

The background of the cover is a photograph of a park. In the foreground, there are several trees with bare branches, suggesting autumn or winter. The ground is covered with fallen leaves. In the background, a multi-story building with many windows is visible through the trees. The overall color palette is muted, with a lot of browns and greys.

***Вестник***

***Московского государственного  
областного университета***

**СЕРИЯ  
«ЭКОНОМИКА»**

**№ 3**

**Москва  
Издательство МГОУ  
2006**

***Вестник***

***Московского государственного  
областного университета***

**СЕРИЯ  
«ЭКОНОМИКА»**

**№ 3**

**Москва  
Издательство МГОУ  
2006**

*Вестник  
Московского государственного  
областного университета*

*Научный журнал основан в 1998 году*

**Редакционно-издательский совет:**

**Пасечник В.В.** - председатель, доктор педагогических наук, профессор  
**Дембицкий С.Г.** - зам. председателя, первый проректор, проректор по учебной работе,  
доктор экономических наук, профессор  
**Коницев А.С.** - доктор химических наук, профессор  
**Лекант П.А.** - доктор филологических наук, профессор  
**Макеев С.В.** - директор издательства, кандидат философских наук, доцент  
**Пусько В.С.** - доктор философских наук, профессор  
**Яламов Ю.И.** - проректор по научной работе и международному сотрудничеству,  
доктор физико-математических наук, профессор

**Редакционная коллегия серии “Экономика”**

д.э.н., проф. **А.В. Желтенков**  
д.э.н., проф. **Е.В. Юферева**  
д.п.н., к.э.н., проф. **Л.И. Чистоходова**

**Вестник МГОУ. № 3. Серия “Экономика” №3 (40/2). – М.: Изд-во МГОУ, 2006. – 194 с.**

**ISBN 978-5-7017-1004-5**

© МГОУ, 2006  
© Издательство МГОУ, 2006

**СОДЕРЖАНИЕ**

<b>Раздел: Социальные проблемы трансформации экономики России.....</b>	<b>6</b>
<b>Юферева Е.В., Жураховская М.С.</b>	
Укрепление экономического и социального порядка – основа выхода из кризиса к стабилизации и развитию.....	6
<b>Абрамов А.Н., Золототрубова Н.А.</b>	
К вопросу о содержании понятия «экономическая безопасность».....	12
<b>Адельфинский А.О., Крайнов Н.Н.</b>	
Финансовый механизм макроэкономической политики - основа экономического развития страны.....	15
<b>Акимова Е.Н., Аристархова Л.И.</b>	
Факторы экономического роста в России.....	23
<b>Бушуев В.К., Аветисян А.С.</b>	
Изменение человеческих ресурсов российской экономики на основе миграционных процессов.....	26
<b>Бушуев В.К., Машин Д.В.</b>	
Человеческий ресурс в ускорении социально-экономического развития.....	31
<b>Дёмина В.В.</b>	
Принципы исследования постиндустриального хозяйства.....	34
<b>Лихачев М.О.</b>	
Долгосрочное макроэкономическое равновесие и экономический рост.....	37
<b>Семенов А.В., Никитов А.В.</b>	
Теоретические концепции циклического развития.....	41
<b>Семенова Г.Н.</b>	
Конкурентоспособность российской экономики.....	49
<b>Сергиевская Е.В., Тимченко В.О.</b>	
Основные черты рыночной экономики России на первых этапах развития.....	54
<b>Урванцева С.Е., Александрова И.С.</b>	
Современное экономическое образование: новые подходы.....	62
<b>Раздел: Проблемы экономики и управления народным хозяйством.....</b>	<b>65</b>
<b>Желтенков А.В., Урбан П.А., Харитонов С.С.</b>	
Управление предпринимательской организацией в условиях функционирования механизма развития.....	65
<b>Бабенко Е.Г.</b>	
Проблемы управления финансово-инновационной деятельностью предприятий.....	70

**Власова Т.И.**

Гибкость цепочки поставок как важнейшее конкурентное преимущество предпринимательской организации в современных экономических условиях.....73

**Власова Т.И., Кодякова Е.А.**

Управление стратегическими изменениями как инструмент завоевания дополнительных конкурентных преимуществ предпринимательской организации.....78

**Волков М.М., Рябиченко С.А.**

Факторы возникновения финансовых рисков предприятий промышленной сферы.....85

**Гришин А.В., Чистыходов А.Ю.**

Роль банковской системы в повышении платежеспособного спроса населения.....88

**Ефремов А.Н.**

Проблемы прогнозирования пассажиропотоков авиакомпаний как ключевого фактора стратегического планирования деятельности авиатранспортных организаций.....90

**Жихарев А.Б.**

Обеспечение надежности генерирующих мощностей в российской электроэнергетике: экономический аспект.....95

**Здоров А.Б.**

Прогнозирование структурных изменений как основа предпринимательской деятельности в региональных агросистемах.....98

**Квитко С.И., Сайтов Д.В., Соколов С.А.**

Современные подходы к совершенствованию функционирования промышленных корпораций.....102

**Колпаков В.И., Хрусталева Е.П.**

ИТ-аутсерсинг в малых предпринимательских организациях: проблемы, концепции, перспективы.....108

**Кравец Е.В.**

Проблемы нормирования труда в многономенклатурном машиностроении.....112

**Красавин С.В.**

Зарубежный опыт оперативного управления промышленными корпорациями.....115

**Кушнир А.М., Лях В.В.**

Методы оценки и защиты торговой марки (бренда) предприятия.....118

**Лавров А.В.**

Вступление России в ВТО как объективная необходимость перехода малого предпринимательства на международные стандарты финансовой отчетности.....120

**Мешков Н.А.**

Формирование и развитие предпринимательства в медико-производственной сфере.....124

**Мусарский М.М.**

Совершенствование системы управления ВУЗа на основе использования методики экономической диагностики.....127

**Петрова О.В., Кузнецов А.А.**

Развитие системы управления предпринимательской организации на основе концепции менеджмента изменений.....131

**Петухов А. В., Антонов М. В.**

Прогнозирование уровня конкурентоспособности продукции производственного предприятия.....137

**Пещеров Г.И.**

Актуальные проблемы государственного управления в эпоху развития новых экономических отношений в Российской Федерации.....141

**Райкова Л.И., Тютин И.В.**

Межкорпоративные отношения как форма делового сотрудничества.....145

**Рязанова О. Е., Симонов С.В.**

Корпоративные проблемы и развитие отношений демократии в акционерных обществах.....147

**Трубина Е.И., Шатохин С.А.**

Качество образования как объект управления.....153

**Туваев А.С.**

Методы оценки деловой репутации контрагента в контексте обеспечения экономической устойчивости предприятия.....157

**Федотов С.А.**

Проблемы формирования и развития системы управления предпринимательской организацией промышленного типа на основе концепции сбалансированной системы показателей.....159

**Филиппких Н.И., Филатова Н.А.**

Перспективы и направления развития рынка туристских услуг в Московском регионе.....164

**Хавричева Е.Л.**

Анализ проблем мотивации и стимулирования труда на предприятиях малого предпринимательства.....169

**Шенгелия Т.Т.**

Современные подходы к организации системы маркетинга в строительной компании.....174

**Янин Д.А.**

Проблемы инвестирования в человеческий капитал в системе обеспечения национальной безопасности государства.....176

**Друганов С.П.**

Система территориального стратегического планирования социально - экономического развития Московской области.....180

**Гороховицкая Т.Н.**

Управление и оценка эффективности функционирования промышленной сферы Самарской области.....185

---



## **РАЗДЕЛ: СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ**

**Юферева Е.В.,**  
*д.э.н., профессор*  
**Жураховская М.С.**

### **УКРЕПЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И СОЦИАЛЬНОГО ПОРЯДКА – ОСНОВА ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСА К СТАБИЛИЗАЦИИ И РАЗВИТИЮ**

Основоположником современной теории экономического порядка считается В.Ойкен [13, С. 67,68]. В 1940 г. вышла его книга «Основа национальной экономики», где была представлена теория хозяйственных порядков. Спустя 10 лет, в своем втором произведении «Основные принципы экономической политики», Ойкен дал описание политики хозяйственного порядка, представляющей возможность создания системы рамочных условий для рыночного хозяйства, в котором слабая власть отдельных лиц и структур, возможно более полно реализована свобода для всех и одновременно осуществляется рациональное регулирование экономики [7, С. 53].

Теория и политика хозяйственного порядка особенно часто привлекали внимание экономистов и политических деятелей Германии. Но важнейшие их элементы - теоретический анализ власти и политика минимизации власти - не были осознаны. До сих пор, как отметил в свое время Дж.К.Гэлбрейт, проблема власти остается «огромной черной дырой ортодоксальной национальной экономики» [9, С. 336]. Именно это и составляет огромную актуальность работы Ойкена.

Основные положения теории Ойкена сводятся к следующему: в Европе существуют две основные формы хозяйственного регулирования, характеризующиеся противоположными отношениями экономической власти. На одном конце спектра возможных форм находится централизованно-административное хозяйство, в котором индивид максимально лишен прав и влияния. На другом - полная конкуренция, при которой каждый составляет собственный хозяйственный план, и эти планы связаны неиерархической конкуренцией. Существует 25 рыночных форм - от монополии до полной конкуренции, а также несколько денежных систем. Ойкен выделяет две категории принципов конкурентного порядка: конституирующие и регулирующие. В первом случае речь идет об установлении конкурентного порядка, во втором - о том, чтобы поддержать его в состоянии функционирования. Эти принципы тесно соприкасаются друг с другом [7, С. 230-231].

