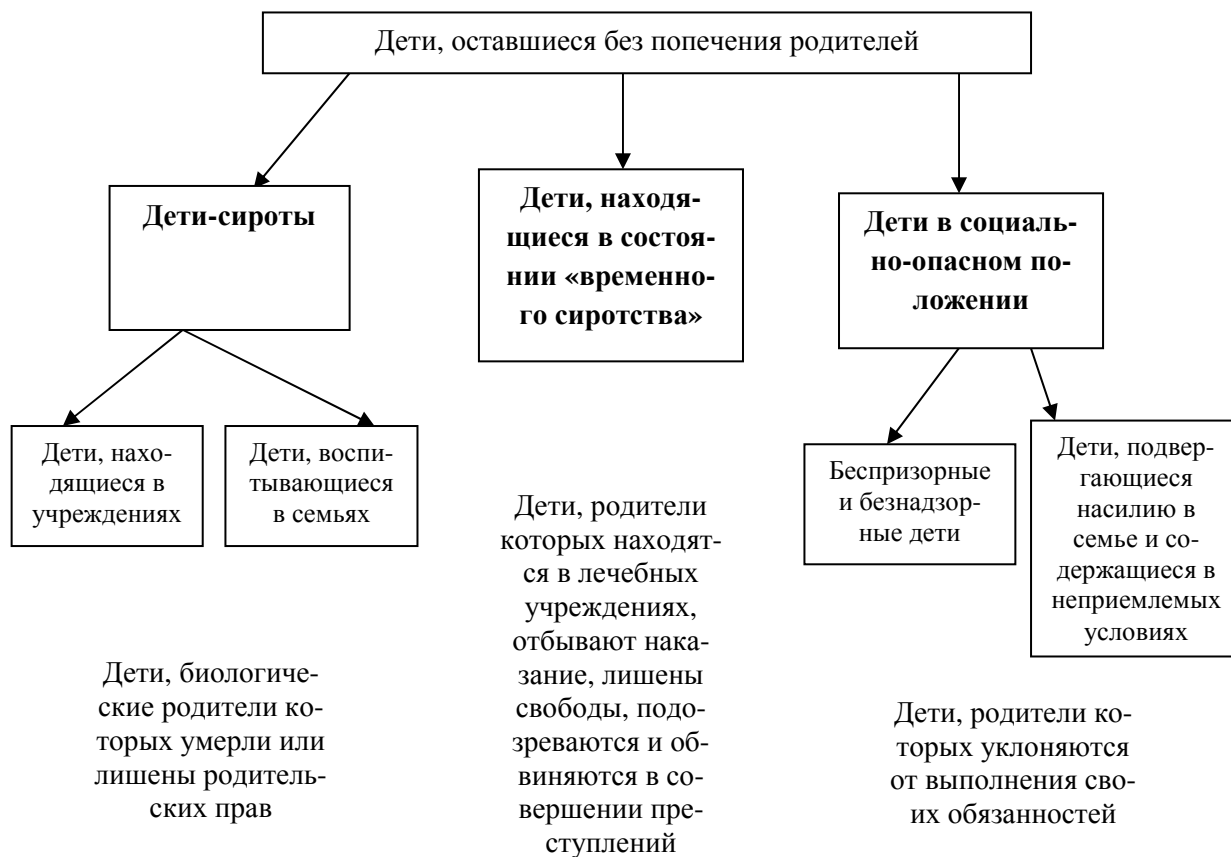
Ощущается необходимость в построении принципиально новой системы социальной защиты детей, оставшихся без попечения родителей. Характерным для большинства существующих определений социальной защиты детей, оставшихся без попечения родителей, является узкоотраслевая направленность с различными акцентами: социально-психологическим, правовым, организационным.

Как правило, определения ограничиваются перечислением отдельных элементов социальной защиты, набор которых не дает общего представления о ее сущности. Социальная защита детей, оставшихся без попечения родителей, представляется как некий комплекс мероприятий, направленных на защиту прав и обеспечение гарантий этих детей. То есть такие дети в Российской Федерации рассматриваются исключительно как незащищенная категория граждан.

Необходимо, однако, подчеркнуть, что любой ребенок, в том числе и оставшийся без попечения родителей, – это, прежде всего, человеческий капитал, который можно определить как сумму ресурсов и богатство общества вследствие трудовой деятельности людей, то есть социально-экономический потенциал общества, экономическая категория, отмеченная полноценным и эффективным трудом, накоплением материальных и духовных ресурсов. И чем выше будет уровень их образования, профессиональной подготовки и тесно связанных с ними трудоспособности и здоровья, тем больше будет величина человеческого капитала.

Обобщение подходов к социальной защите в плановой и рыночной экономике в Российской Федерации и зарубежных странах, а также анализ различных концепций, в том числе и концепции «человеческого капитала», позволили автору предложить следующее определение социальной защиты детей, оставшихся без попечения родителей. *Социальная защита детей, оставшихся без попечения родителей*, – это по своей сущности есть система мер, направленных на рост величины человеческого капитала страны, то есть на восстановление нарушенных социально-экономических, политических, правовых, медико-экологических, психолого-педагогических и иных условий, обеспечивающих на современном уровне выживание и развитие детей, путем инвестиций различных видов ресурсов (материальных, трудовых, финансовых, духовных, информационных и др.) в развитие образования, здравоохранения, науки, культуры, спорта, которые, воздействуя на ребенка, делают его более здоровым, образованным, профессионально подготовленным и, следовательно, способным принести больший вклад в ВВП страны и в ВРП ее субъектов, больший доход, большую отдачу благодаря высокополезному и профессиональному труду.

Главной целью социальной защиты детей, оставшихся без попечения родителей, вытекающей из вышеназванного определения, является гармоничное развитие личности ребенка, способствующее его социализации и адаптации к внешним условиям.



Классификация групп детей, оставшихся без попечения родителей

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 21 декабря 1996 г. № 159-ФЗ «О дополнительных гарантиях по социальной поддержке детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей» // Инф.-прав. портал «Гарант». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://base.garant.ru>>10135206/
2. Федеральный закон от 24 июня 1999 г. № 120-ФЗ «Об основах системы профилактики

ки безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних» // Инф.-прав. портал «Гарант». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://base.garant.ru>>12116087/

3. Федеральный закон от 24 июля 1998 г. № 124-ФЗ «Об основных гарантиях прав ребенка в РФ» // Инф.-прав. портал «Гарант». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://base.garant.ru>>179146/

О.П. Неретин

УПРАВЛЕНИЕ ГРУППАМИ ВЛИЯНИЯ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ УЧРЕЖДЕНИЙ КУЛЬТУРЫ

Рассматривается процесс управления группами влияния на деятельность учреждений культуры с целью повышения их конкурентоспособности в сфере оказания услуг населению. Обосновывается идея о необходимости рационального сочетания административных и экономических методов управления учреждениями культуры.

Ключевые слова: группы влияния; методы управления; учреждения культуры.

We research the process of managing groups influencing culture establishments to increase their competitive ability in public service sphere. We prove the need to rationally combine administrative and economic methods to manage culture establishments.

Keywords: influence groups, management methods, culture establishments.

Многочисленные группы влияния на учреждение культуры, прямо и опосредованно изменяющие в системе управления динамику его экономических и социальных характеристик, объединены общим экономическим интересом – повышение конкурентоспособности оказания услуг, прибыльности и социальной значимости данного учреждения.

В то же время группы внутреннего влияния на социально-экономическое развитие локальной или отраслевой социально-экономической системы культуры имеют индивидуальные интересы экономического характера и, хотя и не являются антагонистическими по отношению друг к другу, ориентированы на различные источники удовлетворения своих текущих и долгосрочных экономических интересов.

Так, собственники и финансовые партнеры определяют не только расширение состава конкурентных преимуществ и роста ресурсного потенциала, его эффективное использование, но и возможности получения максимально возможных экономических и финансовых результатов.

Менеджеры различных уровней управления текущей деятельностью и перспективным социально-экономическим развитием учреждений культуры удовлетворяют свои экономические интересы посредством роста уровня оплаты труда, улучшая организацию работы через развитие структуры и внедрение маркетинговых и инвестиционных проектов. Персонал учреждений культуры, заинтересованный в увеличении заработной платы, повышает уровень качества своего профессионального мастерства, развивая творчество и повышая квалификацию.

Учет особенностей деятельности и заинтересованности в удовлетворении индивидуальных экономических и социальных интере-

сов различных групп внутреннего влияния на социально-экономическое развитие учреждений сферы культуры и удовлетворение этих интересов должно осуществляться менеджментом на основе управленческих воздействий по их объединению.

В процессе определения состава методов управления построением отношений учреждения культуры с представителями каждой из категорий групп влияния необходимо учитывать, что они включают как элементы внешнего окружения учреждения (собственники и партнеры), так и внутренней среды (менеджеры и операционный персонал).

На наиболее общем уровне корректировки положений теории управления по отношению к прикладным проблемам управления следует отметить, что в отношении работников учреждений культуры (независимо от их внутриорганизационного статуса) могут широко применяться административные методы. Это обеспечивает позитивное влияние деятельности данной категории работников на экономические и социальные результаты организации. В то же время, с общетеоретических позиций, в отношении собственников и партнеров использование административных методов управления существенно ограничено, и инструментарий воздействия на них основан прежде всего на экономических методах управления.

Однако с учетом того, что в определенных отраслях сферы культуры преобладают государственные унитарные (в перспективе – автономные) предприятия, представляется возможным в отдельных, наиболее важных с точки зрения соответствия общественным интересам, случаях применять к собственникам и партнерам конкретные учреждения культуры меры административного принуждения.

Так, например, вышестоящий орган госу-

дарственного управления может принять директивное решение об увеличении собственного капитала учреждения культуры за счет использования бюджетных финансовых ресурсов или нераспределенной прибыли. На уровне взаимодействия высших органов власти (например, министерств) может быть принято управленческое решение о выделении учреждению культуры кредитов государственными финансово-кредитными организациями.

В качестве альтернативы принимаемым управленческим решениям основой взаимодействия с внешними стейкхолдерами могут выступать экономические методы, связанные с согласованием целей учреждения культуры с целями партнеров. Эти же методы, безусловно, должны применяться и в отношении персонала учреждения культуры. При этом специфика данного подхода к управлению группами влияния на деятельность учреждения сферы культуры определяется тем, что, во-первых, цели существенной части внешних стейкхолдеров учреждения культуры не ограничены повышением их экономических и финансовых характеристик и, во-вторых, часть персонала такого субъекта хозяйствования проявляет заинтересованность в повышении качества своей работы, не связанную с экономическими интересами.

В основу данного утверждения положены объективные данные отраслевых исследований [2] о том, что предприятия с ярко выраженной коммерческой направленностью своей деятельности (субъекты хозяйствования сферы торговли, банки, инвестиционные компании и другие) часто рассматривают свои отношения с учреждениями культуры не в контексте повышения своего дохода и прибыли, а в аспекте репутационного роста, считая, что поддержка (безвозмездная или на льготных условиях) социально значимых учреждений (музеев, театров и т.д.) способствует повышению степени их общественного признания. В то же время, структура персонала учреждений культуры, где высокий удельный вес имеют творческие работники, является фактором высокой эффективности воздействия административных методов на данную группу внутренних стейкхолдеров.

Как показывают социально-психологические исследования [2], персонал группы влияния негативно реагирует на меры административного принуждения и стремится избежать их применения, поскольку воспринимает их как ограничение творческих свобод и возможностей профессиональной самореализации. При этом творческие работники вполне позитивно реагируют на меры административного поощрения (награды, премии), рассматривая их как оценку личного вклада в развитие общества.

Таким образом, рациональное сочетание

применения административных и экономических методов составляет основу управления внешними и внутренними группами влияния на развитие учреждения культуры при выполнении условия, состоящего в том, что конкретизация направлений, форм и инструментария их использования точно отражает управленческую и ресурсную специфику конкретного субъекта хозяйствования.

Развитие корректировки и отраслевой адаптации применения инструментов общей и стейкхолдерской теории управления предполагает исследование возможностей применения методов партнерства, с одной стороны, и методов защиты учреждений культуры от неопределенности среды, с другой [1].

Партнерство, как метод управления, представляет собой форму согласования различных положений ведения хозяйственной деятельности несколькими физическими или юридическими лицами. Партнерство предполагает деятельность, основанную на равных правах и обязанностях, направленную на достижение общей цели, и может быть основано на договоре, регулирующем права и обязанности партнеров (юридическое партнерство), или поддерживаться фактически, без заключения договора. (В качестве документа, подтверждающего такие отношения, обычно составляется протокол о корпоративном партнерстве.) [3]

Управление внешними и внутренними группами влияния на основе партнерства включает достаточно широкий спектр возможностей взаимодействия учреждения культуры со стейкхолдерами, границами которого являются:

- изменение содержания взаимодействия – нижняя граница партнерства, основанная на поиске общих частных целей (например, увеличение числа потребителей конкретного продукта учреждения культуры и повышение культурно-образовательного уровня персонала предприятия – внешнего стейкхолдера), которая отражает конкретные интересы взаимодействующих субъектов в виде соответствующих показателей, условий совместного достижения этих целей и сроки согласованных действий;

- ограниченная активизация, непосредственно поддерживаемая посредством влияния локальных регламентов;

- объединение – верхняя граница партнерства, здесь в основу положены общие глобальные цели (например, радикальное изменение материально-технической базы учреждения культуры и диверсифицированное увеличение инвестиций субъекта хозяйствования – внешнего стейкхолдера – в основные виды деятельности учреждения культуры) в виде стратегических установок, носящих характер прогностических оценок;

- интеграция, как правило, основываю-

шаяся на юридических договорах и предусматривающая слияние или совместную деятельность партнеров.

Защита от неопределенности среды, рассматриваемая в качестве метода управления стейкхолдерскими видами деятельности учреждений культуры, является способом изменения состояния как внешних, так и внутренних групп влияния в направлении повышения их адекватности, с учетом целей и задач учреждения культуры и снижения хозяйственных рисков.

Защита основных факторов неопределенности, генерируемых внешней или внутренней средой субъекта хозяйствования, может быть ориентирована:

- на регулирование финансовых рисков, которые главным образом формируются во внешней среде;

- на регулирование коммерческих рисков,

формирующихся частично в окружающей среде (на рынках) и во внутренней среде учреждения культуры внутренними стейкхолдерами, генерирующими коммерческие риски, в качестве которых выступают подразделения (группы работников) таких функциональных зон, как «маркетинг», «продажи» и «логистика».

ЛИТЕРАТУРА

1. *Зуб А.Т.* Стратегический менеджмент / А.Т. Зуб. М.: Аспект Пресс, 2002.

2. *Нагорнов А.В.* Исследования социальной ответственности компаний / А.В. Нагорнов, М.С. Солнцева // Корпоративные финансы. 2007. № 2.

3. *Фокина М.Л.* Анализ результативности и формирование механизма стратегического управления развитием учреждений и отраслей культуры / М.Л. Фокина. СПб.: Диалог, 2009.

А.А. Пантелеев

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УСЛУГ

Анализируются теоретические положения нормативно-правового регулирования, а также методические решения процесса предоставления государственных и муниципальных услуг.

Ключевые слова: *государственные и муниципальные услуги; организация предоставления государственных и муниципальных услуг.*

We analyze theoretic aspects of normative and legal regulation as well as methods to organize the process of state and municipal services provision.

Keywords: *state and municipal services; organization of state and municipal services provision.*

В современных условиях хозяйствования нормативно-правовое регулирование по-прежнему остается основополагающим положением в процессе функционирования и развития любых субъектов хозяйствования. Кроме того, меры нормативно-правового характера позволяют определить общие положения взаимодействия всех участников рынка. В сфере услуг данное положение приобретает особое значение в связи с тем, что услуги становятся неотъемлемой составляющей любого осуществляемого процесса. Государственные и муниципальные услуги занимают особое место в этом списке.

Так, например, на портале государственных и муниципальных услуг [5] представлен перечень оказываемых услуг физическим лицам по следующим направлениям: гражданство, регистрация, визы; семья; социальное обеспечение; земельно-имущественные отношения; налоги и сборы; безопасность и охрана правопорядка; труд и занятость; государственные учреждения; природопользование и экология; реклама и СМИ; сельское хозяйство и ветеринария; юридические услуги; защита прав и свобод; культура, искусство; образование и наука; некоммерческие организации; жилищно-коммунальное хозяйство; предпринимательская деятельность; здравоохранение и медицина; страхование; информационные технологии и связь; транспорт и дорожное хозяйство; таможенное дело; экономика, финансы, статистика; производство, строительство и торговля; энергетика и природные ресурсы; картография, геодезия и гидрометеорология; туризм и отдых; спорт и физическая культура [5].

По каждому из перечисленных направлений может быть предоставлен пакет услуг

согласно базовому (отраслевому) перечню.

Для юридических лиц также могут быть оказаны услуги по определенным направлениям. В целом, перечень этих услуг схож с перечнем услуг, оказываемых физическим лицам.

Особенностью современного этапа развития общества является то, что поучение физическими или юридическими лицами государственных и муниципальных услуг осложняется наличием увеличивающегося количества взаимосвязей между разными структурами. Такое положение негативно влияет на рост временных затрат на получение той или иной услуги. На решение данной проблемы был нацелен принятый Государственной Думой 7 июля 2010 года и одобренный Советом Федерации 14 июля 2010 года Федеральный закон Российской Федерации от 27 июля 2010 г. № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» [1]. Данный Закон позволяет не только упростить процесс получения государственных и муниципальных услуг, но и осуществить его в электронной форме.

Согласно данному Закону определены общие положения, общие требования к предоставлению государственных и муниципальных услуг, административные регламенты, порядок организации предоставления государственных и муниципальных услуг в многофункциональных центрах, направления использования информационно-телекоммуникационных технологий при предоставлении государственных и муниципальных услуг, основы организации деятельности по выпуску, выдаче и обслуживанию универсальных электронных карт, заключительные положения [1].

В рамках совершенствования работы в направлении предоставления государственных и муниципальных услуг 21 апреля 2011 года в Минэкономразвития России состоялось совещание «Координация выполнения в субъектах Российской Федерации мероприятий по снижению административных барьеров и повышению качества государственных и муниципальных услуг» [2]. На совещании выступил заместитель министра Министерства экономического развития РФ О.В. Фомичев, который предложил основные направления совершенствования государственного управления на региональном уровне, а также Концепцию и план снижения административных барьеров и повышения качества государственных и муниципальных услуг в 2011–2013 годах [2]. В частности, О.В. Фомичев отметил, что основными результатами административной реформы должны стать меры по снижению административных барьеров и повышению доступности услуг [2].

Снижению административных барьеров должны способствовать: оптимизация контрольно-надзорных и разрешительных функций в отдельных отраслях экономики, реализация комплекса общесистемных мер, проработка принимаемых решений с представителями бизнеса, гражданского и экспертного сообществ.

В направлении повышения доступности услуг все предлагаемые мероприятия в полной мере коррелируют с Федеральным законом РФ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг».

Среди существующих проблем получения государственных и муниципальных услуг выступающим были отмечены следующие: значительные временные затраты, низкое качество информирования и консультирования, несоблюдение стандарта предоставления государственных услуг; требование избыточного количества документов; высокая востребованность посреднических услуг.

При этом мониторинг услуг для бизнеса выявил, что оказываемые услуги по соотношению нормативной и реальной стоимости их получения не соответствуют друг другу. Реальный показатель выше номинального более, чем в 1,5 раза. Почти в два раза отличается соотношение нормативного и реального срока получения услуг. В этих условиях становится обоснованным вовлечение региональных властей в процесс повышения доступности государственных и муниципальных услуг в 2011–2013 годах. В результате, комплексная оптимизация государственных и муниципальных услуг должна быть направлена на сокращение количества обращений (процедур), необходимых для получения конечного результата услуги; сокращение сроков предоставления услуги; определение нормативов материальных затрат заявителей; улучшение качества

регламентации порядка предоставления услуг.

Решение данных задач становится возможным при установлении административной ответственности чиновников, межведомственном взаимодействии органов власти, переходе от оптимизации отдельных государственных и муниципальных услуг к комплексной оптимизации «жизненных ситуаций».

Доклад Директора Департамента государственного регулирования в экономике С.В. Шипова был направлен на координацию деятельности субъектов РФ по снижению административных барьеров, повышению качества и доступности государственных и муниципальных услуг [3]. В частности, для повышения качества государственных и муниципальных услуг необходимо: формирование реестра государственных и муниципальных услуг, разработка и утверждение административных регламентов, оптимизация платных услуг, предоставление государственных и муниципальных услуг по принципу «одного окна» на базе МФЦ, регламентация деятельности МФЦ, заключение соглашений о взаимодействии при оказании услуг в МФЦ, создание центров телефонного обслуживания.

Доклад Заместителя директора Департамента государственного регулирования в экономике М.В. Паршина затрагивал вопросы методического обеспечения реализации Федерального закона «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» в субъектах Российской Федерации [4]. Этому должно способствовать следующее: формирование и утверждение основного и дополнительного перечня услуг федеральных, региональных и муниципальных организаций, а также иных организаций; утверждение порядка разработки и утверждения административных регламентов государственных услуг, порядка разработки и утверждения административных регламентов государственных функций, порядка проведения экспертизы административных регламентов; определение перечня сопутствующих услуг; упорядочение деятельности независимых организаций; развитие эффективной системы коммуникаций.

Таким образом, в настоящее время проводится последовательная работа по совершенствованию процесса предоставления государственных и муниципальных услуг. Помимо законодательных мер регулирования становятся необходимыми методические решения по обеспечению деятельности всех участников рынка в процессе предоставления и получения государственных и муниципальных услуг, в том числе и в электронном виде.

По нашему мнению, комплексный подход к решению задачи обеспечения необходимыми услугами со стороны государственных органов власти физических и юридиче-

ских лиц позволит привлечь к данному процессу представителей всех уровней властей, а также заинтересованные стороны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон РФ от 27 июля 2010 г. № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг», принят Государственной Думой РФ 7 июля 2010 года, одобрен Советом Федерации 14 июля 2010 года // Российская газета. Фед. выпуск. 2010. 30 июля. № 5247.

2. Координационное совещание о выполнении в субъектах РФ мероприятий по снижению административных барьеров и повышению качества государственных и муниципальных услуг (21.04.2011 г.) // Сайт «Административная реформа в Российской Федерации». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ar.gov.ru/ru/regions/federal/news/index.php?id4=1906>

3. Координация деятельности субъектов РФ по снижению административных барьеров, повышению качества и доступности гос-

ударственных и муниципальных услуг (доклад директора Департамента государственного регулирования в экономике С.В. Шилова) // Сайт «Административная реформа в Российской Федерации». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.ar.gov.ru/common/img/uploaded/SHipov_SV.pdf

4. Методическое обеспечение реализации Федерального закона «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» в субъектах Российской Федерации (доклад зам. директора Департамента государственного регулирования в экономике С.В. Паршина) // Сайт «Административная реформа в Российской Федерации». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.ar.gov.ru/common/img/uploaded/Parshin_MV.pdf

5. Справочно-информационный портал государственных и муниципальных услуг // <http://www.gosuslugi.ru/ru/index.php?rid=228&tid=2>

А.Б. Смирнов

ПОНЯТИЙНЫЙ АППАРАТ ИССЛЕДОВАНИЯ СФЕРЫ СОЦИАЛЬНЫХ УСЛУГ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Рассмотрены проблемы несоответствия терминов и понятий при исследовании сферы услуг, проведен анализ различных подходов к определению основных понятий в данной отрасли знаний.

Ключевые слова: услуга; социальная сфера; социальная услуга; отраслевая специфика терминов; подходы к классификации услуг.

We research problems arising due to discrepancies of terms and concepts in service sphere studies and analyze various approaches to defining basic concepts in this knowledge sphere.

Keywords: service; social sphere; social service; industry-related specific features of terms; approaches to service classification.

Анализ современного состояния социально-экономических исследований в области теории, методологии и методики управления социальным развитием общества и сферой услуг показывает, что, несмотря на большой объем научных работ и их несомненную научную ценность, акцент в них делается на отраслевой специфике базовых понятий. Кроме того, в недостаточной степени реализуется комплексный подход, объединяющий в единое целое такие объекты исследования, как «услуга» и «социальная сфера». Данное положение позволяет обосновать необходимость уточнения понятийного аппарата исследования сферы социальных услуг и, в первую очередь, адекватное его направленности формулирование сущности термина «услуга» и, далее, разработки определения «социальной услуги» как разновидности этой социально-экономической категории. Такая последовательность решения поставленных терминологических задач требует применения классификационного подхода и, следовательно, критического анализа основных принятых классификаций услуг, а также выработки классификационных признаков, позволяющих максимально точно выделить социальные услуги из множества достаточно разнородных объектов.

Наиболее распространенная трактовка понятия «услуга» приведено в работе Ф. Котлера [5], где данная категория рассматривается с позиций ее рыночной сущности и, следовательно, как основа взаимодействия сторон, представляющих спрос и предложение, что позволяет автору утверждать, что *услуга* – это «любое мероприятие или выгода, которые одна сторона может предложить другой и которые в основном неосвязаемы и не приводят к завладению чем-либо. Производство услуг может быть связано, а может быть не связано

с товаром в его материальном виде» [5. С. 600]. Стремление к приданию предлагаемому определению прикладной значимости, как методологического и методического инструмента комплекса маркетинга, диктует необходимость его уточнения путем выделения ряда базовых характеристик, к которым относятся:

- *неосвязаемость*, которая выражена тем, что реальная практическая оценка потребительской ценности услуги возможна только после ее приобретения (оказания) и, следовательно, решение о ее приобретении принимается не на основе объективных данных, а в соответствии с субъективными представлениями о последствиях;

- *неотделимость от источника*, которая определяется тем, что услуга существует только в непосредственной связи с ее производителем, что означает возможное колебание уровня удовлетворения потребности в зависимости от общих параметров субъекта хозяйствования, в пользу которого сделан выбор потребителя (того, у которого приобретается услуга);

- *непостоянство качества*, которое представляет собой важное уточнение предыдущей характеристики и отражает свойство услуги существенно изменять свое качество не только в зависимости от производителя как данного субъекта хозяйствования, но и от его состояния в тот момент времени и в том месте, где она приобретается (оказывается);

- *несохраняемость*, которая является имманентным свойством услуги, поскольку для нее характерно совпадение во времени момента приобретения и оказания, и которая выражена невозможностью хранить и накапливать данный тип потребительских ценностей.