Своей теорией хозяйственного порядка Ойкен поставил анализ конкретного соотношения власти и свободы в центр экономической теории, анализируя взаимозависимость между хозяйственным и правовым порядками и политической системой. Хозяйственный порядок понимался им как часть совокупного общественного порядка [8, С. 239].

Реализация экономического порядка не возникает сама по себе. Поэтому необходимо определить силы, которые способны установить и поддерживать функционирование экономического порядка. Такими силами могут быть как властные экономические структуры (группировки), так и государство.

Теория хозяйственного порядка не заняла подходящего ей места в экономи-

ческой науке. Хотя В.Ойкен и считался «духовным отцом» социального рыночного хозяйства, многие экономисты и политики считали эту теорию чересчур академичной и неприспособленной для практической реализации [14].

Основные аргументы критиков методологической концепции Ойкена (Х. Вюнше и других его сторонников) сводится к тому, что она определяет принципы, но не предлагает конкретных правил и институтов, а потому трудно определить политику, направленную на установление того или иного общественного порядка. Помимо того, свободный порядок может быть продуктом лишь сознательной политики людей, а потому политика порядка должна ориентировать не на конечное состояние, а на способы достижения цели. С такой позицией трудно согласиться. Ордолиберальная концепция не дает конкретных ответов на конкретные направления проводимых реформ, но она образует тот фундамент, на котором можно их строить. Это обстоятельство имеет большое значение для России. Рациональной экономической системой ордолибералы считали свободное рыночное хозяйство, которое противопоставлялось социалистической экономике. Другая группа ордолибералов выдвинула концепцию социального рыночного хозяйства, отличную от предложенной выше. Автором этой концепции был А.Мюллер-Армак [5, С. 264]. Идея появилась в 1946 году, когда «экономический контроль и регламентация утверждали свою монополию в сфере социального обеспечения и казалось парадоксальным видеть в рыночной экономике... лучший порядок для широких масс населения». Смысл социального рыночного хозяйства состоит в том, что принцип свободы рынка считается с принципом социального выравнивания.

В своей первой работе Мюллер-Армак не оставляет никаких сомнений относительно того, что социальное рыночное хозяйство является одной из форм капитализма, однако такой, которая почерпнула из марксистской, постмарксистской и других теорий капитализма учение о диалектике процессов накопления и пытается компенсировать недостатки чисто капиталистического порядка посредством социальной структуры [12, С. 77-101].

Таким образом, теория социального хозяйства пытается выработать институциональную структуру социального уравнивания капитализма, не отказываясь от концепции капиталистического порядка, основанной на частной собственности, максимализации прибыли и полезности координации посредством рынка [3, С.97].

Экономическая политика Эрхарда, основанная на теории экономического порядка, привела к подъему экономики ФРГ («немецкое экономическое чудо») и показала свое преимущество по сравнению с социалистической ГДР.

Параллельное существование двух экономических систем продолжалось несколько десятилетий. Опыт их развития показывает, что во всех случаях страны с социалистической экономикой намного отставали от государств с рыночной экономикой. Это отставание было особенно заметным по социальным показателям: уровню оплаты труда, продолжительности жизни, по расходам на здравоохранение и образование, на социальное обеспечение. Главным преимуществом социалистической системы оставалась полная занятость. Однако было признано, что она сохраняется благодаря незначительным размерам заработной платы и пенсий, а также низкому уровню жизни. После этих сравнений обратимся к России.

Таблица

**Валовой национальный продукт на душу населения (в долл. США)**

	1970	1980	1991
Западная Германия	2860	13340	23650
Восточная Германия	2109	4421	6900

Источник: Сакс Дж. Рыночная экономика в России. - М., 1994. - С. 19.



Россия вступила в новый этап социально-экономического развития в начале XXI века. Выход из системного кризиса к стабилизации и развитию не снял проблему выбора модели развития. Ученые ИЭ РАН, ЦЭМИ и др. академических институтов обсуждают три возможных варианта существующей стратегии [10, С. 26-36].

Первая модель — продолжение курса, осуществляемого в последнее десятилетие. Для этого следует и дальше продолжать либеральный курс, т. е. сокращать роль государства, приватизировать остатки общенародной собственности, окончательно освободить цены, внешнюю и внутреннюю торговлю, ввести в торговый оборот городские и сельскохозяйственные земли и т. п. Такой путь позволит России включиться в мировой рынок, но только в качестве сырьевого придатка.

Вторая модель – возврат к центрально-управляемой экономике в основном нерыночного типа. Но на этом пути вряд ли можно в обозримом будущем получить положительные результаты.

Третья модель – создание социально ориентированной экономики, в которой действует правовое государство, а товарно-денежные отношения используются цивилизованно. В этом случае усиливаются социальные приоритеты в деятельности государства, часть ресурсов страны направляется на удовлетворение общественно необходимых потребностей (образование, пенсионное обеспечение, здравоохранение, культура и т. д.). Такая модель предполагает двухполюсную (двухсекторную) экономику, сочетающую рынок и план, рыночную эффективность и социальную политику. Предпочтение отдается социальным проблемам: повышению уровня жизни населения, образования, здравоохранения, культуры, как определяющим факторам экономического и социального прогресса.

С нашей точки зрения, создание социально ориентированной экономики и социального хозяйства — это единственно возможная ближайшая перспектива России.

Важнейшими принципами социального рыночного хозяйства являются: экономическая свобода, справедливость и социальная ответственность. Все эти принципы связаны с экономическим и социальным порядком. Так, экономическая свобода «нуждается в ограничении с помощью порядка», «неупорядоченная свобода приводит в конце концов к саморазрушению» [11, С. 73].

Модель социальной рыночной экономики означает экономическую систему, функционирующую по рыночным законам при активном участии государства в поддержании баланса между рыночной эффективностью и социальной справедливостью. Необходимо четко уяснить, что социальная рыночная экономика не является социал-демократической и тем более социалистической моделью. Это, прежде всего, капиталистическая рыночная экономика, но государство является в ней активным участником экономического процесса.

Приведенная характеристика социальной экономической системы свойственна государствам с развитой рыночной экономикой. Нашей стране еще предстоит проделать сложный путь, в котором соединяются два процесса - переходный процесс и системная трансформация. Первый - это формирование рыночного механизма, второй - социального государства. Оба процесса начались с либерализации и приватизации, что углубило экономический кризис, охвативший 1992–1995 гг. В этот период был решен вопрос перехода к рынку. Социальная сфера оставалась за гранями реформ. Следующий период охватил 1996–1998 гг., когда экономика стала «почти» рыночной. Финансовый кризис 1998 г. ухудшил положение большей части населения и отбросил на некоторое время решение социальных проблем. С 1999 г. начался третий этап от кризиса к росту, когда решение экономических проблем потребовало выработки новой социальной политики.

Среди множества аспектов, которые привлекают внимание социального государства, выделяются проблемы занятости и безработицы, распределения доходов населения. Иначе говоря, формирование экономического порядка в стране дополняется социальным порядком.

Понятие “социальный порядок” используется в двояком смысле. В широком смысле слова это понятие идентично понятию “общественный строй” и означает совокупность всех правил, регулирующих структуру общества, и отношения между его членами и общественными группами, а также предполагает наличие определенных институтов. В узком смысле под социальным порядком понимают совокупность институтов и норм, регулирующих социальное положение населения, а также экономически обоснованные социальные отношения между членами общества (например, отношения между работниками наемного труда и предпринимателями) [4, С. 52-54].

Социальный порядок может рассматриваться на разных уровнях: отдельной семьи, предприятия, региона и общества в целом. Логика исследования будет такова: наполнить социальным содержанием проводимые в стране реформы; рассмотреть проблемы занятости, распределения и социальной справедливости через призму социальной политики государства.

Основное содержание социального порядка зависит от уровня экономического развития, а также от того, в какой степени в обществе социальные нормы утвердились по отношению к нормам экономическим. Все эти положения получают законодательное подтверждение и составляют основу социальной политики государства.

Социальная политика государства в широком понимании включает в себя, помимо собственно социальной сферы, экологию, культуру. Взаимосвязь между ними влияет на уровень и качество жизни, охватывает демографические и экологические процессы, происходящие в обществе, на социальную стабильность и социальную справедливость.

Все эти сферы связываются воедино трудом работника, его эффективностью (отдачей) для общества и для самого человека. Труд остается основой жизнедеятельности и существования общества, а потому характеристику социального порядка следует начать с занятости населения, с отношений распределения и социальной справедливости активной части совокупной рабочей силы.

Социальная политика стран с развитой рыночной экономикой предусматривает высокий уровень занятости (полная занятость).

Полную занятость в западной экономической литературе понимают как полную занятость всех производственных ресурсов (земли, ресурсов труда и капитала). В качестве показателя выступает степень загрузки общеэкономического потенциала. В узком смысле термин “полная занятость” охватывает лишь фактор “труд”.

В России за годы реформ (1991-2000 гг.) удельный вес занятых в народном хозяйстве сократился с 49,7 до 44,7% особенно в государственном секторе, возросло количество безработных с 2,8% до 15,1% к экономически активному населению. Исключение составляет аппарат государственного управления, который увеличился за эти годы на 90% [6, С. 54].

За последние годы, одновременно с трансформацией отношений собственности, в стране изменилась и отраслевая структура занятости. Значительная часть населения в связи с низкой заработной платой перешла в сферу бизнеса, услуг и торговли, оставив материальное производство.