Главной особенностью приведенного определения и вытекающей из него формули-

ровки свойств услуги является то, что оно рассматривает услугу как любое мероприятие или выгоду, которые могут быть реализованы в ходе рыночного взаимодействия производителя и потребителя независимо от условий ее возникновения. Такой подход полностью правомерен в том случае, если область исследования ограничена коммерческой частью сферы распределения потребительских стоимостей, однако он представляется недостаточным, если требуется рассматривать те виды услуг, которые оказываются независимо от условий рынка, не являются объектом коммерческой сделки и предполагают, что экономические условия производства и потребления (предложения и спроса) могут не совпадать. (Предварительно заметим, что для проблем управления сферой социальных услуг характерны обе отмеченные особенности.)

Определение понятия «услуга», приведенное в одной из наиболее представительных электронных энциклопедий («Википедия») [12], которое можно рассматривать как в определенной степени альтернативное рассмотренному выше, предполагает, что услуга представляет собой работу, выполняемую на заказ и не приводящую к созданию самостоятельного продукта, товара. По нашему мнению, такая трактовка данной достаточно сложной социально-экономической категории не является достаточно аргументированной не только с точки зрения требований специальной исследовательской разработки, но и для справочного источника общего характера, поскольку представляет собой пример нарушения формально-логического закона противоречия, требующего, чтобы в процессе рассуждения по поводу какого-либо объекта этот объект рассматривался как что-либо иное, отличное от того, что он есть [9], поскольку определяет услугу через товар. Кроме того, определение услуги как следствия заказа, то есть договора между производителем и потребителем на выполнение конкретной работы, не вполне отражает ее сущность, поскольку в ряде случаев, что характерно для социальных услуг, такого рода договор фактически заключается между производителем и государственным органом управления, не потребляющим услуги, а отвечающим за их предоставление по требованию потребителей (например, услуги, оказываемые в рамках системы обязательного медицинского страхования).

Аналогичная логическая ошибка в менее явной форме допускается и в некоторых специальных работах: приведенное в работе А. Аброскина [1] определение называет услугами деятельность, не создающую самостоятельного продукта, материального объекта или материальных ценностей. К приведенным выше соображениям по поводу логической несостоятельности добавим, что в ряде кон-

кретных случаев в результате оказания услуги материальные объекты (но не товары) возникают, если производитель затрачивает собственные трудовые ресурсы и использует материальные ресурсы, принадлежащие потребителю (таким образом оказывается значительная часть бытовых услуг). Определение будет неверным, например, в том случае, если услуга заключается в пошиве одежды или изготовлении обуви из материалов, предоставленных заказчиком.

Некоторые авторы, определяя сущность услуги, стремятся к максимальному обобщению, что приводит к снижению прикладного значения предлагаемых трактовок. Так, в работе И. Демидовой [4] услуга определяется как полезное действие, дела, поступки или же действия вообще, то есть данная категория приобретает общефилософский смысл и формулирование ее сущности может быть применено в качестве основы в любой области научных исследований, но потребует глубокой трансформации в направлении смысловой идентификации, адекватной отраслевым целям и задачам.

Следуя определению Р. Малери, приведенному в работе Х. Ворачека [3], услуги представляют собой нематериальные активы, производимые для целей сбыта, то есть ценности, не являющиеся физическими вещественными объектами, но имеющие стоимостную и ценовую оценку и, следовательно, имущественные права и потребительскую ценность. В данном случае следует обратить внимание на два существенных дефекта, не позволяющих полноценно применить такое понимание услуг в экономико-управленческих исследованиях методической направленности: во-первых, сама по себе услуга не может быть отнесена к активам (последние возникают или изменяют свои свойства и ценность в результате ее оказания), являясь действием, которое может рассматриваться как средство достижения желаемого результата (изменения состояния активов), и, во-вторых, в большинстве конкретных случаев услуга вообще не связана с какими-либо изменениями имущества (например, услуги в области здравоохранения, транспорта) и ее результаты выражаются иными экономическими и, что особенно важно, социальными показателями, являющимися критериями принятия управленческих решений.

Ряд исследователей, предлагая собственные определения услуги, акцентируют внимание на ее сложном структурно-технологическом характере и, таким образом, выдвигают на передний план те или иные операционные особенности объекта, дополняя их теми его особенностями, которые являются значимыми с точки зрения автора. В работе А. Челенкова [8] под услугой предлагается понимать процесс, состоящий из ряда действий, которые

могут быть инструментом для производства ценности, могут создавать ценность, но сами не являются самостоятельной ценностью. Положительным свойством данного определения, по нашему мнению, является то, что оно позволяет рассматривать услугу как объект управления, однако в данном аспекте ограничивается исключительно сферой его производства и, по существу, операционной системой производящего (оказывающего) услугу субъекта хозяйствования. При этом практически игнорируется важнейший критерий управления социально-экономическими объектами – уровень удовлетворения потребностей, в зависимости от заданного уровня которого строится более или менее сложный технологический процесс и, следовательно, возникают определенные экономические последствия в виде объема и структуры затрат ресурсов и финансовых результатов реализации продукта. Кроме того, необходимо возразить против положения, согласно которому услуги рассматриваются как условия создания ценности, но как таковые ценностью не обладают: потребительская ценность услуг, оказываемых непосредственно населению, на наш взгляд, является несомненной, поскольку они представляют собой конечный продукт и с этой точки зрения аналогичны любому конечному товару.

Более детально, однако в ином аспекте, сложный характер операционного процесса оказания услуги отражен в определении, предлагаемом К. Гренросом [10], согласно которому услуга представляет собой процесс, включающий несколько осуществляемых параллельно или последовательно (у автора – «серия») неосязаемых действий, которые по необходимости происходят при взаимодействии между покупателями и обслуживающим персоналом, физическими ресурсами, системами предприятия – поставщика услуг, причем этот процесс направлен на решение проблем покупателя услуги. В данном случае приоритет отдается той составляющей процесса оказания услуги, которая находится в области взаимодействия производителя и потребителя, что позволяет справедливо ориентировать его на удовлетворение конкретной потребности (у автора – «решение проблем покупателя услуги») [10]. Однако отражение в определении части этого процесса, реализуемой в операционной системе производителя, как взаимодействие потребителя и ресурсов производителя вызывает сомнение, поскольку оно представляется крайне опосредованным: выдвигая требования к потребительским свойствам продукта, приобретатель услуги не ставит структурных и объемных условий использования для ее производства ресурсов, и решение этих задач является исключительной прерогативой производителя.

Более обоснованным, на наш взгляд,

представляется определение, согласно которому услуги – это экономическая деятельность, непосредственно удовлетворяющая личные потребности членов общества, домашних хозяйств, потребности разного рода предприятий, объединений, организаций, общественные потребности или потребности общества в целом, не воплощенные в материально-вещественной форме [6]. В основе данного подхода лежит экономическое представление об услуге, производство которой требует затрат ресурсов и, следовательно, основано на эффективности (экономической или социальной) их использования. Такой подход, связывающий услугу с удовлетворением самых разнообразных потребностей способами, не связанными с созданием материальных ценностей, представляется совершенно справедливым, однако требует уточнения по следующим позициям.

Во-первых, более корректной представляется трактовка услуги не как собственно экономической деятельности, а как ее результата, что позволяет точно выделить в составе хозяйственной деятельности производителя те процессы, которые непосредственно связаны с оказанием (производством) конкретной услуги.

Во-вторых, по нашему мнению, целесообразно уточнить само понятие «экономическая деятельность», введя в определение термины «ресурсы» и «эффективность», что позволит связать сущность услуги, как объекта потребления, с условиями ее производства.

В-третьих, для усиления прикладной значимости определения услуги в аспекте практического менеджмента в данной области следует ввести в него те ее характеристики, которые определяют область и необходимость взаимодействия субъекта и объекта управления на всех уровнях регулирования сферы услуг.

Основываясь на вышеизложенном, предлагаем следующее определение: *услуга представляет собой результат выполнения работы, направленной на непосредственное удовлетворение конкретной потребности без создания материально-вещественного объекта, предполагающий для его достижения использование ресурсов в определенном объеме и структуре и требующий создания условий его эффективного производства и потребления.*

Данное определение представляется соответствующим требованиям широкого круга социально-экономических исследований и, следовательно, требует определенной трансформации, направленной на раскрытие сущности понятия «социальная услуга», что требует анализа возможности использования для решения данной задачи существующих классификаций, выделяющих различные виды услуг по различным признакам.

Наиболее распространенными являются отраслевые классификации, выделяющие отдельные составляющие сферы услуг по признаку предметной специализации субъектов хозяйствования – производителей услуг. В соответствии с этим признаком разработан классификатор ООН, выделяющий 160 видов услуг, объединенных в 12 групп (разделов) [2]: деловые услуги (46 видов услуг), услуги связи (25 видов), строительные и инженеринговые услуги (5 видов), дистрибьюторские услуги (5 видов), общеобразовательные услуги (5 видов), услуги по защите окружающей среды (4 вида), финансовые услуги, включая страхование (17 видов), услуги по охране здоровья и социальные услуги (4 вида), туризм и путешествия (4 вида), услуги в области организации досуга, культуры и спорта (5 видов), транспортные услуги (33 вида), прочие услуги.

Такое детальное отраслевое деление сферы услуг отражает современное структурное состояние экономики развитых стран, в которой большая часть валового внутреннего продукта производится именно в этом секторе. Однако назначение данного классификационного подхода состоит не в том, чтобы выделить те его части, которые имеют различные характеристики потребления, а в том, чтобы создать условия для статистического исследования состояния и тенденций развития мирового хозяйства. Необходимо отметить, что в приведенной классификации используется термин «социальные услуги», которые включены в одну группу с услугами по охране здоровья и ограничены функциями органов социального обеспечения, что, по нашему мнению, неоправданно сужает действительные рамки этого важнейшего элемента социально-экономической системы.

Аналогичный вывод можно сделать в отношении классификации услуг, применяемой в официальной статистике Российской Федерации, где проведено значительно менее подробное деление, предполагающее изучение 15-ти более или менее автономных составляющих сферы услуг, каждая из которых включает не более 4 видов (подотраслей), что также отражает текущий уровень развития данного сектора экономики в описываемой макроэкономической системе, причем терминологически социальные услуги здесь понимаются аналогично классификации ООН, но в одну отрасль с ними включены не только услуги здравоохранения, но и услуги в области физической культуры.

Заметим, что в неоправданном противоречии со статистической классификацией находится деление сферы услуг, принятое в «Общероссийском классификаторе видов деятельности, продукции и услуг», который относит к данной сфере лишь девять видов деятельности, где, в то же время, сохраняется

отмеченный выше подход к определению социальных услуг.

Несоответствие статистических отраслевых классификаций требованиям экономических научных исследований в различных областях знаний приводит к разработке собственных подходов к делению сферы услуг на однородные с позиций специфики области группы объектов различными авторами. Примером классификации, адаптированной к целевой направленности маркетинга, может служить перечень направлений деятельности в области услуг, оказываемых на коммерческой основе, предложенный в работе Р. Спиро и соавторов «Управление продажами» [7]. Данный перечень выделяет 10 групп услуг: услуги по предоставлению жилья, обслуживание семей (ремонт жилища, уход за ландшафтом, уборка жилых помещений и другие), отдых и развлечения, индивидуальное санитарно-гигиеническое обслуживание (стирка, сухая чистка, косметические услуги и др.), медицинские и другие услуги здравоохранения, частное образование, услуги в области бизнеса и иные профессиональные услуги (правовые, бухгалтерские, консультационные и др.), страховые и финансовые услуги, транспортные услуги, услуги в области коммуникаций [7].

Данная классификация достаточно полно описывает сферу услуг, как совокупность сегментов и секторов рынка, однако фактически исключает из рассмотрения те услуги, которые производятся на нерыночных условиях за счет средств государства и ресурсов некоммерческих организаций и которые имеют очевидный социальный характер. В то же время заметим, что даже для специализированных на коммерческих аспектах предпринимательской деятельности исследований такая классификация представляется не вполне оправданной, поскольку в конкретных ситуациях выполнение коммерческими организациями социальных функций на условиях государственного заказа превосходит по финансовым результатам деятельность на рынке услуг.

Классификация услуг по признакам прав собственности и их связи с материальными носителями потребительной стоимости, предлагаемая в У. Джаддом [8], выделяет:

- услуги, связанные с физическими товарами, которыми клиент владеет и которые использует, но не на правах собственника;
- услуги, связанные с физическими товарами, являющимися собственностью клиента;
- услуги, не связанные с физическими товарами.

Данный подход представляется правомерным в том случае, если необходимо принять решение об оказании или потреблении услуги исходя из того, каким образом это скажется на состоянии материальных активов,

отношение к состоянию которых может быть различным у их собственника и лица, использующего их на других основаниях. При этом предполагается, что если услуга не связана с материальными активами, то ее потребитель всегда является собственником результата. По нашему мнению, применение данной классификации может иметь определенное, но достаточно узкое значение и ограничивается учетом указанных отношений собственности, как одного из возможных факторов при определении, например, направлений развития ресурсной базы сферы услуг на микроуровне.

Более значимым нам представляется классификационный подход к структуризации сферы услуг на основе их потребительских и технологических особенностей, сформулированный в работе С. Lovelock «Services marketing» [11] и использующий в качестве классификационных признаков базовые характеристики спроса на услугу, ее содержание и блага, получаемые ее потребителем, и особенности процедуры ее поставки. Отметим, что последний признак, введенный автором исходя из специфики области его исследований, не представляется нам высоко значимым, однако первые два при их соответствующей трактовке могут быть положены в основу методологически корректного определения границ сферы социальных услуг и, следовательно, определения этого объекта как социально-экономической категории.

Следует признать, что выделение из состава сферы услуг такого ее элемента, как сфера социальных услуг, является принципиально необходимым поскольку последняя обладает значимой спецификой. Суть ее состоит в том, что при исследовании сферы социальных услуг необходимо учитывать, во-первых, политический аспект, состоящий в том, что уровень развития данного сектора национальной экономики оказывает непосредственное влияние на социальную стабильность и является государственным приоритетом; во-вторых, то, что сфера социальных услуг представляет собой объект управления, требующий регулирования на всех уровнях – государственном, региональном и микроэкономическом; в-третьих, особенности данного объекта как потребителя ресурсов, структура и объемы которых существенно отличаются от иных мезоэкономических образований.

В основу определения границ сферы социальных услуг следует положить признак цели потребления и, соответственно, различать:

- *производственные услуги*, которые используются для удовлетворения потребностей производства товаров или иных услуг; их цена включается в себестоимость соответствующих товаров и услуг и оплачивается потребляющим субъектом хозяйствования;
- *социальные услуги*, которые использу-

ются для удовлетворения личных потребностей граждан и оплачиваются либо непосредственно гражданами, либо органами государственного управления, либо общественными организациями.

Значение производства (оказания) и потребления социальных услуг как важнейшего фактора активизации процесса общего развития экономики государства определяется тем, что оно представляет собой, наряду с производством потребительских товаров, способ удовлетворения конечных потребностей и, следовательно, выражает общую цель функционирования макроэкономической системы, а его объем (наряду с показателями производства товаров) прямо характеризует уровень благосостояния населения. В то же время, производственные услуги следует рассматривать как один из элементов операционного процесса конечного производства и, соответственно, как способ удовлетворения промежуточных потребностей, приобретающих реальную ценность только тогда, когда они трансформируются в потребительские (конечные) продукты. Кроме того, необходимо отметить, что объемы производства и качество ряда социальных услуг, таких, как, например, медицинские, жилищно-коммунальные, транспортные, социального обеспечения и некоторые другие, следует, как отмечалось выше, рассматривать в аспекте их политической значимости и как фактор социальной стабильности. Данное положение представляется особенно значимым для того периода развития, в котором находится Российская Федерация и для которого характерен недостаточно высокий уровень удовлетворения потребностей в важнейших социальных услугах.

Исходя из предлагаемого определения социальных услуг, *сфера социальных услуг представляет собой комплексную отрасль (сектор) национальной экономики, представленную совокупностью субъектов хозяйствования, производящих социальные услуги, а также государственных организаций, осуществляющих финансирование их производства и распределение в соответствии с принятой государственной социальной политикой, и негосударственных организаций, осуществляющих финансирование их производства и распределение в соответствии с уставными целями.*

Для формирования подходов к дальнейшей структуризации сферы социальных услуг необходимо учитывать, что в соответствии с предлагаемым определением в ее составе выделяются два элемента, один из которых можно охарактеризовать как *производственный сектор*, а другой как *сектор, представляющий интересы потребителя*. Подчеркнем, что реальная и масштабная экономическая деятельность, которая в общем случае пред-

полагает формирование комплексной и полноценной ресурсной базы и переработку ресурсов в ходе комплексной операционной деятельности по оказанию (производству) услуг, ведется в производственном секторе, в то время как в секторе, представляющем интересы потребителя, главное место занимают информационные и финансовые процессы, позволяющие установить объемы и структуру потребностей в отдельных видах социальных услуг и сформировать и распределить в определенной степени адекватные им денежные средства. Данное положение определяет приоритет исследований, направленных на постановку и решение проблем развития производственного сектора сферы социальных услуг; при этом сектор, представляющий интересы потребителя, следует рассматривать как элемент национальной экономической системы, создающий условия для эффективной деятельности первого путем размещения заказов на конкретные социальные услуги. Данный подход представляется оправданным, поскольку субъекты хозяйствования производственного сектора во все большей мере определяют свои производственные задачи путем непосредственного рыночного взаимодействия с потребителем, а роль государственных органов и общественных организаций сокращается в соответствии с ростом денежных доходов граждан. Отмеченная тенденция для объективного исследования производственного сектора сферы социальных услуг требует выделения в его составе двух принципиально различных с точки зрения способов и источников формирования ресурсных составляющих:

● *коммерческой*, в рамках которой производственно-хозяйственная деятельность ведется на основе использования рыночных механизмов и результатом которой является оказание социальных услуг, приобретаемых населением за счет личных доходов, которые являются источником формирования ресурсов субъектов хозяйствования;

● *некоммерческой*, где производственно-хозяйственная деятельность представляет собой инструмент реализации государственной социальной политики или решения общественно значимых задач, оказание социальных услуг населению происходит на бесплатной или частично платной (в пределах затрат производителя) основе, а издержки субъектов хозяйствования компенсируются за счет государственных средств или фондов общественных организаций.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Аброскин А.* Сфера услуг и экономическое развитие / А. Аброскин // Вопросы статистики. 1998. № 10.
2. *Алдакушина Е.С.* Современная международная торговля услугами / Е.С. Алдакушина // Внешняя торговля. 1999. № 3.
3. *Ворачек Х.* О состоянии «теории маркетинга услуг» / Х. Ворачек // Проблемы теории и практики управления. 2002. № 1.
4. *Демидова Л.* Глобализация экономики услуг: динамика и основные тенденции / Л. Демидова // Проблемы теории и практики управления. 2005. № 5.
5. *Котлер Ф.* Основы маркетинга / Ф. Котлер. СПб.: Коруна; Литера-Пресс, 1994.
6. *Селезнев А.* Развитие производства нематериальных благ / А. Селезнев // Экономист. 1998. № 8.
7. *Спиро Р.* Управление продажами / Р. Спиро, У. Стентон, Г. Рич. М., 2004.
8. *Челенков А.* Маркетинг услуг / А. Челенков // Маркетинг. 2004. № 1.
9. *Челпанов Г.И.* Учебник логики / Г.И. Челпанов. М.: Либроком, 2009.
10. *Gronroos C.* Service Management and Marketing: Managing the moment of truth in the service sector / C. Gronroos. Cambridge: Marketing Science Institute, 1990.
11. *Lovelock C.* Services marketing / C. Lovelock. London, 2001.
12. Википедия. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/>

ОБРАЗОВАНИЕ И КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА

УДК 378:658

А.В. Антошков

РАЗВИТИЕ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРИ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ КАК НЕОТЪЕМЛЕМЫЙ ЭЛЕМЕНТ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Рассматриваются пути инновационного развития высшего учебного заведения с помощью создания на его базе малого инновационного предприятия. Обосновывается идея о необходимости выработки концепции экономического взаимодействия вуза, бизнес-структур и органов государственной власти.

Ключевые слова: инновации; малые инновационные предприятия; малые инновационные предприятия при вузе; концепция «Тройной спирали»; экономика знаний.

We research ways of innovation development of institutes of higher education by means of establishing a small-scale innovation company on its basis. We prove the need to work out a strategy of economic co-operation of an institute of higher education, business structures and governmental bodies.

Keywords: innovations; small-scale innovation companies; small-scale innovation companies attached to institutes of higher education; “Triple spiral” concept; knowledge economics.

В настоящее время в развитых странах от 30 до 85% прироста валового внутреннего продукта осуществляется за счет использования достижений науки [8. С. 74]. Все большее количество стран ориентированы уже не на наращивание традиционных факторов производства, а на разработки, непосредственно связанные с научно-техническим прогрессом.

Декларируя на правительственном уровне необходимость инновационного развития, государственным органам власти не стоит недооценивать возможности малых инновационных предприятий (МИП). Малый инновационный бизнес – потенциально сверхприбылен, однако инвесторы, вкладывая, несут высокие риски. Такие малые предприятия, нуждаются в государственной поддержке и прежде всего в низких ставках по кредиту, налоговых послаблениях.

Малый бизнес выступает в качестве институциональной структуры, которая обеспечивает динамику экономической системе в целом, - способствует быстрой коммерциализации результатов исследований и разработок. По статистике за 2010 г., из общего числа предприятий в России относятся к малым предприятиям около 31% [4].

Малые инновационные предприятия являются технологическими лидерами в зарождающихся отраслях экономики, они открывают новые сегменты рынка, осваивают и внед-

ряют новые технологии, повышают наукоёмкость и конкурентоспособность производства. Они также более устойчивы при освоении и создании новых рынков. Выходя на них с новой продукцией, они вытесняют прежнюю, придавая тем самым импульс для изменения производства и формирования спроса на новые комплектующие, сырье и материалы. В результате МИП становятся «трансформаторами» национальной экономики.

Создание малых инновационных предприятий требует меньших затрат, которые быстро окупаются (средний срок окупаемости в России 18 мес.) [6. С. 384]. Небольшие масштабы выпускаемой продукции превращают процесс технического совершенствования в единственный способ выживания МИП.

Следует также отметить, что характерными чертами малых фирм являются:

- узкая специализация;

- превалирование высококвалифицированных специалистов, доля специалистов с высшим образованием на малых предприятиях составляет 34,2% от среднесписочной численности, хотя общероссийский уровень для производственных предприятий колеблется в пределах 20,8%;

- высокая доля затрат на НИОКР (в среднем 47% от общих затрат) [6. С. 432].

Малые инновационные предприятия обладают большими возможностями в сжатый

срок наладить производство, осваивая рынок и подготавливая его для промышленного освоения инноваций крупным бизнесом. Если для субъектов малого бизнеса выработка на одного работника в сфере производства колеблется в пределах от 72,1 тыс. до 115,1 тыс. руб., а в сфере услуг – от 39,9 тыс. до 49,2 тыс. руб., то для крупных предприятий – 36,9 тыс. – 51,8 тыс. руб. и 0,65 тыс. – 0,94 тыс. руб. соответственно [4].

Важной характеристикой инновационной деятельности субъектов экономики является жизненный цикл производимой продукции. По данному показателю наиболее эффективными также являются малые предприятия, для которых время использования продукции до ее замены или усовершенствования не превышает 8,5 лет, что меньше на 7 лет, чем для более крупных предприятий.

Развитие малого инновационного предпринимательства в России имеет ряд особенностей, прежде всего, это то, что основоположниками предприятий становятся молодые сотрудники и выпускники вузов. Большинство МИП функционируют при поддержке программ «У.М.Н.И.К.», «СТАРТ». Следовательно, потенциал для создания и развития МИП следует искать в стенах высших учебных заведений.

Однако, по оценкам российских экспертов, только 15–20% государственных вузов занимаются инновационной деятельностью [3]. Низкая инновационная активность российских университетов объясняется разными причинами, в том числе нехваткой финансовых средств, трудностями развития партнерства с региональным бизнесом, противоречивостью правовых аспектов этого процесса.

Поэтому в последние годы принципиальное значение приобретает налаживание взаимосвязи между высшими учебными заведениями и сферой бизнеса как институциональным элементом экономической системы. Необходимо рассматривать такой элемент экономики как необходимость в связи с постепенным переходом промышленного общества к обществу знаний и мировым финансовым кризисом, вынуждающим осуществить переход от масштабных форм организации производства к более мелким. Однако только лишь бизнес-сфера, без поддержки государственной власти, наделенной правом законотворчества, не способна и не заинтересована вкладывать средства в МИП при высших учебных заведениях.