Серьезным негативным фактором является массовый отток работников молодого возраста (до 40 лет) в челночный бизнес, то есть отвлечение наиболее активной части рабочей силы из материального производства, из сферы науки, образования

и т.д. Происходит деградация трудоспособного населения, потеря квалификации наиболее производительной части работников. Среди безработных высок удельный вес людей с высшим образованием.

Состояние занятости в среднесрочной и долгосрочной перспективе зависит от изменения динамики и структуры производства, от финансово-кредитной и инвестиционной политики, от меры участия государства в регулировании воспроизводства населения и трудовых ресурсов, его воздействия на локальные рынки труда (региональные, отраслевые, профессиональные).

За последние годы проблемы занятости и рынка труда обсуждаются на всех уровнях. Руководитель Департамента социального развития Аппарата Правительства РФ Е.Гонтмахер говорит: «Убаюканные цифрами, демонстрирующими снижения безработицы, мы фактически утратили активную политику занятости, сконцентрировавшись на выплате пособий по безработице» [1, С. 20-21]. Он считает, что при выборе бюджетных приоритетов на 2004 г. и на перспективу занятость следует выделить в первую очередь. Государство должно уйти из многих сфер, но только не из этой [15, С. 18]. К сожалению, это положение остается как пожелание.

Исследование проблемы на общефедеральном и региональном уровне приводит к выводу о необходимости государственного регулирования активной политики занятости, поскольку отчуждение человека от труда наносит ему непоправимый психологический вред, лишает привычного уклада быта, сложившегося уровня и качества жизни. Определенная часть населения, обладая знаниями, опытом, квалификацией, не найдя работу, пополняет ряды криминальных элементов, усиливая социальную дестабилизацию в обществе.

С проблемой занятости тесно связана другая - отношения распределения, неравенства, бедности одной части населения и обогащение - другой. Эти проблемы позволяют глубже расширить социальную составляющую экономического и социального порядка в России.

Особую тревогу вызывает продолжающееся снижение уровня жизни. В среднем за 1998 год 47,8% населения имели денежные доходы ниже прожиточного уровня и по существу являлись бедными, 30,1% относились к низко обеспеченным: их денежные доходы располагались в промежутке между прожиточным минимумом и минимальным потребительским бюджетом, который по своей величине примерно в 2 раза превышал прожиточный минимум. В 1999 году в целом произошло дальнейшее снижение ряда важнейших показателей уровня жизни: покупательная способность денежных доходов упала на 14 пунктов, неравенство населения возросло, уровень бедности увеличился на 7 пунктов.

Выход из сложившегося положения – переход от стабилизации экономики к развитию, где приоритет должен принадлежать повышению уровня и качества жизни.

### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Гонтмахер Е. Занятость – сквозная проблема ближайшего десятилетия // Человек и труд, 2003, № 1.
2. Градов П. Национальная экономика. - СПб., 1997.
3. Козловски П. Социальное рыночное хозяйство: социальное уравнивание капитализма и всеобщность экономического порядка. - В кн.: Социальное рыночное хозяйство. - М., 1999.
4. Ламперт Х. Социальная рыночная экономика. - М., 1994.
5. Мюллер-Армак А. Принципы социального рыночного хозяйства // Социальное рыночное хозяйство - СПб., 1999.
6. Общество и экономика. 2000. №11, 12.

7. Ойкен В. Основные принципы экономической политики. - М, 1995.
8. Ойкен В. Основы национальной экономики. - М., 1996.
9. Освальд В. Теория хозяйственного порядка как методология исследования экономической власти (Послесловие к русскому изданию «Основ национальной экономики». - М., 1996).
10. Попов С.Х. О модели будущего России//Экономика и управление, 1999, № 1 (27).
11. Реформы глазами американских и российских ученых//Под общей редакцией О.Богомолова. - М., 1996.
12. Социальное рыночное хозяйство. Теория и этика экономического порядка в России и Германии. - СПб., 1999.
13. Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. - М., 1992.
14. Цель - рыночное хозяйство и общество в процессе перехода от плана к рынку//Под ред. К.Херманн-Пилат, О.Шлехт, Х.Ф.Вюнше.-М.,1995.
15. ЭКО, 2003, № 4.

## **К ВОПРОСУ О СОДЕРЖАНИИ ПОНЯТИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ»**

В настоящее время в условиях глобализации мировой экономики не существует общепринятого понятия экономической безопасности.

Термин «экономическая безопасность» появился сравнительно недавно. До Второй мировой войны больше говорилось об «обороне», «оборонеспособности». В 1947 г. в США был принят закон «О национальной безопасности» и образован Совет национальной безопасности при президенте США, которому поручались вопросы экономической политики.

В СССР термин «экономическая безопасность» в системе экономических категорий не рассматривался, начало ему было положено в 1993 г. с разработкой Концепции национальной безопасности РФ[3]. Однако для того чтобы понять и осознать значение категории «экономическая безопасность», необходимо дать характеристику самому термину «безопасность».

На протяжении многих столетий проблемы безопасности находились в центре внимания философов, историков, правоведов и экономистов. Великий английский философ Томас Гоббс в своем произведении «Левиафан, или Материя, форма и власть государства церковного или гражданского» определил главной целью государства обеспечение безопасности. Однако подобные взгляды были характерны не только для Гоббса. В VII-XVIII веках, несмотря на различия философско-экономических теорий и взглядов, в большинстве европейских стран утвердилась точка зрения, согласно которой главной целью государства является общее благосостояние и безопасность. Следовательно, «безопасность» понималась как обеспечение состояния отсутствия реальной опасности соответствующими органами и организациями.

В современном мире содержание безопасности изменилось существенным образом. Безопасность как результат деятельности по предотвращению или минимизации угроз личности, обществу и государству имеет разноплановую направленность. В одном случае она есть способность обеспечивать жизненно важные потребности личности, общества и государства, в другом – защищать их, в третьем – прогнозировать. Все зависит от конкретных обстоятельств, аналитических и экономических возможностей властных структур, характера общественных отношений и производительных сил.

Имеющиеся трактовки экономической безопасности могут быть объединены в три группы. К *первой* группе относятся авторы, которые формулируют понятие экономической безопасности как совокупность условий, защищающих хозяйство страны от внешних и внутренних угроз. Авторы *второй* группы связывают экономическую безопасность с таким состоянием экономики страны, которое позволяет защищать ее жизненно важные интересы. *Третья* группа авторов подразумевает под экономической безопасностью способность экономики обеспечивать эффективное удовлетворение общественных потребностей на межнациональном и международном уровнях.

Так, В. Паньков писал об экономической безопасности, что «это такое состояние национальной экономики, которое характеризуется ее устойчивостью, «иммунитетом» к воздействию внутренних и внешних факторов, нарушающих нормальное функционирование процесса общественного воспроизводства, подрывающих достигнутый уровень жизни населения, и тем самым вызывающих повышенную



социальную напряженность в обществе, а также угрозу существованию государства[4, С. 5-18]». В. Рубанов определил экономическую безопасность как способность национальной экономики обеспечивать благосостояние нации и стабильность внутреннего рынка независимо от действия внешних факторов[6, С. 31-41]. По мнению В. Тамбовцева, «...под экономической безопасностью той или иной системы нужно понимать совокупность свойств состояния ее производственной подсистемы, обеспечивающую возможность достижения целей всей системы[8, С. 45]», по Л.И. Абалкину, «экономическая безопасность – это состояние экономической системы, которое позволяет ей развиваться динамично, эффективно и решать социальные задачи и при котором государство имеет возможность вырабатывать и проводить в жизнь независимую экономическую политику[1, С. 14-18]».

А. Архипов, А. Городецкий и Б. Михайлов считают, что «экономическая безопасность – это способность экономики обеспечивать эффективное удовлетворение общественных потребностей на национальном и международном уровнях. Иными словами, экономическая безопасность представляет собой совокупность внутренних и внешних условий, благоприятствующих эффективному динамичному росту национальной экономики, ее способности удовлетворять потребности общества, государства, индивида, обеспечивать конкурентоспособность на внешних рынках, гарантировать от различного рода угроз и потерь[2, С. 55]». На взгляд В.А. Савина, «экономическая безопасность представляет систему защиты жизненных интересов России. В качестве объектов защиты могут выступать: народное хозяйство страны в целом, отдельные регионы страны, отдельные отрасли и сферы хозяйства, юридические и физические лица как субъекты хозяйственной деятельности[7, С. 14]».

И.Н. Петренко совершенно по-новому поставил проблему общей безопасности и ввел экономическую категорию «безопасность экономического пространства». По его мнению, безопасность экономического пространства государства – это качественное состояние совокупности основных факторов общественного производства в сочетании со способностью государства обеспечить их эффективное защищенное использование в национальных интересах и осуществлять эффективную экономическую стратегию в целях достижения стабильного, устойчивого развития и совершенствования всего общества[5, С. 82].

Многие исследователи считают, что проблему экономической безопасности необходимо рассматривать не только в собственно экономической сфере, включая внутриэкономические и внешнеэкономические проблемы, но и проблемы на их стыке: в областях пересечения экономической сферы со смежными внеэкономическими сферами. К таким проблемам относятся: военно-экономическая деятельность; сфера защиты научно-технического и интеллектуального потенциала страны; обеспечение общественной безопасности (проблемы теневой экономики, организованной преступности и коррупции в экономике, экономических афер, осуществляемых в рамках закона, и т.д.).