Сегодня становится популярной концепция «Тройной спирали», объединяющая правительство, сектор высшего образования и бизнес-сообщество. Наиболее ярким проявлением законодательной поддержки концепции «Тройной спирали» стал Федеральный закон № 217-ФЗ от 2 августа 2009 г. «О внесении изменений в отдельные законодательные акты

РФ по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности». Это отнюдь не единственный элемент поддержки высших учебных заведений, также весомый вклад вносит инициатива Правительства РФ о выделении среди высших учебных заведений так называемых Национальных исследовательских университетов (НИУ). По состоянию на начало 2011 г. функционировало 27 НИУ [1; 5. С. 51].

Научными учреждениями и высшими учебными заведениями по состоянию на 23 декабря 2010 г. были созданы 677 хозяйственных обществ. Стоит отметить, что 91,6% из них были созданы при учебных заведениях, подведомственных Министерству образования и науки Российской Федерации [3]. Именно координация органов власти во многом способствует развитию МИП при высших учебных заведениях, очевидно и то, что не каждое учебное заведение способно создать такое предприятие, так как существует ряд серьезных трудностей:

- первая и наиболее важная – высшие учебные заведения как государственные учреждения не имеют права получать доход от предпринимательской деятельности (существует необходимость перехода в статус автономных образовательных учреждений);

- не решены проблемы с оформлением бюджетными учреждениями патентов на изобретения и другие результаты интеллектуальной деятельности;

- высшие учебные заведения вправе предоставлять производственные площади МИП, только если те выиграют тендер или аукцион на аренду наравне с другими участниками (изначально МИП несут высокие издержки, поэтому многие аукционы изначально будут проиграны по цене);

- использование на начальной стадии развития МИП низколиквидных нематериальных активов и небольшой уставной капитал (в среднем около 70 тыс. руб. [3]) формируют низкую привлекательность со стороны бизнес-структур.

В Российской Федерации количество МИП весьма невелико по сравнению с развитыми странами. По нашему мнению, данный сектор экономики необходимо эффективно развивать, иначе государство потеряет немало возможностей, ибо в долгосрочной перспективе инновационное развитие невозможно без развития малого инновационного бизнеса, зарождающегося в стенах высших учебных заведений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон № 217-ФЗ от 2 августа 2009 г. «О внесении изменений в от-

дельные законодательные акты РФ по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности» // СПС «Консультант-плюс». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

2. Таблица учета уведомлений о создании хозяйственных обществ научными учреждениями и высшими учебными заведениями в соответствии с Федеральным законом от 02.08.2009 г. № 217 // Сайт Межвузовского центра инновационного развития. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.fz217.ru/W/1.htm>.

3. Базовый доклад к обзору ОЭСР Национальной инновационной системы Российской Федерации «Национальная инновацион-

ная система и государственная инновационная политика Российской Федерации». М., 2009.

4. Индикаторы инновационной деятельности: 2009: стат. сборник. М., 2010.

5. *Маринец И.Н.* Региональная инновационная политика и инструменты ее реализации / И.Н. Маринец // Региональная экономика: теория и практика. 2011. № 16. С. 49–52.

6. *Мильнер Б.З.* Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / Б.З. Мильнер. М.: ИНФРА-М, 2010. 624 с.

7. *Носова С.С.* Современные макроэкономические проблемы России / С.С. Носова. М.: КНОРУС, 2010. 488 с.

8. *Сорокин Д.Е.* Механизмы торможения инновационного роста / Д.Е. Сорокин // ЭКО. 2011. № 2. С. 72–83.

Е.В. Волостных

ОСНОВЫ КАДРОВОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ КОМПАНИИ

Рассматриваются основные положения кадровой стратегии крупной компании в соответствии с инновационной стратегией ее развития.

Ключевые слова: *человеческие ресурсы; компания; кадровая стратегия; инновационная стратегия; кадровый потенциал; качество продукции; технология производства.*

We consider the basic elements of personnel strategy of a large company in accordance with innovation strategy of its development.

Keywords: *human resources; company; personnel strategy; innovation strategy; staff potential; product quality; production technology.*

Общая стратегия развития любой крупной компании, согласно теории М. Портера, состоит из базовой и обеспечивающих (функциональных) стратегий. Базовая стратегия ориентирует деятельность компании на ее устойчивое развитие и сохранение конкурентоспособности в соответствующем отраслевом секторе мирового, национального и региональных рынков товаров и услуг. К обеспечивающим стратегиям можно отнести стратегию роста качества продукции, стратегию инновационного развития, стратегию развития человеческих ресурсов и др.

Подчеркнем, что базовая и функциональные стратегии развития компании формируют свои требования не только к деятельности компании в целом, но и к ее подразделениям и персоналу. Например, стратегия повышения качества продукции основана на том, что руководители и специалисты должны обладать достаточным профессиональным уровнем и компетентностью, позволяющей реализовать необходимый уровень качества продукции и услуг.

Инновационная стратегия требует от работников широкой профессиональной эрудиции, готовности к восприятию новых технологий. Стратегия развития человеческих ресурсов направлена на рост интеллектуального потенциала работников компании, их способности эффективно выполнять свои трудовые функции и одновременно адаптироваться к производственным нововведениям через систему фирменного непрерывного профессионального образования или целевой подготовки в рамках формальной системы профессионального образования.

Управление персоналом в организации представляет собой сложную структуру функций и знаний, умений, навыков, личностных способностей, ценностей, которые выстроены в определённой иерархии, с тем,

чтобы добиться реализации производственных и бизнес-задач с наилучшим результатом. Наряду с такими важными функциями кадровых служб компаний, как обеспечение производственных или бизнес-процессов персоналом на плановой основе, значительное место принадлежит функции создания определенных условий для трудовой деятельности персонала. Реализация этой функции предполагает необходимость решения следующих задач:

- обеспечить соответствие профессионально-квалификационной структуры персонала, его производственных знаний и умений объему и качеству выполняемых работ;

- осуществить оптимальный выбор форм и методов профессионального обучения и переподготовки;

- обеспечить инвестиции в развитие человеческих ресурсов компании.

Возрастание роли профессионального развития персонала крупных интегрированных компаний, понимаемое нами как подготовка сотрудников к выполнению производственных функций, занятию определенных должностей, решению соответствующих задач, обусловлено тем, что успех на рынке товаров и услуг сегодня во многом зависит от интеллектуального потенциала компании, способности ее работников усваивать новые знания, умения, навыки и эффективно применять их в своей работе.

Эффективное использование и развитие кадрового потенциала для повышения конкурентоспособности компании невозможно без осуществления целенаправленной кадровой политики, ориентированной на долгосрочную перспективу, которая в современных условиях должна:

- тесно увязываться со стратегией развития компании, так как реализация этой стратегии в значительной степени зависит от ее кадрового обеспечения;

- обладать достаточной гибкостью, т.е., с одной стороны, быть стабильной, так как именно стабильные компании привлекают наиболее перспективные кадры, с другой – динамичной, т.е. допускать корректировку в соответствии с изменением стратегии и тактики предприятия, с учетом производственной и экономической ситуации во внешней среде;

- исходить из финансовых возможностей компании;

- быть социально ориентированной, обеспечивать индивидуальный подход к сотрудникам компании с учетом корпоративных интересов.

Рассматривая основные понятия, связанные с развитием человеческих ресурсов компании: кадровый потенциал, трудовые ресурсы, персонал, необходимо дать их однозначные определения.

Категория «кадровый потенциал» рассматривает работника как неотъемлемую и движущую начало всех стадий производственного процесса; как «носителя» корпоративных ценностей, который определяет стратегические и тактические цели развития компании. Имеют место и другие определения понятия «кадровый потенциал» [1; 2].

Категории «управление персоналом» и «управление трудовыми ресурсами» или «управление человеческими ресурсами» – не тождественные, хотя и взаимно пересекающиеся в части использования рабочей силы. Понятие «человеческие ресурсы» более ёмкое, чем «трудовые ресурсы» и «персонал», так как содержит в себе совокупность социокультурных характеристик и личностно-психологических свойств людей.

Отличие управления человеческими ресурсами от управления персоналом заключается в том, что оно переориентировано с нужд работников на потребности организации в рабочей силе, а приоритеты кадрового менеджмента в основном определяются результатами функционального анализа имеющихся и проектируемых рабочих мест. Если традиционно организация стремилась сэкономить на издержках, связанных с воспроизводством рабочей силы (а поэтому и не было заинтересовано в долговременных инвестициях в человеческий капитал), то технология управления человеческими ресурсами нацелена на повышение эффективности подобного рода инвестиций, обеспечивающих постоянный профессиональный рост работников и улучшение качества условий труда.

Инновационный характер развития компании предполагает постоянное наращивание интеллектуального капитала работника: любой специалист, который желает «закрепиться» в компании и реализовать себя в качестве востребованного работника с перспективой роста своей карьеры и заработной платы, стремится выполнять более качественно свою

трудовую деятельность, чем делал это ранее.

Эффективное решение проблемы кадрового обеспечения компании невозможно без формирования комплексной программы развития ее кадрового потенциала, включающей в себя тесное взаимодействие с учебными заведениями формальной системы профессионального образования, развитие внутрифирменной системы подготовки и переподготовки кадров, формирование кадрового резерва, создание необходимых условий и механизмов для роста индивидуальной и коллективной производительности труда работников компании.

Управление персоналом организации в части подготовки кадров может иметь различную направленность – от ориентации на текущие потребности, в том числе на обучение рабочих специальностям или на подготовку работников, умеющих выполнить одну-две конкретные операции, до ориентации на долгосрочную перспективу. Это зависит от выбора стратегии развития организации, типа производства, разделения труда, финансового состояния. Подготовка кадров должна учитывать как интересы организации в более быстром заполнении вакантных рабочих мест, экономии на издержках, связанных с затратами на обучение, так и интересы работника в получении полноценной профессиональной подготовки.

Что касается оценки качества специалистов и инновационного развития кадрового потенциала компании, целесообразно выделить восемь основных групп качеств специалиста, определяющих его значимость для организации:

- умение эффективно взаимодействовать с коллегами, равными по должности;

- умение проявлять качества лидера, необходимые в общении с подчиненными;

- умение правильно разрешать конфликтные ситуации и избегать их;

- умение получать, анализировать и усваивать нужную информацию;

- умение принимать решения в условиях неопределенности;

- умение организовать свой рабочий день, распределять работу между подчиненными, делегировать полномочия, оперативно принимать организационные решения;

- умение ставить перспективные цели, использовать благоприятные возможности, вовремя изменять организационную структуру предприятия;

- умение оценить последствия своих решений.

Таким образом, можно сказать, что рациональное использование кадровых ресурсов и инновационное развитие кадрового потенциала жестко увязаны с необходимостью формирования новых подходов к управлению персоналом, разработкой новых технологий и

методов его совершенствования.

Для реализации стратегических задач развития компании необходимо повышение производительности труда, что требует не только изменения структуры занятости, обеспечения ее рациональности, придания ей целесообразной гибкости, но и улучшения качественного состава рабочей силы, формирование активного и конкурентоспособного работника.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Армстронг М.* Практика управления человеческими ресурсами. 10-е изд. Серия «Классика МБА» / М. Армстронг. СПб.: ПИТЕР, 2009.

2. *Вотякова И.В.* Зарубежный опыт инновационного развития кадрового потенциала организации / И.В. Вотякова // Известия ИГЭЛ. 2008. № 1 (57).

С.И. Обушак

ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ФОРМИРОВАНИЯ КОММУНИКАТИВНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ СТУДЕНТОВ

Рассматриваются принципы и методы формирования коммуникативной компетентности как основы эффективности профессиональной деятельности.

Ключевые слова: *личностно-ориентированное обучение; прагматический компонент коммуникативной компетенции; антропоцентрическая методика преподавания; метод учебного проектирования.*

We consider principles and methods of forming communicative competence as the basis of professional efficiency.

Keywords: *learner-centered training; pragmatic component of communicative competence; anthropocentric teaching methods; project method.*

В работах, посвященных особенностям менеджмента, красной нитью проходит мысль, что управлять – значит говорить, а говорить – значит управлять. И действительно, менеджер, не умеющий доказать преимущества или убедить в необходимости приобретения или сделки, не владеющий умением налаживания контакта, вряд ли добьется успехов в работе. Тем актуальнее вопрос, как научить правильной речевой деятельности будущих специалистов, чья языковая культура как основа коммуникативной компетентности не на должном уровне.

Чтобы полноценно общаться, специалист должен в принципе располагать целым рядом умений. Он должен, во-первых, уметь «быстро и правильно ориентироваться в условиях общения, во-вторых, уметь правильно спланировать свою речь, правильно выбрать содержание акта общения, в-третьих, найти адекватные средства для передачи этого содержания, в-четвертых, уметь обеспечить обратную связь. Если какое-то из звеньев акта общения будет нарушено, то оно будет неэффективным» [2. С. 33]. Иначе говоря, для плодотворного общения необходимо овладеть навыками культуры речи, коммуникативной компетенцией. Более того, речевая компетенция в разнообразных коммуникативных ситуациях – показатель профессиональной состоятельности специалиста.

Для развития этих умений необходимо целенаправленное совершенствование речевой деятельности студента, будущего специалиста, которое позволит ему идти от пересказа, вторичного текста к его свободному производству, сочинению самостоятельных, авторских речевых произведений (текстов), что, в свою очередь, требует освоения законов по-

строения речи, предполагает компетентное использование обучаемым возможностей самого русского языка, а также экспрессивно-выразительных средств речи (вербальных и невербальных). Обозначенные цели предполагают обязательное решение ряда задач, к числу которых относятся:

- формирование риторического мышления; установление, освоение основных современных дефиниций риторики (понятия, термины, ряд закономерных связей, структур, моделей и т.д.) как основы сознательного применения их в практической деятельности;

- определение вопросов взаимосвязи содержания, цели, формы речи, адресата и условий общения;

- знакомство с закономерностями речевого процесса и качествами культуры речи, законами речевого общения;

- изучение практических средств речевого воздействия и правил построения убеждающей речи и их применение в коммуникативном процессе;

- поэтапное и последовательное освоение конкретных разновидностей речевых действий (выступление, участие в диалогах, дискуссиях) для достижения нормативно правильной и совершенной речи, положительно воздействующей на получателя информации;

- овладение словесным оформлением и экспрессивной выразительностью убеждающей речи, в том числе тропами и стилистическими фигурами;

- выработка умения создавать собственные тексты: конструирование монологов, диалогов с обязательным использованием заданных риторических средств;

- освоение мастерства публичного выступления, деловой и дружеской беседы, спо-

ра сообразно с ситуацией общения;

- приобретение коммуникативных навыков: корректного и свободного общения, преодоления скованности и психологических барьеров; самооценки и самоконтроля и т.д.

Реализация этих задач требует внедрения эффективной образовательной системы и педагогических технологий, которые призваны обеспечить высокий уровень языкового знания и ориентированы на обязательное, системное и поэтапное развитие коммуникативной компетентности.

В последние годы в педагогической и психологической литературе все чаще, иногда в качестве эквивалентных понятию «культура общения», используются – «компетентность в общении», «коммуникативная подготовка» и, шире, «коммуникативная компетентность». В этих понятиях акцент смещен на приобретение «техники» общения – умения поддерживать межличностные контакты и добиваться поставленных целей, используя оптимальные коммуникативные (поведенческие) стратегии, для эффективной реализации которых необходимо наличие ряда коммуникативных умений и навыков, а также соответствующих личностных качеств и их творческого проявления в конкретной ситуации.

Предметом познавательной деятельности студентов должны стать типовые ситуации делового общения, такие, как установление личных контактов, написание деловых писем, беседы по телефону, проведение встреч и переговоров и т.д., их структурирование и речевая манифестация. Формирование профессиональной интерактивной компетенции, познание мира профессионального общения и его правил, развитие навыков идентификации и порождения речевых моделей многообразных ситуаций делового сотрудничества и есть обучение стратегиям профессионального коммуникативного взаимодействия. То есть речь не только о профессионально-ориентированном обучении, но и об обучении специальным речевым клише (языковым моделям), реализации стратегии коммуникативного взаимодействия в каждой ситуации, направленной на достижение успеха в решении практических задач, коррекции профессионального дискурса.

Эта проблема наиболее успешно может быть решена в процессе личностно-ориентированного образования, которое представляет собой интеграцию обучения, воспитания и развития и ориентирована на развитие личности, соответствие содержания образования (в нашем случае менеджеров) особенностям их будущей профессии, на учет субъективных представлений и опыта обучаемых, на интегративные действия субъектов образовательного процесса, четко спланированный ожидаемый результат обучения.

Наиболее адекватное воплощение прин-

ципа коммуникативного соответствия языкового материала виду речевой деятельности обеспечивает знание функциональных разновидностей литературного языка. Специализация языковых средств по функциональным стилям во многом определяется именно их целевым предназначением для обслуживания того или иного вида речевой деятельности в условиях официального/неофициального общения.

Поэтому, если функциональный стиль формируется за счет организации заданных языковых средств, то именно эта организация и может проявлять наивысшую степень прикреплённости речи к ее целевому назначению и к ситуации, а значит использованию речевых клише (языковых моделей), соответствующих стандартным речевым действиям, что, безусловно, должно использоваться при обучении культуре профессионального общения. Тем более необходимо обучать отбору языкового материала для создания речевых произведений (в виде текстов как речевых данностей) в зависимости от коммуникативного замысла.

В процессе личностно-ориентированного обучения текст выступает как единица обучения, на ее основе обогащаются представления студентов о функциях языка и речи, происходит становление и развитие их коммуникативных умений, что необходимо для развития речевых способностей, обеспечения адекватного речевого поведения в различных коммуникативных ситуациях и эффективного общения в различных сферах жизнедеятельности, и прежде всего в профессиональной.

Необходимо отметить, что обязательным условием формирования коммуникативных умений на базе текста является положительная мотивация студента к учебной речевой деятельности. Для этого текст должен выступать как источник профессиональной информации, мотивирующей речевую активность студента, и как средство повышения речевой культуры в сфере профессионального общения, так как именно культура речи является показателем уровня профессиональной подготовки, и только выразительная, нормативная речь может обеспечить эффективное общение. Более того, обучение культуре речевого общения должно стать базовым компонентом профессиональной подготовки менеджеров, что обуславливается развитием теории коммуникации, теории речевой деятельности и утвердившегося коммуникативно-деятельностного подхода, предполагающего обучение в процессе профессионального речевого общения.

Коммуникативный принцип преподавания предполагает обучение разным видам речевой деятельности, способствующим формированию коммуникативной компетентности, и культура профессиональной речи – это сово-

купность знаний, умений и навыков, обеспечивающих автору речи незатруднительное построение речевых высказываний для оптимального решения коммуникативных задач и выражающихся в навыках отбора и употребления языковых средств в процессе профессионального речевого общения, в отношении к их использованию и в собственной и чужой речи, это умение выбора оптимального варианта из возможных и целесообразных в конкретной ситуации.

Особенностью профессионально направленного обучения в курсе «Русский язык и культура речи» является в последние годы и все более широкое использование формирующейся антропоцентрической методики преподавания.

Учить действию через действие – так можно коротко сформулировать данный подход. Этот элемент сознательности в усвоении языка связан с общей проблемой активной деятельности усвоения знаний и приобретения умений в процессе обучения. Антропоцентризм в обучении языку – учет потребностей личности в практическом общении – предполагает ряд принципиальных положений. Обучение должно носить активный характер (обучаемый должен активно *действовать* в процессе обучения), а также включает знание особенностей реальной речевой ситуации, сложившейся в обществе, и умение в условиях этой ситуации осуществлять коммуникацию в соответствии с требованиями, диктуемыми социальным и культурным статусом личности. При этом формирование языковой компетенции должно базироваться на реальных потребностях личности в общении, быть ориентировано на активную мыслительную и коммуникативную деятельность в процессе обучения и сочетаться с предметной коммуникативной компетенцией – наличием специальных знаний в своей профессиональной области и умением использовать их в процессе коммуникации, так как профессиональная коммуникативная компетенция не может формироваться спонтанно, по мере изучения в вузе тех или иных дисциплин.

В.Ф. Русецкий [5] отмечает, что методика формирования прагматического компонента коммуникативной компетенции сталкивается с решением еще одной проблемы. Известная односторонность многих западных (в первую очередь, американских) технологий обучения речи и общению (самая известная из которых, пожалуй, принадлежит Д. Карнеги) заключается, и мы разделяем это мнение, в том, что они ориентированы на решение изолированных задач, учат, как в частной ситуации решить узкую проблему коммуникации; когда происходит вычленение отдельных частных проблем и далее следует описание четких действий по достижению искомого результата. Но, обучая отдельным приемам, подобные

методики не направлены на формирование личности, способной действовать во всем многообразии изменяющихся внешних условий, а лишь дают рекомендации по преодолению частных проблем.

Безусловно, американская методическая традиция наработала огромный арсенал самых разнообразных действительно эффективных приемов. Обращает на себя внимание еще не вполне освоенная в отечественной практике подготовки учебной литературы форма подачи информации: в учебных пособиях уже обозначено с помощью разнообразных графических и шрифтовых средств то, что нужно выделить, материал четко структурирован, свободно распределен на листе, и все это способствует лучшему восприятию и усвоению информации. Теоретические положения трансформированы в четкие однозначные инструкции, создающие у обучающихся представление о безусловном достижении результата. Быстрому достижению промежуточного практического результата способствует посильность, доступность заданий. Все это придает такого рода учебным пособиям особую популярность, а их материалы используются в различных коммуникативных тренингах.

Однако, на наш взгляд, решение такой основополагающей задачи воспитания и обучения, как осмысленное целенаправленное самосовершенствование личности, ее самоменеджмент, в них остается без внимания. Но этот положительный опыт зарубежных авторов, форма изложения материала в последнее время начинают учитываться и авторами отечественной учебной литературы. Хотя пока не приходится говорить о должном внимании к полноценному обучению всем видам речевой деятельности как обязательному условию профессиональной коммуникативной компетенции.

Как отмечалось выше, главный принцип, который должен быть положен в основу такой системы – личностная ориентация, что безусловно предполагает коммуникативный и деятельностный подходы, профессиональную и антропоцентрическую направленность. Причем целью обучения является не просто развитие отдельных умений и навыков, а совершенствование и развитие способностей будущего специалиста, способного осознанно и квалифицированно действовать в различных ситуациях общения, формирование комплекса коммуникативных качеств, которые позволят ему осуществлять успешную профессиональную деятельность.

Для успешного решения этой задачи необходима такая организация учебного процесса, которая способна оказывать максимальное влияние на личностное развитие студентов, в том числе, что немаловажно, на развитие их речевой культуры. Это возможно

при использовании таких, обосновывающих теоретическую и методическую направленность речевой подготовки студентов принципов, как:

1. Принцип личностно-ориентированного подхода, характеризующийся включением студента в процесс самообразования и самосовершенствования за счет создания условий, вызывающих его активность и через нее способствующих его профессиональному развитию. Реализация этого принципа предполагает в процессе обучения моделирование будущих профессиональных задач, проявление инициативы обучаемых, их творческого потенциала, и как результат, формирование соответствующих умений и навыков, которые могут стать основой для дальнейшего самообразования.

2. Принцип вариантности и многообразия, который основан на индивидуализации и дифференциации, учитывающих особенности каждого студента и создающих оптимальные условия для проявления его речевых умений и навыков в различных коммуникативных ситуациях.

3. Принцип оптимизации, определяющий необходимость и возможность использования разнообразных методик в соответствии с интересами и мотивацией студентов для повышения их речевой культуры и коммуникативных умений.

Использование этих принципов активизирует развитие речевой, в частности, и, далее, коммуникативной культуры студента и, главное, формирует у него внутреннюю установку на ее развитие. Если говорить о системе педагогического воздействия на процесс приобретения и развития знаний, умений и навыков, то ее основными элементами являются: *субъекты* (с их индивидуальными особенностями), *деятельность* (содержание, формы и методы работы) *взаимодействие* (субъекта и объекта).

В качестве основных в указанной системе можно выделить такие структурные компоненты, как:

- *педагогическая цель*, заключающаяся в закреплении лингвистических знаний и развитии навыков их эффективного использования, в приобретении умений в выборе и использовании соответствующих целей и условиям общения языковых средств, необходимых будущим менеджерам в их предстоящей профессиональной деятельности;

- *научная и учебная информация*, определяемая требованиями к уровню коммуникативной подготовки, к умению пользоваться языковыми средствами как инструментом развития речевой культуры, и шире, культуры коммуникативной;

- *педагогическая коммуникация*, реализуемая в форме лекционных и практических занятий, организации самостоятельной работы студентов [3. С. 51].

Разработанная для будущих менеджеров профессионально направленная программа курса «Русский язык и культура речи» предполагает поисковую деятельность студентов и их деятельностное общение на занятиях, использование групповых форм обучения и коллективного взаимообучения.

Такая система обучения, как сочетание педагогических методов приемов и средств, складывающихся в процессе обучения, основывается на следующих составляющих:

- *лингвистической* как системе языковых средств, обучение эффективному использованию которых формирует у студентов навыки свободной коммуникативно-речевой деятельности, что, в свою очередь, является основой профессиональной коммуникативной компетентности;

- *психологической*, основанной на теории речевой деятельности;

- *методической* как выборе принципов, методов и приемов обучения, а также как основы разработки тестовых, обучающих и др. упражнений и заданий, направленных на развитие речевой (и коммуникативной) культуры студентов;

- *дидактической* как учете педагогических принципов обучения (научности, системности, преемственности, индивидуального подхода и др.), а также разработке направленных обучающих средств воздействия на развитие коммуникативной компетентности.