Так, по мнению С.А. Тропина, категория «экономическая безопасность» должна охватывать помимо характеристики экономической системы целый ряд параметров общественной и государственной деятельности, прежде всего, уровень эффективности государственного управления, его различных ветвей власти и их институтов и структур, в том числе судебной власти и ее структурных подразделений [9, С. 7].

Однако несмотря на различные определения понятия экономической безопасности и имеющиеся расхождения во взглядах разных ученых, можно сделать вывод, что в общем под экономической безопасностью понимается важнейшая качественная характеристика экономической системы, ее способность поддерживать



нормальные условия жизнедеятельности общества, государства.

Таким образом, **экономическая безопасность** государства – состояние экономики и институтов власти, характеризующееся способностью руководства предвидеть и адекватно реагировать на возникающие и возможные угрозы, разрешать конфликтные ситуации, затрагивающие интересы страны, продовольственной независимостью, высоким уровнем интеграции в мировую экономику, эффективным удовлетворением общественных потребностей, достаточным оборонным потенциалом даже при неблагоприятных условиях развития внутренних и внешних процессов.

### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Абалкин Л.И. Экономическая безопасность России. //Вестник РАН. М., 1997. № 9.
2. Архипов А., Городецкий А., Михайлов Б. Экономическая безопасность: оценки, проблемы, способы обеспечения. - Вопросы экономики, 1994, № 12.
3. Концепция национальной безопасности Российской Федерации. Утв. Указом Президента РФ от 17.12.1997 г. № 1300. //Безопасность России. Правовые, социально-экономические и научно-технические аспекты. Основополагающие государственные документы. Часть 1. М., 1998.
4. Паньков В. Экономическая безопасность: мирохозяйственный и внутренний аспект. – Внешнеэкономические связи. 1992. Вып. 8.
5. Петренко И.Н. Безопасность экономического пространства хозяйствующего субъекта. – М.: Анкил, 2005.
6. Рубанов В. Безопасность – лозунги, теория и политическая практика. – РЭЖ. 1991. № 17.
7. Савин В.А. Некоторые аспекты экономической безопасности России. – Международный бизнес России, 1995, № 9.
8. Тамбовцев В. Объекты экономической безопасности России. – Вопросы экономики, 1994, № 12.
9. Тропин С.А. Экономическая безопасность России. – Законодательство и экономика, 2004, № 5.

## **ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ - ОСНОВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ**

Финансы - одна из важных категорий в экономике страны: это совокупность стоимостных потоков, денежных ресурсов страны. Денежные потоки соединяют субъекты экономической деятельности (государство и его институты, предприятия, население). Финансовые потоки обслуживают экономические связи этих субъектов.

Финансы как наиболее общее понятие включает в себя: финансовое хозяйство и финансовую систему. Первая категория охватывает стоимостные потоки общественно-правовых корпораций, к которым относят административно-территориальные единицы: федерацию, земли, общины, кантоны и т.д. В отечественной экономической науке термин «финансовое хозяйство» почти не употребляется, хотя его основная функция состоит в предоставлении обществу (за счет финансовых ресурсов) определенных услуг, то есть «общественных благ». К ним относятся правопорядок и защиту прав собственности, систему внутренней и внешней безопасности (полиция, армия), социальное обеспечение, а также общественный транспорт, коммуникации, средства связи.

Тот факт, что государство берет на себя задачу обеспечения общества определенными благами, означает, что часть имеющихся в национальном хозяйстве производственных ресурсов оно расходует иначе, чем это было бы сделано частным сектором. Вызванное государственной активностью размещение и перемещение ресурсов, нацеленное на создание общественных благ, есть явление алокации. Данная деятельность не обязательно предполагает производство, осуществляемое самим государством. Его роль может заключаться лишь в предоставлении средств, необходимых для приобретения указанных благ.

Финансовая система подразумевает более узкий аспект анализа. Она представляет собой совокупность всех взаимосвязанных финансовых структурных элементов: совокупность бюджетов всех уровней внебюджетные фонды; валютные резервы государства; денежные фонды предприятий и организаций.

Процесс формирования и функционирования финансовой системы в рамках разрабатываемых на уровне правительства мер представляет собой финансовую политику, которая включает в себя фискальную политику, в основе которой лежит направление использования финансовых средств, и бюджетную политику, которая регулирует бюджетные процессы, способствует достижению бюджетного равновесия.

Финансовый механизм представляет собой систему соответствующих организационных методов, форм, а также учреждений их реализующих. Поскольку финансы и финансовые отношения - категории динамично развивающиеся под влиянием эволюции всей экономической системы, то и финансовая политика и финансовый механизм постоянно обновляются, следуя общим тенденциям развития экономики и общества в целом. Так, например, технический прогресс и усложнение технологий в долгосрочной перспективе ведут к усилению роли государства как арбитра и гаранта прав собственности. В области финансов данная закономерность

находит отражение в законе «расширяющейся деятельности государства или растущих государственных потребностей», о которых говорил в свое время А. Вагнер. Поскольку роль государства в регулировании экономики возрастает, то это находит отражение в развитии государственных финансов, в финансовой политике. Это положение имеет особое значение для современной России.

Главная задача финансовой политики в период современных преобразований в нашей стране состоит не только в том, чтобы обеспечить материально эти преобразования, но и предотвратить социальную напряженность в обществе и максимально смягчить трудности перехода от одной системы отношений к другой.

Напряженность в обществе зависит от полноты материального положения отдельных групп населения, и чем многочисленнее та часть, которая проигрывает от социальных изменений, тем выше степень непредсказуемости как хода, так и результатов политических и экономических преобразований.

Разработка финансовой политики в 90-е годы осуществлялась в условиях острой необходимости неотложных мер по финансовому оздоровлению, стабилизации денежного обращения. Основной целью стал переход к экономическим методам регулирования денежного оборота через повышение роли банковского кредита в стимулировании заинтересованности предприятий в эффективном использовании заемных средств; более гибкого подхода к предоставлению кредита, формированию банковских резервов; финансового рынка (покупку и продажу ценных бумаг); прекращению необоснованного перелива денег из сферы безналичного оборота в наличный; поэтапный перевод внешнеэкономических связей со странами - бывшими членами СЭВ на условия мировых цен и расчетов в свободно-конвертируемой валюте, конвертируемость рубля; реорганизация сберегательного и страхового дела.

Финансовая политика, таким образом, определялась качественно новыми подходами к функционированию хозяйства с разнообразными формами собственности, экономической самостоятельности предприятий, самоуправления и самофинансирования регионов и республик, реформы цен, оплаты труда, налоговой и кредитной систем и была направлена на формирование финансового механизма рыночной экономики. Необходимость обеспечения централизованных финансовых ресурсов на федеральном уровне, достаточных для реализации этих функций и возможного влияния (через распределение ресурсов) на решающие пропорции единого воспроизводственного процесса, вынуждало федеральное правительство прибегать к усилению налогового пресса, что не только превращало налоговую политику в тормоз структурных преобразований в экономике, но и приводило к спаду производства.

Финансовый механизм макроэкономической политики представляет собой целый блок научных проблем, среди которых важное место занимают государственные расходы. Это предопределено следующей логикой: цель, на которую направлена финансовая политика, заключена, прежде всего, в расходовании бюджетных ресурсов. Формирование доходов - способ обеспечения возможности расходовать средства.

Для преследования тех целей, которые ставит перед собой государство, необходимы большие финансовые ресурсы. Применительно к России в качестве основной задачи большинство исследователей называло преодоление социально-экономического кризиса. Более конкретно данную цель можно представить как стимулирование экономического роста (воспринимаемого не как самоцель, а как средство решения множества самых разнообразных проблем российского общества). Выход из кризиса представители отечественной экономической мысли видят по-разному. В частности, в литературе можно встретить противоположные концепции политики государственных расходов, которые отличаются не только направлением использо-

вания средств, но и различными подходами к определению оптимальных размеров бюджета.

В качестве наиболее влиятельных выделяются два противоборствующих направления в отечественной литературе.[6] Первое направление исходит из необходимости активной государственной политики в области производства и государственной финансовой поддержки нарождающегося частного сектора. Эти меры считаются единственным способом оживления национального хозяйства и преодоления стагнации.

Второе, основанное на современной доктрине «экономики», нацелена на использование для выхода из кризиса сил свободного рынка, то есть на либерализацию экономики. Его сторонники предлагают резко сократить расходы бюджета и ограничить роль государства финансовой стабилизацией и развитием (а точнее - повсеместным насаждением) частной собственности. Остановимся на указанных подходах более подробно. Для российской экономической науки до сих пор характерен гипертрофированный интерес к производству, который был унаследован от марксистской школы. Соответственно, признание необходимости активных мер в области материального производства укоренилось у ряда экономистов, образно говоря, на уровне подсознания. Данная концепция основана на предположениях о главенствующей роли материального производства в экономическом развитии и на способности государства эффективно координировать производственную деятельность.

Однако многие исследователи ставят под сомнение состоятельность данных положений в современных условиях. В частности, уже в 30-е годы XX столетия, экономистами отмечалось значительное усложнение экономики как системы и качественное изменение в ней роли элемента неопределенности. В этих условиях «само делание чего-либо, осуществление реальной деятельности становится поистине второстепенным в жизни; первостепенной проблемой или функцией становится решение - что делать и как это делать», [10, С. 267] то есть в экономической системе возрастает роль управления и координации, а основным ресурсом становится информация.

Столь фундаментальные перемены не могли не вызвать структурной трансформации экономики: к концу 1960-х годов исследователи стали выделять в качестве характерного признака «постиндустриального общества» то, что в его основе лежит сфера услуг.[9, С. 288] Действительно, если в 1900 году в сфере материального производства в США трудилось около 13 млн. человек, а в сфере услуг - не более 5 млн., то к концу 80-х годов эти показатели составляли 35 и 65 млн., соответственно.[11, С. 290] Далее, ВВП США за последние 35 лет вырос в 11,9 раза, интересно, что при этом соответствующие показатели для всех отраслей материального производства располагаются по левую сторону данного рубежа, а для сферы услуг - по правую.

Информация и знания, по мнению многих исследователей, сегодня становятся одним из основных факторов экономического развития. Что касается тезиса о способности государства эффективно координировать производственную деятельность, то сегодня он так же подвергается частичному пересмотру. В результате научного анализа данной проблемы фактически установлено, что централизованное управление промышленностью оправдывает себя только в следующих случаях: а) конечная продукция имеет небольшое количество параметров качества; б) число стадий производственного процесса ограничено; в) существует возможность экономии от масштаба; г) технология не подразумевает наличие большого числа горизонтальных связей между предприятиями, когда каждое из них является одновременно продавцом и покупателем отдельных узлов и материалов.

Технический прогресс последних десятилетий, как представляется, имел про-



тивоположную направленность. Начиная с 70-х годов отрасли с преобладающими вертикальными связями (металлургия, стройматериалы, «общая химия») уступили роль «мотора» экономического роста отраслям с преимущественно горизонтальными связями, объединяющими массу предприятий, которые поставляют друг другу свою продукцию (машиностроение, электротехника, «тонкая химия»). Это менее материалоемкие отрасли, которые производят больше «добавленной стоимости» и опираются на нелинейные внутри- и межотраслевые связи. Эффективность таких производств находится скорее в обратной, чем в прямой зависимости от непосредственного государственного вмешательства.[12, С. 325-348]

Учитывая названные факторы, представляется нецелесообразным ставить в качестве основной задачи государства координацию и прямое стимулирование материального производства. Государственное управление эффективно в ограниченном круге отраслей, которые, к тому же, выступают не в качестве «локомотива», а почти все «катятся в хвосте состава». Тем не менее, в первой половине 1990-х годов российское правительство активно финансировало экономику за счет бюджетных средств. Причем, поддержка различных отраслей не всегда носила характер прямой помощи. Исследователи утверждают, что фактически, учитывая объемы разнообразных льгот, государственная поддержка российской экономики достигала еще больших масштабов. В частности, в 1992 году объем субсидируемых кредитов промышленности достиг 30% ВВП. Ссуды предоставлялись под 10-25% годовых при темпах инфляции 2500%. Скрытое субсидирование экспортеров (за счет продажи им нефти по ценам не выше 1 % от мирового уровня) также составило не менее 30% ВВП. Российские импортеры продовольствия имели возможность приобретать иностранную валюту за 1% от официального курса и продавать товар по рыночным ценам. В этом случае сумма субсидий составила 15% ВВП. Всего в 1992 году государственное субсидирование частного сектора составило около 75% ВВП.[11, С. 290]

Такие объемы государственной помощи предприятиям различных отраслей можно характеризовать как перераспределение бюджетных средств в пользу частного сектора. Данный процесс начал ослабевать лишь с обострением бюджетного кризиса. В частности, в 1996-1997 году государственная поддержка отраслей уже не превышала 10% расходной части бюджета. Итогом такой политики государства, по мнению некоторых экономистов, является первоначальное накопление крупных частных капиталов за счет прямых и косвенных субсидий.[2]

Необходимо отметить, что средства, которые были фактически украдены из бюджета и выведены за границу, нельзя считать капиталом. Действительный результат такого «спонсорства» по отношению к частному сектору почти полное разорение и «криминализация» российского государства к концу 90-х годов.

Последователи неоклассической доктрины в российской экономической мысли, отмечая расточительность государственной политики на первом этапе реформ, предлагали законодательно ограничить государственные расходы.[3, С. 110] В частности, исследуя макроэкономические показатели по целой группе стран, специалисты Института экономического анализа выявили определенную закономерность. Для стран, находящихся приблизительно на одной ступени экономического развития, более высокий уровень налоговых изъятий, равно как и совокупных государственных расходов, при прочих равных условиях, ведет к замедлению темпов экономического роста. Верно и обратное: чем меньше ресурсов перераспределяется через систему государственных финансов (федерального бюджета, региональных бюджетов, внебюджетных фондов, и т.д.), тем более высокие и более устойчивые темпы роста способна обеспечить экономика страны.

Исследователи института экономического анализа утверждают, что наибольшие темпы роста экономики демонстрируют те страны, в которых государственные расходы не превышают 27% ВВП. Причем, рекордные темпы роста - около 10% в год-два десятилетия подряд демонстрирует Китай. Загадка феноменального взлета китайской экономики «заключается вовсе не в сохранении государственного регулирования, а в последовательной экономической либерализации и радикальном, «шоковом» снижении всех государственных расходов». Последние были сокращены с 36,7 % ВВП в 1979 году до 14,6% ВВП в 1995 г. и 13% ВВП в 1996 г.[1, С. 5-8]

На основании этого, делается вывод о том, что Россия не может позволить себе иметь государственные расходы, превышающие 20-25% ВВП. Следовательно, нынешние расходы бюджета должны быть снижены, минимум, на 15-20 процентных пунктов ВВП, или в реальном измерении в полтора-два раза. В результате сопоставления структуры затрат государства в быстроразвивающихся странах Азии и России, делается заключение о том, что сокращать следует прежде всего: расходы на управление; расходы на экономику; социальные расходы.

Значительное сокращение процентных расходов по большинству статей позволит уменьшить расходы по обслуживанию государственного долга, что приведет к падению процентных ставок на кредитных рынках и сделает финансовые ресурсы более доступными для реального сектора экономики.[7] В целом можно согласиться с тем, что России не хватает жесткой системы контроля при распределении бюджетных средств, а также последовательности и дальновидности при планировании основных направлений их использования. К примеру, в России крайне неэффективно действует система социальной помощи. В малообеспеченные семьи попадает менее 20% средств, направляемых на социальные выплаты.[3, С. 61-72] Однако научный анализ проблемы не подтверждает тезиса о том, что сокращение государственных расходов является решающим фактором в деле стимулирования экономического роста.

В России директивно проводится политика сокращения финансового потенциала государства, и вся перспектива экономического роста отдается «на откуп» частному бизнесу без должного учета его возможностей и присущих ему в России органических недостатков, связанных с исторической незрелостью, незавершенностью рыночной трансформации, криминализацией. Не решена и проблема инфраструктурных монополий, которые не показывают высокой эффективности, перераспределяют экономические ресурсы в пользу монопольного сектора и душат конкурентный сектор национальной экономики.

Таблица 1

**Тенденция сокращения государственных доходов и расходов  
в Российской Федерации**

Консолидированный бюджет	1997 г.	1998 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2008 г.
						(оценка)			
Доходы	28,7	25,1	28,7	29,7	32,4	27,8	26,8	23,2	22,5
Расходы	33,9	30,7	26,8	26,8	31,3	26,5	24,8		

Источники: Россия в цифрах. 2003: Крат. стат. сб. - М, Госкомстат России. 2003 С.29.

Программа социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2003-2005 гг.); Материалы приложений к проекту федерального бюджета на 2004 г.

В России проводится специфический тип финансовой политики, характеризующийся жестким принудительным воздействием государства на сферу денежного обращения, государственные расходы и доходы бюджетных отраслей и учреждений. В отношении частного сектора реализуется политика либерализации, что, однако, не должно было бы противопоставляться государству, особенно в условиях



глобализации мировой экономики и финансовых процессов.

Жесткая ограничительная бюджетная политика проводится в отношении как федерального бюджета, так и региональных и местных бюджетов, самостоятельность которых, несмотря на все усилия по разграничению полномочий, сужается, в том числе и посредством установления и требований исполнения федеральных стандартов.

Эффективность финансовой политики характеризуется критериями, которые выражают степень реализации стратегической (главной) целевой функции этой политики с учетом ее типологии и фактора времени. Оценка зависит от того, кто является ее главным творцом, с каких позиций она оценивается.

В России имеются общественно-политические условия для того, чтобы творцом финансово-экономической политики стало государство, исходя из своих суверенных национальных интересов.

Критерием эффективности финансовой политики должна стать степень реализации целей и задач, обозначенных в президентском послании Федеральному Собранию РФ: как минимум удвоение ВВП до 2010 г.; создание современной сильной российской экономики и эффективного государства; преодоление бедности. Эти цели преломляются в системе настройки финансовых инструментов, направленности и росте потенциала бюджетных потоков, возрастающем использовании ресурсов страны в решении задач развития социально-трудовой сферы. Социальные критерии эффективности финансовой политики так же приоритетны, как и обеспечение эффективного баланса финансовых потоков от сферы производства товаров и услуг к бюджетной системе (налоги) и от бюджетной системы к отраслям национальной экономики (возврат части ресурсов на восстановление и развитие доходобразующих отраслей). Бюджетная система - это посреднический механизм, обеспечивающий интересы развития производственно-трудовой сферы, социальной сферы и сектора домашних хозяйств (населения).[4, С. 322-323]

За тенденцией сокращения государственных доходов и расходов следует свертывание программ поддержки новых отраслей, выравнивания социально-экономического развития регионов, наступление на реальные доходы населения. Из источников их формирования изымаются социальные трансферты, а в расходы населения включаются новые затраты, связанные с так называемой политикой модернизации бюджетной сферы и структурными реформами в российской экономике.