В ее основе такие педагогические и методические принципы, как:

- *принцип научности* – главнейший принцип обучения в высшей школе, предполагающий использование инновационных средств и методов в области лингвопедагогики, риторики, социолингвистики, теории коммуникации и т.д.;

- *принцип коммуникативности*, отражающий основную функцию языка – коммуникативную, где закономерностью является усвоение родного языка как средства общения (коммуникации) и через общение (в коммуникации);

- *принцип взаимозависимости* изучения языка и развития интеллектуального уровня, позволяющий выбирать для обучения наиболее действенные средства формирования коммуникативных умений и навыков.

Среди инновационных методов обучения, связанных с реализацией компетентностного подхода к определению целей и содержания образования, следует отметить *метод учебного проектирования*. Использование в обучении учебных проектов инициировано его направленностью на развитие умений решать личностно значимые и практически важные профессиональные проблемы формирования ключевых компетентностей.

Идеология метода образовательных проектов возникла в США в XIX веке, ведущим

стал предложенный Д. Дьюи метод *learning by doing* – «учение посредством делания». У нас этот метод, реализующий принцип «обучение через дело», широко использовался в 20–30-е гг. XX в. и связан с именами П.Ф. Каптерева, А.С. Макаренко, С.Т. Шацкого и др.

В последнее десятилетие метод учебных проектов вновь стал предметом исследования многих методистов (Т.В. Куклина, В.В. Копылова, Н.В. Матяш, В.В. Николина, Е.С. Полат, И.Д. Чечель и др.), особенно с введением в старшей ступени школы профильного обучения. Его важнейшим признаком является самостоятельность деятельности обучаемых, что, с одной стороны, обеспечивается возможностью выбора пути и способа решения проблемы, а значит проявлением индивидуальных способностей, с другой, личностной мотивацией проекта, что, в свою очередь, предполагает самоорганизацию деятельности, которая рассматривается как одна из главных целей, достижение которой и является показателем уровня эффективности процесса обучения.

Другой важнейшей стороной деятельности при выполнении учебных проектов является *креативность*, которая связана с разрешением проблемной ситуации, инициирует активную мыслительную деятельность и развитие творческих способностей.

Также в числе существенных особенностей, возникающих в процессе реализации метода проектов, могут быть обозначены:

- *контекстность*, предполагающая создание проектов, приближенных к будущей профессиональной деятельности студентов;

- *технологичность*, выражающаяся в организации учебно-познавательной деятельности обучающихся в соответствии с определенными этапами проекта и в подготовке к последующей профессиональной деятельности;

- *практическая направленность*, при которой выполненные проекты должны иметь реальные результаты в виде умений и навыков, новых знаний и освоенных способов деятельности, готовых к реальному практическому воплощению;

- *интегративность*, предполагающая для его проектной реализации синтез знаний, умений, способов деятельности, часто с привлечением сведений из других учебных дисциплин;

- *диалогичность*, позволяющая студентам в процессе выполнения проекта обмениваться мнениями, нарабатывая при этом коммуникативный опыт отношений, способствующих взаимообогащению и саморазвитию.

Кроме того, в процессе работы над проектом формируются ключевые компетентности как наиболее значимый компонент учебных достижений студентов в свете компетентностного подхода, отражающего объек-

тивные потребности в усилении внимания к личностно-значимым и востребованным в практической деятельности результатам обучения в профессиональном образовании. При этом метод проектов является наименее ресурсозатратным способом создания в ходе обучения максимально приближенных к реальным условиям и ситуаций деятельности, для формирования компетентностей.

Поэтому проектная деятельность, в которой формируются и развиваются такие компетентности, как познавательная, информационная и коммуникативная, рассматривается нами как один из перспективных методов работы со студентами в процессе формирования их коммуникативной компетентности в курсе «Русский язык и культура речи», так как в ходе работы над проектом они овладевают комплексом коммуникативных умений, учатся общаться, сотрудничать, самостоятельно находить информацию, добывать новые знания, интегрировать их. Целью использования метода проектов является обучение во взаимодействии, так как студенты, как правило, имеют разный уровень подготовленности, и одни готовы к совместной проектной деятельности, другие – нет. И для успешной реализации проекта необходимо определить позицию для каждого, но обязательно активную, форму участия в исследовательской деятельности, подчеркнуть, что от успеха каждого участника зависит успех проекта, что, в свою очередь, явится стимулом к активной познавательной деятельности и самореализации проектантов.

Тематика проекта определяется, как правило, его актуальностью, значимостью для профессионального становления студентов, изучаемыми темами дисциплины, а также возможностью реализации межпредметных связей и надпредметных, включающих сведения, не входящие в учебную программу.

В настоящее время существуют различные классификации проектов, как краткосрочных, так и долгосрочных, как индивидуальных, так и групповых, нами практикуется выполнение долгосрочного коллективного проекта с участием студентов одной группы, а также индивидуальных проектов.

Защита проекта может проходить как в игровой форме (пресс-конференция, общественная экспертиза), так и в аналитической, которая может быть проведена как преподавателем, так и студентами. На защите не только представляются результаты исследования, но и способы получения информации и ее обработки, этапы работы над проектом, что дает возможность продемонстрировать уровень речевой и коммуникативной подготовки (коммуникативной компетентности).

Таким образом, принимая участие в решении коллективной проблемы, анализируя и синтезируя информацию, активно взаимодей-

ствуя с членами творческой группы, студенты приобретают новые знания, развивают коммуникативную компетентность.

Анализ литературы, посвященной методам педагогического воздействия, позволил как наиболее эффективные для развития коммуникативной компетентности студентов выбрать методы рефлексивного и интерактивного обучения.

Сегодня, по мнению таких исследователей проблемы, как Ю.М. Жуков, Л.А. Петровская, Ю.Н. Емельянова и др., одним из наиболее эффективных методов рефлексивного обучения (рефлексия означает не просто понимание другого, а осознание восприятия себя партнером по общению и корректирование в связи с этим коммуникативных техник) является тренинг, главным достоинством которого является высокая эффективность использования времени для самораскрытия, самоанализа и саморазвития личности.

Ю.Н. Емельянов [1] определяет тренинг как группу методов развития способностей к обучению, к овладению любым сложным видом деятельности.

Другие ученые, в частности Л.А. Петровская, рассматривают тренинг как средство воздействия, направленное на развитие знаний, умений и опыта в межличностных отношениях, средства развития компетентности в общении [4].

На наш взгляд, в ряду других приемов, использование тренинга формы обучения наиболее эффективно при наработке коммуникативных умений ведения деловых телефонных разговоров и бесед, презентаций и переговоров. Подготовка к этим видам общения также может носить характер учебного проектирования (как правило, краткосрочного) и предполагает усвоение устоявшихся речевых клише и особенностей их употребления, знакомство со структурой вышеназванных форм делового сотрудничества и приобретение коммуникативного опыта.

Средства и приемы рефлексивного обучения могут быть различными, но главный принцип их использования один – обеспечение обратной связи (рефлексии) как основы самоменеджмента личности.

Для развития коммуникативной компетентности нами также используются методы интерактивного обучения, такие как упражнения языковые и речевые, ролевые и деловые

игры, дискуссии и т.д.

Также, используя как одну из форм интерактивного обучения самостоятельную работу студентов, мы предлагаем им как возможность коррекции знаний компьютерную программу (вопросы, задания и ответы) из нескольких блоков: орфоэпические нормы, лексические, грамматические, стилистические, коммуникативные. Варианты заданий используются для промежуточного среза оценки знаний. Отметим, что подобная форма используется Министерства образования и науки РФ для проведения Интернет-экзамена.

Подводя итоги использования обозначенных методов актуализации развития коммуникативной компетенции как основы коммуникативной компетентности на занятиях по русскому языку и культуре речи, следует отметить ряд особенностей. Это преобладание процесса над результатом (в играх и дискуссиях), смена импульсивного поведения рефлексивным и наоборот, индивидуализация обучения в группе (актуализация мотивации и постановка задач), обратная связь в системе «участник – группа», развитие творческого потенциала студентов в процессе коммуникации, снижение межличностных психологических барьеров и повышение социальной сензитивности обучаемых, которые, с нашей точки зрения, должны способствовать развитию коммуникативной компетентности студентов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Емельянов Ю.И.* Теория формирования и практика совершенствования коммуникативной компетентности: автореф. дис. ... д-ра психол. наук / Ю.И. Емельянов / ЛГУ. Л., 1991. 38 с.
2. *Леонтьев А.А.* Психология общения / А.А. Леонтьев. 2-е изд., испр. и доп. М.: Academia, 2005. 365 с.
3. *Отришко В.А.* Языковые средства развития речевой культуры у студентов / В.А. Отришко, Г.И. Железковская. Балашов, 2000. 93 с.
4. *Петровская Л.А.* Компетентность в общении. Социально-психологический тренинг / Л.А. Петровская. М.: Изд-во МГУ, 1989. 216 с.
5. *Русецкий В.Ф.* Профессиональная коммуникативная компетенция как цель речевой подготовки учителя-филолога / В.Ф. Русецкий // Адукция и выхованне. 2000. № 6. С. 28–31.

А.А. Товстоган

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ОРИЕНТАЦИЯ РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНЫХ СИСТЕМ ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ И ОЦЕНКА ИХ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Определяются возможности получения экономических и социальных результатов в практике деятельности корпораций, рассматривается проблема рентабельности инвестирования и тенденции диверсификации образовательных и сопутствующих им услуг корпоративных систем дистанционного обучения персонала компаний.

Ключевые слова: системы корпоративного дистанционного обучения; целевая ориентация; эффективность инвестирования; экономический результат.

We research opportunities to get economic and social results in corporations' activity, consider the problem of investment efficiency and trends of diversifying educational and accompanying services of corporate systems of distance learning.

Keywords: systems of corporate distance learning; target orientation; investment efficiency; economic result.

Системы корпоративного дистанционного обучения менеджеров, специалистов, высокопотенциальных сотрудников должны быть ориентированы на достижение корпорациями высоких экономических и социальных результатов в условиях нестабильного состояния макросреды. Основной целью технологии стратегического планирования системы дистанционного обучения является передача необходимых знаний, умений и навыков, а также повышение квалификации и профессионального мастерства работников предприятия. Повысившееся качество профессиональной подготовки персонала является одним из важных конкурентных преимуществ корпорации, влияющим на рост объемов выпускаемой продукции и оказываемых услуг.

Функциональное предназначение системы дистанционного обучения специалистов, менеджеров всех уровней, ее целевая направленность на повышение темпов экономического роста, социального потребления, объемов производства продукции, качества трудовых ресурсов могут быть успешно реализованы в процессе стратегического планирования корпоративного дистанционного обучения. При этом важно, чтобы корпоративный менеджмент осознавал необходимость повышения объемов инвестирования в трудовые ресурсы в целях удовлетворения текущей и долгосрочной потребности корпоративной или сетевой организационно-правовой структуры в квалифицированных работниках, а также роста уровня мотивации сотрудников.

Тем не менее, практика создания и функционирования корпоративного дистанционного обучения персонала свидетельствует о

формальном подходе руководителей ряда отечественных и зарубежных корпораций к осуществлению инвестиционных проектов по повышению квалификации и профессионального мастерства персонала, что не позволяет в должной мере реализовывать стратегии экономического и социального развития корпораций и сетевых субъектов хозяйствования. В то же время существуют и примеры успешного опыта проектного инвестирования систем дистанционного обучения персонала корпораций.

Так, например, опыт компании «Enel» свидетельствует об осознании руководством необходимости приведения в соответствие стратегическим целям корпорации корпоративного университета, обеспечивающего обучение 60 тысяч работников, прививающего им технические и функциональные навыки, повышающего качество и объемы производственных процессов [2]. Стратегическая цель корпорации «Enel» состоит в достижении ею международного присутствия при сохранении лидерства по минимизации затрат, динамическому росту эффективности производства и распределения электроэнергии [2].

Проблема оценки эффективности дистанционного обучения персонала характеризуется тем, что отсутствуют методические положения, позволяющие алгоритмизировать расчеты влияния результатов обучения на рост объемов производства и оказания услуг субъектов хозяйствования, на их экономические и социальные результаты.

Поэтому осознание менеджментом, руководителями корпораций, сетевых организационно-правовых структур необходимости роста

инвестиций в человеческий капитал еще не определяет их стремления к постоянному наращиванию инвестиций в образовательный процесс из-за отсутствия точных оценок эффективности инвестирования в дистанционное обучение персонала. Необходимость установления обобщающих оценок экономических результатов, эффективности инвестиций в корпоративное дистанционное обучение персонала рассматривалась как одна из задач Международной ассоциацией корпоративного образования, организовавшей проведение международной конференции «Корпоративное образование – 2007», прошедшей 25–26 июля 2007 года на базе корпоративного энергетического университета РАО «ЕЭС России» [3].