В практике крупных высокоразвитых стран трудно найти пример долгосрочного снижения или длительного «замораживания» реального объема государственных расходов. По данным Всемирного банка (доклад о мировом развитии 2000-2001 гг.), текущие расходы центральных правительств составляли в % ВВП: в Германии в 1990 г. - 28,8%, 1998 г. - 31,6; Франции - соответственно 40,8 и 44,6; Великобритании - 34,2 и 36,3% и т. д. с учетом того, что существенно рос и физический объем ВВП этих стран.[3, С. 108]

В России бюджетная стратегия до 2008 г. продолжает наступление на потенциал государства и его экономические функции (см. табл.).

**Таблица 2**

**Сокращение потенциала федерального бюджета и бюджетов регионов  
Российской Федерации (в % ВВП)**

	2002	2003 г.	2004	2005	2008
Расходы: федерального бюджета	15,6	15,1	14,3	13,5	13,0
консолидированных бюджетов	12,5	11,4	10,5	9,7	9,5

Источник: Программа социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2003-2005 гг.).

В федеральном бюджете на 2004 г. и программных документах на среднесрочную перспективу реализуется направленность социально-экономической и бюд-

жетно-налоговой политики на сокращение государственного сектора и сжатие государственной финансовой системы и перераспределение бюджетных (налоговых) доходов и инвестиционных ресурсов в сторону частного сектора. В нем наиболее твердые и доминирующие позиции занимает несколько групп олигархического капитала, связанных преимущественно не с развитием внутренней российской экономики, а с использованием ее природных богатств и вывозом инвестиционных ресурсов. Частный сектор, мягко говоря, весьма «непрозрачен». По некоторым оценкам, доля «теневое» сектора составляет от 25 до 46% ВВП России.[8, С. 1096]

Официальная статистика Госкомстата России не содержит оценок динамики реальных бюджетных доходов и расходов за 1992-2003 гг., нет соответствующих данных и в прогнозах социально-экономического развития на среднесрочную перспективу. Но общая картина достаточно объективно определяется динамикой ВВП и уровнем аккумуляции ресурсов в бюджетной системе Российской Федерации, а также соотношением ВВП и бюджетных расходов. Пропорция между консолидированным потенциалом бюджетной системы и объемом ВВП в 1992-2000 гг. была, по макроэкономической оценке, достаточно стабильна (28-30% ВВП). Таким образом, сокращение ВВП за годы реформ примерно на 50% к уровню 1990-1991 гг. уже привело к падению реального объема бюджетных доходов и расходов консолидированного бюджета также примерно в 2 раза. Августовский кризис 1998 г. привел к еще большему падению реальных доходов и расходов бюджетной системы. В 2001 г. расходы федерального бюджета в реальном исчислении составляли 84,4% к уровню 1997 г., в том числе непроцентные - 77%.

В практике западных стран преобладает бюджетно-налоговая политика, ориентированная на наращивание бюджетного потенциала государства и государственных бюджетных расходов, что вызывается объективными потребностями, прежде всего, социальной политикой и защитой конкурентоспособности национального капитала. Все европейские страны в соответствии с пактом о финансовой стабильности имеют право на финансирование своих растущих бюджетных расходов за счет бюджетного дефицита, уровень которого не должен превышать 3% ВВП страны. Некоторые страны, как Франция и Германия, хотели бы превысить норму разрешенного бюджетного дефицита в связи с задачами преодоления экономической стагнации.

Администрация Дж. Буша, столкнувшись с профицитом федерального бюджета и признаками стагнации в экономике, после событий 11 сентября 2001 г., пересмотрела исходные начала своей бюджетной политики. Если 2000 г. закончился с профицитом федерального бюджета в сумме 237 млрд. долл., что вызвало споры в американских финансовых кругах по вопросу о том, каким образом использовать эти «лишние деньги», то уже в 2003 г. федеральный бюджет США был исполнен с дефицитом в 246 млрд. долл. И прогнозируется на 2004 г. с дефицитом в 500 млрд. долл.

Американский президент, - отмечается в прессе, - показал пример своему российскому коллеге, одним махом (в смысле одним законом) направив курс США на неизбежный, по его мнению, экономический рост. Закон этот «по-бушевски» прост: увеличить государственный долг на 984 млрд. долл., снизив при этом налоги в 2004 г. на 330 млрд. долл. Экономическая политика администрации Джорджа Буша не укладывается ни в один учебник по экономике... Снижение налогов — классическая либеральная мера подталкивания экономического роста, дефицитное финансирование — из кейнсианского арсенала. А все вместе - гремучая смесь.

России не следует игнорировать современные формы зависимости экономического роста и бюджетно-налоговой политики, поскольку они отражают общие тенденции и связи, характерные для социально ориентированной рыночной экономики.

**ЛИТЕРАТУРА**

1. Бюллетень Института экономического анализа, 6 октября 1997 г.
2. Бюллетень по проблемам экономической и социальной политики (издание института экономического анализа). 6 октября 1997 г.
3. Виленский А. Парадоксы государственной поддержки частного бизнеса// Вопросы экономики. № 6. 1997.
4. Доклад о мировом развитии 2000-2001 гг. Наступление на бедность. - М.: Весь мир. Всемирный банк. 2001.
5. Любимцев Ю. Необходимость изменения ориентиров финансовой политики//Экономист, 2004, № 1.
6. Макаревич Л. Государство в России должно научиться управлять рыночными реформами//Общество и экономика, 2003. № 9.
7. Российская экономика: прогнозы и тенденции. 1999 г., № 78.
8. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Под общ. ред. А. Грязновой. - М: Финансы и статистика. 2002.
9. Bell D. Coming of post-industrial society. - N.Y., 1976.
10. Knight F. Risk, uncertainty and profit. - London, 1933.
11. Perlo V. Superprofits and crisis: modern US capitalism. - N.Y.
- Winiecki J. Are soviet-type economics entering an era of long-term decline?//Soviet studies 38 , № 3; July, 1986.

## **ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В РОССИИ**

Экономический рост – это увеличение масштабов совокупного производства и потребления в стране, характеризующее макроэкономическими показателями, такими как валовый национальный продукт, валовый внутренний продукт, национальный доход. Он измеряется темпами роста этих показателей за определенный период времени [8]. Экономический рост обеспечивается промышленным капиталом, функционирующем в реальном секторе национальной экономики, характеризуется краткосрочной и долгосрочной динамикой.

Быстрее всего формирование промышленного капитала началось в экспортно-ориентированных отраслях, благодаря проводимой на тот момент экономической политике, которая позволила приватизировать топливно-энергетический комплекс еще до официального провозглашения приватизации – путем простого преобразования отраслевых министерств и ведомств в рыночные структуры, то есть превратить объекты данного комплекса в промышленный капитал, минуя столь затяжную предварительную стадию формирования денежного капитала. Присвоение наиболее экономически привлекательных объектов было успешно продолжено и в годы рыночного реформирования.

На экономический рост в России оказывают воздействие множество факторов. Одним из ведущих, обеспечивающих долгосрочный рост, является инвестиции в национальную экономику. Большая часть капитальных вложений приходится на прямые иностранные инвестиции (ПИИ) в сектора добычи нефти и газа. Их приток за один только третий квартал 2006 года составил 7,6 млрд. долларов [4]. Это на 8% выше уровня второго квартала 2006 г. и на 45% - третьего квартала 2005 года. На 01 июля 2006 года на каждый рубль инвестиций приходилось 15 копеек ПИИ.

Следует упомянуть, что значительное количество капиталов, считающихся иностранными, – это российские деньги, время от времени вывозимые для безопасного хранения в офшоры. Например, второй по величине источник ПИИ в Россию Кипр является главным центром офшорного банкинга для российских хозяйствующих субъектов [2]. Таким образом, некоторые капиталы, покинувшие ранее Россию, возвращаются в форме ПИИ и обозначаются как иностранные.

Такой фактор, как воздействие укрепления рубля на экономический рост, заставил вновь обратить на себя внимание после кризиса 1998 г. Он способствует краткосрочной динамике роста экономики. Принято считать, что укрепление рубля негативно сказывается на международной конкурентоспособности экономики, увеличивая производственные издержки в валютном выражении. Девальвация, произошедшая в августе 1998 г., способствовала начавшемуся росту экономики, что подтверждает правильность вышеприведенного высказывания. Однако, если учесть, что Россия относится к странам с средним уровнем развития, то девальвация должна была негативно сказаться на экономическом росте, во всяком случае в первый или второй год. Это обусловлено прежде всего сжатием внутреннего спроса и потерями государства и частного сектора, связанными с повышением реальной стоимости номинированных обязательств в иностранной валюте.

Укрепление рубля при фиксированных размерах внутреннего спроса по-разному сказывается на внутреннем и внешнем рынках. На внутреннем рынке укрепление рубля обостряет конкуренцию между отечественными и иностранными товарами, которая стимулирует внутренний спрос, развитие и модернизацию производства, а также способствует снижению реальных процентных ставок, а они в свою



очередь стимулируют инвестиционный спрос. Однако, на российской рынке после девальвации рубля рост товаров отечественного производства не наблюдался, а сократившийся импорт временно образовал пустоту на рынке, которую по истечении времени сам и заполнил [1]. На внешнем рынке укрепление рубля не оказывает негативного воздействия на объем сырьевого экспорта (что касается несырьевого, то это требует отдельного изучения).