На наш взгляд, эффективность инвестирования в создание системы корпоративного дистанционного обучения должна определяться в соответствии с действующими «Методическими рекомендациями по оценке эффективности инвестиционных проектов». Экономический результат, согласно данным методическим рекомендациям, устанавливается исходя из чистого дисконтированного дохода, представляющего собой сумму текущих эффектов за расчетный период, приведенную к начальному периоду, а также внутренней нормы доходности как нормы дисконта, при которой полученные эффекты равны инвестициям. При этом производимые затраты включают текущие затраты и единовременные вложения [1].

Общий уровень эффективности создаваемой системы дистанционного обучения персонала корпорации или сетевого субъекта хозяйствования, в соответствии с «Методическими рекомендациями по оценке эффективности инвестиционных проектов», равен частному от деления чистой прибыли, получаемой от функционирования объекта инвестиционных вложений корпоративной системы дистанционного обучения в течение устанавливаемого срока ее эксплуатации, соответствующего или меньше нормативного, к объему инвестиций.

Эффективность инвестиций (рентабельность инвестирования) в создание системы дистанционного обучения корпоративного или сетевого хозяйствующего субъекта при этом может быть признана пользователем объекта инвестиционной деятельности экономически приемлемой, если уровень эффективности равен или меньше нормативной величины. Инвестиционный проект не может быть принят к финансированию, если рентабельность инвестирования ниже ее нормативного уровня.

В то же время менеджмент корпорации при начально-подготовительных работах по созданию систем дистанционного обучения персонала, сталкиваясь со сложностями чис-

ленного определения образовательных услуг, их стоимости в процессе эксплуатации системы дистанционного обучения и в целом обобщающего экономического результата, не способен точно определить уровень эффективности направляемых инвестиций в систему дистанционного обучения. Стремясь к повышению качества трудовых ресурсов, расширению состава конкурентных преимуществ, приведению в соответствие ресурсного потенциала с повышающимся инновационным уровнем производства, в большинстве случаев менеджмент принимает решение о финансировании инвестиционного проекта создания системы дистанционного обучения. При этом уже во время эксплуатации объекта инвестирования устанавливается примерный экономический эффект от вложенных средств.

Таким образом, возможны два варианта оценки эффективности инвестиционных вложений в создание корпоративной системы дистанционного обучения. Один из них состоит в установлении предварительной оценки эффективности инвестиционного проекта в соответствии с «Методическими рекомендациями по оценке эффективности инвестиционных проектов». Определяемая оценка эффективности инвестиционного проекта является ориентировочной характеристикой экономических, финансовых результатов и затрат. Это связано со сложностью установления цены на образовательные услуги дистанционного обучения, что влияет на решение о экономической приемлемости или, наоборот, нецелесообразности для финансирования проекта создания корпоративной системы дистанционного обучения.

Другой вариант оценки инвестиционных вложений включает определение экономического эффекта по итогам нормативного периода времени эксплуатации системы корпоративного дистанционного обучения, в течение которого инвестиционные средства, вложенные в создание системы дистанционного обучения, возвращаются к собственнику объекта инвестирования посредством получения чистой прибыли.

Но в инвестиционной деятельности корпоративной или сетевой организационно-правовой структуры, как нам представляется, возможны и другие варианты предварительной оценки эффективности инвестирования средств в корпоративную систему дистанционного обучения персонала, позволяющие менеджменту принимать решение о создании и внедрении системы дистанционного обучения в процессы оказания услуг потребителям, производства продукции. Таким методом может, например, выступать эталонное перенесение экономического и финансового результатов от эксплуатации системы дистанционного обучения в течение нормативного срока окупаемости инвестиций в корпорации с ана-

логичными видами деятельности.

В целях повышения уровня достоверности применения эталонного метода в определении величин экономической результативности и эффективности инвестиционных вложений в создание корпоративной системы дистанционного обучения персонала возможно внесение корректив, которые соответствуют качественным и количественным изменениям трудового потенциала собственника объекта инвестирования. Например, если инвестиционный проект в создание корпоративной системы дистанционного обучения окупается в течение нормативного периода времени, то это соответствует экономической приемлемости применения эталонного метода оценки ее

эффективности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Крылов Э.И.* Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия / Э.И. Крылов, В.М. Власова, И.В. Журавкова. М.: Финансы и статистика, 2003.

2. Официальный сайт корпорации «Enel». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.enel.com/>

3. Официальный сайт РАО «ЕЭС России». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rao-ees.ru/>

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ И КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

АДАЩИК ИРИНА ЕВГЕНЬЕВНА – соискатель ученой степени кандидата экономических наук ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», кандидат социологических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: dekanat205@yandex.ru.**

АКСЮТИК ЕЛЕНА АНАТОЛЬЕВНА – соискатель ученой степени кандидата экономических наук кафедры управления экономическими и социальными процессами института экономики и управления ФГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет кино и телевидения», г. Санкт-Петербург; **e-mail: aks65@mail.ru.**

АЛЕКСЕЕВА МАРИНА БОРИСОВНА – Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет, доктор экономических наук, профессор, г. Санкт-Петербург; **e-mail: m_alekseeva2003@mail.ru.**

АНАНЬЕВ МАКСИМ ВЛАДИСЛАВОВИЧ – аспирант кафедры международных экономических отношений Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, г. Санкт-Петербург; **e-mail: m_ananiev@mail.ru.**

АНТОШКОВ АНДРЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ – и.о. начальника ТСО Государственного института экономики, финансов, права и технологий, г. Гатчина; **e-mail: antandreasw@mail.ru.**

БЕЛОЗЕРСКИЙ АНДРЕЙ ЮРЬЕВИЧ – доцент кафедры логистики и экономической информатики Российского химико-технологического университета им. Д.И. Менделеева, кандидат экономических наук, доцент, г. Москва; **e-mail: tatjank@yandex.ru.**

БУДАГОВ АРТУР СУРЕНОВИЧ – декан экономического факультета Санкт-Петербургского государственного университета аэрокосмического приборостроения, кандидат физико-математических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: dean8@aanet.ru.**

ВДОВЕНКО ЗИНАИДА ВЛАДИМИРОВНА – профессор Российского химико-технологического университета им. Д.И. Менделеева, доктор экономических наук, профессор, г. Москва; **e-mail: vzv27@mail.ru.**

ВОЛОСТНЫХ ЕЛЕНА ВИКТОРОВНА – директор Центра подготовки специалистов высшей квалификации ООО «Газпром ВНИИГАЗ», г. Санкт-Петербург; **e-mail: E.Volostnykh@yahoo.com.**

ГОЛЬДИН АЛЕКСЕЙ АРКАДЬЕВИЧ – коммерческий директор ООО «Джи», кандидат экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: dekanat205@yandex.ru.**

ДЗЮБАН МАРИНА ВЛАДИМИРОВНА – старший эксперт Военно-научного комитета Вооруженных Сил Российской Федерации, г. Санкт-Петербург; **e-mail: imbip@mail.ru.**

ЗАПОРОЖЦЕВА СВЕТЛАНА ВАДИМОВНА – научный сотрудник Военно-научного комитета Вооруженных Сил Российской Федерации, г. Санкт-Петербург; **e-mail: imbip@mail.ru.**

КЛЮЕВА ТАТЬЯНА ГЕННАДЬЕВНА – преподаватель кафедры учебно-финансовых и статистических дисциплин Дмитриевского филиала Российского государственного торгово-экономического университета, г. Москва; **e-mail: tanyak186@mail.ru.**

КОВАЛЕВА НАТАЛИЯ АЛЕКСЕЕВНА – ассистент кафедры мировой экономики ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», г. Санкт-Петербург; **e-mail: onatakova@gmail.com.**

КОКУШКИНА ИРИНА ВЛАДИМИРОВНА – доцент кафедры мировой экономики Санкт-Петербургского государственного университета, кандидат экономических наук, доцент, г. Санкт-Петербург; **e-mail: kons1@petrobumaga.ru.**

КОНСТАНТИНОВА НАТАЛИЯ НИКОЛАЕВНА – доцент кафедры государственного и муниципального управления ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», кандидат экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: amm_46@pochta.ru.**

ЛЕВИН СЕРГЕЙ ЛЬВОВИЧ – докторант кафедры экономики и управления социальной сферой ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», кандидат социологических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: dekanat205@yandex.ru.**

МАЛИНИН АЛЕКСАНДР МАРКОВИЧ – заведующий кафедрой экономики, природопользования и сервиса экосистем ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», г. Санкт-Петербург; **e-mail: nn_konst@mail.ru.**

МАРГАНИЯ ОТАР ЛЕОНТЬЕВИЧ – соискатель кафедры экономического анализа эффективности хозяйственной деятельности ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», г. Санкт-Петербург; **e-mail: nadia_kvasha@rambler.ru.**

МАРТЫНОВА ЕЛЕНА АЛЕКСАНДРОВНА – соискатель кафедры экономики и менеджмента в строительстве Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета, г. Санкт-Петербург; **e-mail: panuchok@mail.ru.**

МИСХОЖЕВ ЭЛЬДАР РУСЛАНОВИЧ – доцент кафедры экономики и финансов Государственной полярной академии, кандидат экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: Eldar0780@mail.ru.**

МЯТИЕВ АЛЕКСАНДР АНАТОЛЬЕВИЧ – исполняющий обязанности заместителя Губернатора Мурманской области, г. Мурманск; **e-mail: emma40@inbox.ru.**

НЕРЕТИН АЛЕКСЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ – старший преподаватель кафедры мировой экономики ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», г. Санкт-Петербург; **e-mail: info@7777001.ru.**

НЕРЕТИН ОЛЕГ ПЕТРОВИЧ – докторант кафедры управления экономическими и социальными процессами ФГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет кино и телевидения», кандидат экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: pa.bulov@gmail.com.**

ОБУШАК СВЕТЛАНА ИВАНОВНА – доцент кафедры гуманитарных и социальных дисциплин Государственного института экономики, финансов, права и технологий, кандидат педагогических наук, г. Гатчина; **e-mail: giefpt.almamater@gmail.com.**

ПАНТЕЛЕЕВ АНДРЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ – соискатель ученой степени кандидата экономических наук ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», кандидат социологических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: dekanat205@yandex.ru.**

ПЕРЕВЕРЗЕВА ТАТЬЯНА АЛЕКСЕЕВНА – доцент кафедры экономики торговли Санкт-Петербургского торгово-экономического института, кандидат экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: aterina30@rambler.ru.**

ПЕТРОВ АНДРЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ – аспирант кафедры экономики предприятия и производственного менеджмента ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», г. Санкт-Петербург; **e-mail: dekanat205@mail.ru.**

ПОДЪЯЧЕВ АЛЕКСАНДР ВЯЧЕСЛАВОВИЧ – соискатель кафедры коммерческой деятельности и предпринимательства Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета, г. Санкт-Петербург; **e-mail: a_podiachev@mail.ru.**

ПОПОВА АСИЯ АЛЕКСАНДРОВНА – аспирант кафедры экономики предприятия и производственного менеджмента ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», г. Санкт-Петербург; **e-mail: asya5549@mail.ru.**

САГИНДИКОВ РУСТЕМ ЕЛЕУСИНОВИЧ – сотрудник Министерства экономического развития и торговли Республики Казахстан, г. Астана; **e-mail: Kns_2678@mail.ru.**

СМИРНОВ АНТОН БОРИСОВИЧ – доцент кафедры экономики и управления на предприятии водного транспорта Санкт-Петербургского государственного университета водных коммуникаций, кандидат экономических наук, доцент, г. Санкт-Петербург; **e-mail: sab.05@mail.ru.**

ТОВСТОГАН АЛЕКСАНДР АНАТОЛЬЕВИЧ – старший преподаватель кафедры бизнеса информатики экономического факультета Санкт-Петербургского государственного университета аэрокосмического приборостроения, г. Санкт-Петербург; **e-mail: tovaa@mail.ru.**

ТЮКАЕВ ДМИТРИЙ АЛЕКСЕЕВИЧ – докторант кафедры логистики и экономической информатики Российского химико-технологического университета им. Д.И. Менделеева, кандидат экономических наук, г. Москва; **e-mail: tyukaev_da@bk.ru.**

ХАРЛАНОВ АЛЕКСЕЙ СЕРГЕЕВИЧ – доцент кафедры мировой экономики Дипломатической академии МИД РФ, кандидат экономических наук, г. Москва; **e-mail: kharlanov2009@mail.ru.**

ХЛУТКОВ АНДРЕЙ ДРАГОМИРОВИЧ – старший преподаватель кафедры управления и планирования социально-экономических процессов им. Заслуженного деятеля науки Ю.А. Лаврикова ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», кандидат экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: dekanat205@mail.ru.**

ISSN 1683-6200



ВЕСТНИК
РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ
ЕСТЕСТВЕННЫХ НАУК

Корректор: И. Гаврилова
Верстка: И. Иванова

Подписано в печать 19.05.11 г.
Формат 60 x 90 $\frac{1}{8}$ Тираж 500 экз. Заказ № 764

ISSN 1683-6200



9 771683 620007