Очевидно, что на экономический рост, начавшийся в России после 1998 г. оказали влияние другие факторы, такие как: увеличение физического объема экспорта (в основном при возрастающей динамике цен сырья), уменьшение реальной оплаты труда (почти на 40% [7]), замораживание цен и тарифов на продукцию и услуги естественных монополий, ограничение расходов федерального и консолидированных бюджетов.

Снижение издержек производства на предприятиях экспортно-ориентированного сектора позволило им увеличить свои доходы и направить их во внутренние инвестиции и в расширение внутреннего спроса, оживив тем самым экономику в 2000-2001 годах.

Наращивание ранее упомянутого физического объема экспорта (около 62% [6]) и выпуск продукции потребительских отраслей поддерживали российскую экономику в 2002-2003 годах. Общий объем экспорта составил 105,2 млрд. долл. (рост на 3,5%), а импорта – около 60 млрд. долл. [6] Только начиная с 2004 г. на экономический рост стали оказывать влияние еще и другие факторы, такие как формирование инвестиционных проектов. Этому во многом способствовали макроэкономическая стабильность, устойчивость государственной финансовой системы, снижение показателей безработицы и инфляции. Во многом, благодаря росту мировых сырьевых и энергетических цен и налоговых поступлений, для российской экономики сложились благоприятные внешние условия [5]. Экономический рост совпал с мировым экономическим подъемом. В ближайшие годы темпы роста нашей экономики составят 4,5-5,7% [5]. Мировой подъем сопровождался поддержанием процентных ставок на международных финансовых рынках на низком уровне, что обеспечило относительную дешевизну и доступность заемного капитала и повысило инвестиционную привлекательность. Общий объем накопленных иностранных инвестиций к концу сентября 2005 г. составил около 96,5 млрд. долл. [5], но несмотря на благоприятные внешние условия экономический рост в 2005 г. замедлился и составил 6,4% ВВП против 7,2 % в 2004 г. [3].

В 2006 году российская экономика растет быстрее, несмотря на остановку роста цен на нефть, стагнацию нефтедобычи и нефтяного экспорта. По итогам года ожидается рост ВВП на 6,6-6,7% против 6,1% [4]. Причина состоит в мощном притоке иностранных и отечественных инвестиций в ряд промышленных отраслей конечного спроса, строительный сектор и сферу услуг. Строительный сектор – бесспорный лидер экономического роста этого года, характеризующийся взлетом цен на жилье, вызванный дефицитом предложения и реализацией отложенного спроса. Демонстрирует рост и нефтеперерабатывающая отрасль. Она увеличивает выпуск как вследствие роста экспорта нефтепродуктов (на фоне стагнации экспорта сырой нефти), так и в ответ на повышение спроса со стороны личного автомобильного транспорта, а также электроэнергетики, которая в условиях все более жестких ограничений по газу начала переориентироваться на мазутное топливо. Имеют место точечные очаги роста в потребительских отраслях, в частности в пищевой промышленности, там, где наши производители успешно конкурируют с импортной продукцией. Например, российские виноделы успешно захватывают сегмент рынка, освободившийся в результате эмбарго на ввоз грузинских и молдавских вин. Интенсивно растет сектор инвестиционного машиностроения - энергетическое и подъемно-транспортное оборудование для добычи полезных ископаемых. Насколько ус-

тойчив этот рост сейчас, сказать трудно. Прогнозы роста ВВП на будущий год находятся в пределах 6%. МЭРТ указывает среднегодовой ориентир цен на нефть сорта Urals в 61 долл. за баррель, независимые аналитики – 58 долл. за баррель.

Для российской экономики намного ценнее и эффективнее использовать факторы, обеспечивающие ей долгосрочный рост. Кроме как ПИИ, существуют и другие, которым в настоящее время уделяется недостаточное внимание. К ним относятся: государственная политика в области стимулирования малого бизнеса, способного создать новое производство и новые рабочие места, появление новых технологий, повышение привлекательности некапиталоемких отраслей, структурная политика и развитие рыночных институтов. Факторы, обеспечивающие краткосрочный рост экономики, не менее важны, но менее прогнозируемые, так как напрямую зависят от внешней конъюнктуры.

Не нужно сетовать на зависимость экономики от цен на сырье, а самим пытаться активно влиять на мировые цены и добиваться их устойчивости и справедливого уровня. В этом отношении наметился небольшой сдвиг. Задуманные и прокредитованные в условиях разогретой дорогой нефтью макроконъюнктуры инвестиционные проекты среднего бизнеса по мере своего выполнения создают новые цепочки стабильности, новые доходы и новый спрос, уже не зависящий от нефти.

Ключевым фактором современного экономического роста в развитых странах становятся инвестиции в человека. Вопрос о приоритетной роли «человеческого капитала» обсуждался политическим руководством нашей страны на протяжении последних двух лет. В конце 2005 г. В. Путин предложил Федеральному Собранию реализовать подобный подход в виде «национальных проектов». Речь идет о развитии образования, здравоохранения, жилищного строительства (внедрение ипотеки), а также решение социальных проблем села. Высокий образовательный и научно-технологический потенциал России – основа развития обрабатывающих и высоко-технологических секторов. Вышеперечисленные национальные проекты призваны сгладить влияние негативных факторов на экономический рост, таких как неблагоприятная демографическая ситуация в стране, ухудшение состояния «человеческого капитала» из-за недостаточного финансирования образования и здравоохранения, сохраняющаяся зависимость экономики от сырьевого сектора, низкая конкурентоспособность обрабатывающих отраслей промышленности, наличие инвестиционных рисков.

Повышение уровня жизни населения в России – главная цель стимулирования экономического роста, а не только подсчет макроэкономического эффекта. Будущее нашего государства зависит от того, как будет способствовать экономический рост росту благосостояния граждан.

## **ЛИТЕРАТУРА**

1. Бланк А., Гурвич Е., Улюкаев А. Обменный курс и конкурентоспособность отраслей российской экономики // Вопросы экономики. 2006. №6, с. 12.
2. Безлепкин А. Иллюзия лидерства // BusinessWeek Россия. 12 июня 2006. №22, с. 16-17.
3. Журавлев С. Парадоксы роста // Эксперт. 2006. 13 марта.
4. Ивантер А., Сиваков Д., Ступин И. Небезнадежный больной // Эксперт. 6-12 ноября 2006. №41 (535), с. 68, 65.
5. Инвестиционный климат в России // Вопросы экономики. 2006. №5, с. 48, 54.
- Куранов Г., Засов О. Факторы экономического роста: оценки и прогноз. 2003. №6, с. 4.
6. Обменный курс и экономический рост // Вопросы экономики. 2006. №6, с. 150.
7. Райзберг Б., Лозовский Л., Стародубцева Е. Современный экономический словарь. М., ИНФРА-М. 2003, с.466.



## **ИЗМЕНЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ НА ОСНОВЕ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ**

Формирование потоков международной миграции в России определялось особенностью взаимодействия внутренних и внешних детерминантов ее социально-экономического развития и выражает сложное сочетание долгосрочных, среднесрочных и краткосрочных факторов, настоящего с прошлым и будущим. В связи с этим сложившиеся в современных условиях тенденции международной миграции имеют свои глубокие исторические основания. Вместе с тем при анализе современных процессов международного миграционного обмена нашей страны с иностранными государствами важно учитывать, что они имеют двойственную природу, соединяя в себе процессы миграционного обмена: во-первых, со странами дальнего зарубежья и, во-вторых, со странами ближнего зарубежья, которые до момента распада Советского Союза являлись внутригосударственными и которые во многом определяют масштабы и характер в целом данных миграционных процессов. [6, С. 47]

В развитии международной миграции населения в России с 1990-х годов страны ближнего и дальнего зарубежья играют разную роль. С образованием новых государств на территории бывшего Советского Союза миграционный обмен России с бывшими союзными республиками превратился в международный и стал формироваться под влиянием изменившихся политико-правовых и социально-экономических условий. Иммиграционные потоки в Россию в новых условиях начали образовываться во многом за счет этнических русских стран ближнего зарубежья, а также из граждан других национальностей в связи с резким ухудшением в этих странах экономической ситуации, возрастанием социально-политической напряженности и обострением конфликтов на национальной основе при проведении на государственном уровне политики этнической нетерпимости и выталкивания из стран лиц некоренной национальности, преимущественно русских. Всего за 1992 – 2001 гг. из бывших союзных республик в Россию въехало 6,4 млн. человек, более двух третей из которых являлись этническими русскими. В начале 1990-х годов в странах ближнего зарубежья оказались примерно 38 млн. человек, имеющих исторические корни в России, из которых 25,3 – этнические русские, 12,7 млн. – представители других национальностей Российской Федерации. [4, С. 378] По оценке некоторых российских ученых, реальные намерения иммигрировать в Россию имели около 50% из них. [5, С. 84]

Формированию иммиграционных потоков в Россию, с одной стороны, способствовали такие факторы, как «прозрачность» границ со странами ближнего зарубежья, наличие огромного числа связей (родственных, профессиональных, личных, деловых), с другой стороны, эти потоки сдерживает недостаточная правовая регламентация взаимоотношений стран ближнего зарубежья с Россией и изъяны ее миграционной политики.

Значение массовой миграции населения в Россию, которая сложилась в 1990-х годах (в среднем 1 млн. человек ежегодно), невозможно недооценить – она стала существенным фактором политического, экономического и демографического развития страны. Политически важным является превращение России в иммиграционный центр, готовый принять миллионы своих соотечественников, оказавшихся в «вынужденной эмиграции». Экономическая выгода России заключается в при-

обретении дополнительной рабочей силы, преимущественно квалифицированной, зачастую получившей образование и квалификацию в прошлом именно в российских университетах и учебных заведениях, так что хотя бы частично она может компенсировать экономические потери от «утечки российских умов». Если же речь не идет о высококвалифицированных кадрах, иммигранты могут быть эффективно использованы для «людских вливаний» в обезлюдившие районы Центрального Нечерноземья, северные районы, Сибири. Демографические преимущества массовой иммиграции в Россию из стран ближнего зарубежья наиболее очевидны. В условиях демографического кризиса и высокой естественной убыли населения, которая за 1992 – 2002 гг. составила 7,7 млн. человек, миграционный приток более чем наполовину компенсировал эту убыль и фактически получил такую роль в демографическом развитии страны, какую он никогда не имел ранее. [3, С. 66]

Уровень эмиграции из России в 1990-е годы существенно возрос по сравнению с советским периодом, как под влиянием либерализации миграционного процесса, так и в связи с резким ухудшением социально-экономической ситуации в стране в условиях осуществления радикально-либеральных реформ и углубления экономического кризиса, снижения уровня жизни населения и роста безработицы. В данных условиях важным фактором, сдерживающим увеличение эмиграционных потоков, явилась проводимая развитыми странами ограничительная миграционная политика. Однако при этом некоторые государства проводили открытую иммиграционную политику в отношении этнических групп, что и определило формирование основных эмиграционных потоков из России. Так, в 1990-е годы выехало из страны 900 тыс. человек, из них в Германию – около 60%, в Израиль – 20%, США (имеющие большую еврейскую диаспору) – около 10%. [6, С. 57]

В последние годы эмиграционные потоки из России претерпевают существенные изменения; значительно меняется их этническая структура и географическая направленность. В сферу российской эмиграции все больше вовлекаются другие развитые страны (Австралия, Канада, Финляндия, Италия, Великобритания и т.д.). При этом резко возрастает доля русских эмигрантов и уменьшается среди формирующихся ранее эмигрантов доля немцев и евреев. Так, в середине 1990-х годов, немцы составляли почти половину эмигрантов из России, а евреи – более десятой их части, в начале XXI в. доля русских эмигрантов увеличилась в 1,5 раза, а доля немцев и евреев среди эмигрантов уменьшилась соответственно примерно в 1,5 раза. При этом происходило значительное повышение доли русских в эмиграционном потоке из России и в такие страны, как Германия, Израиль и США. Изменения этнической структуры эмиграции и ее географической направленности обусловлены тем, что, с одной стороны, исчерпывается ограниченный потенциал эмиграции этнических групп, для которых существует более свободный режим въезда в отдельные страны, с другой стороны, пройден тот период времени, который позволил высшим слоям общества приобрести существенный капитал. В условиях сохраняющейся в России социально-политической и экономической неопределенности многие их представители стремятся сменить место жительства, приобретая недвижимость и организуя бизнес за границей. Кроме того, временная миграция российских граждан в зарубежные страны часто используется ими для выявления возможностей смены своего места жительства.

Оттоки населения из России в зарубежные страны в современных условиях оказывают весьма негативное влияние на ее социально-экономическую динамику в краткосрочном и особенно в долгосрочном периодах. Во-первых, эмиграция почти 1 млн. человек за прошедший период существенно ухудшает сложную демографическую ситуацию, возникшую в нашей стране. Во-вторых, огромные потери появляю-

ся из-за «утечки умов» и «утечки капиталов» за границу. Так, по данным академика В. А. Садовниченко, отток дипломированных специалистов из России за последние два года составил 100 тыс. человек, что говорит о том, что проблема «утечки умов» в начале нового столетия еще более обострилась и нельзя недооценивать ее пагубные последствия для современного этапа развития страны. Утрата человеческого капитала становится реальной угрозой для существования целых отраслей фундаментальной науки и технического прогресса, а в конечном счете для национальной безопасности страны. [6, С. 57 - 60]

Не затрагивая вопрос о незаконном вывозе капитала из России можно приблизительно оценить, – поскольку статистика такого рода отсутствует, – вывоз капитала легальными эмигрантами. За последние 10 лет из России эмигрировали около 300 тыс. семей. В среднем на каждую семью пришлось по 100 тыс. долларов (накопления, деньги за квартиры, дачи, мебель и т.д.). Таким образом, по самым скромным оценкам, за эти годы было вывезено выезжающими из России на постоянное место жительства порядка 30 млрд. долларов.

При этом не принималось во внимание, что иммигранты-инвесторы, например, которые пользуются режимом наибольшего благоприятствования при въезде в большинство развитых стран, должны сделать только прямых вложений в экономику принимающей страны в размере 150 – 250 тыс. долларов (в зависимости от иммиграционного кодекса страны). [3, С. 67 - 68]

В 1990-е годы Россия становится крупным мировым центром притяжения трудовых ресурсов, которые направляются, прежде всего, из стран ближнего зарубежья. Этому способствует формирование более высокого уровня доходов по сравнению со многими соседними странами, а также складывающаяся ситуация на рынке труда, наличие значительного спроса на низкооплачиваемую рабочую силу, готовую выполнять непрестижную работу и трудиться в сложных условиях.

По официальным данным, в притоке иммигрантов в Россию из стран СНГ в годы реформ преобладали в основном жители Казахстана, Украины, Узбекистана, Киргизии, Грузии, Молдавии и Туркменистана, а из стран дальнего зарубежья – жители Китая, Турции, КНДР. В территориальном разрезе основная часть – более 1/3 иностранной рабочей силы сконцентрирована в центральном регионе, из них в Москве и Московской области – свыше – 1/4, в Ханты-Мансийском и Ямало-Ненецком автономных округа – около 1/5, в Белгородской области – более 5%, Приморском и Краснодарских краях соответственно 5 и 3,5%. Официально отраслевая структура иностранной рабочей силы в России следующая: промышленность – 22,5%, сельское хозяйство – 12,6%, строительство – 7,6%, транспорт – 6,5%, торговля и общественное питание – 14,9%. [6, С. 67]

Мощные потоки международного обмена России мигрантами с зарубежными странами, сложившиеся в конце XX – начале XXI в., по мнению многих экспертов, вызвали такие экономические и социально-политические издержки, которые существенно превысили те выгоды, которые они принесли нашей стране. Наиболее весомый вклад в формирование этих издержек внесла нелегальная иммиграция. Характер международной миграции, а также сложившаяся социально-экономическая и политико-правовая ситуация в стране таковы, что существует огромное расхождение в оценках экспертов относительно масштабов нелегальной миграции. Так, по данным Федеральной миграционной службы МВД России, Госкомстата, пограничной и налоговой служб, в стране нелегально проживает от 3 до 10 млн. граждан, прежде всего, из республик СНГ, Китая, Вьетнама, КНДР, Афганистана, африканских государств.

Усиливающееся давление нелегальной миграции, являющееся одной из ос-

новных особенностей современного международного обмена мигрантами, приводит к расширению теневых процессов в различных сферах российского общества, вызывая целый ряд весьма болезненных социально-политических и экономических последствий. После распада Советского Союза борьба с незаконной миграцией стала важнейшей задачей миграционной политики в России. Противодействие нелегальной миграции, минимизация и предупреждение ее негативных последствий требуют всестороннего и глубокого исследования этого явления, подкрепленного основательной информацией о его важнейших характеристиках и динамике. Однако, несмотря на рост масштабов нелегальной миграции и усиление обеспокоенности за ее последствия, она считается слабо изученной. Со все большей остротой встает вопрос о незаконной занятости иностранных граждан в приграничных территориях. Всесторонняя информация, необходимая для принятия решений органами государственной власти и управления, по-прежнему асимметрична потребностям в ней. [2, С. 36]

К незаконным мигрантам в России относятся лица, въехавшие на ее территорию из других стран и при этом нарушившие правила въезда, либо правила пребывания в стране; важной формой нарушения правил пребывания в России является незаконная (нелегальная) занятость.

При изучении процессов нелегальной миграции возникают существенные затруднения, поскольку нелегальные мигранты обычно стремятся избежать любых форм, связанных с учетом их пребывания, перемещением и хозяйственной деятельностью. При этом исследователи сходятся в том, что официальная статистика притока граждан в Россию лишь в незначительной степени отражает реальную картину из-за огромных масштабов нелегальной миграции, которая осуществляется в скрытой, нерегистрируемой форме. Экспертные оценки общей численности нелегальных мигрантов варьируют от 1 до 10% от общей численности населения нашей страны. Десятикратная разница в оценках свидетельствует не просто о сложности количественного определения явления, которое по своей природе носит скрытый, подпольный характер, но также о том, что у служб, призванных заниматься борьбой с незаконной миграцией отсутствует сколько-нибудь четкое представление о масштабах явления, что уже само по себе предполагает высокую вероятность неудачи этой борьбы. Представляется, что основной причиной такой неопределенности оценок является отсутствие скоординированности в работе разных ведомств, которые пользуются принципиально разными методами сбора данных, не обмениваются информацией, а иногда жертвуют точностью данных во имя ведомственных интересов. Наиболее вероятной представляется оценка общей численности нелегальных мигрантов в России в 4 – 5 млн. человек. Подавляющее большинство из них, если не по форме, то по сути, являются трудовыми мигрантами, поскольку, какова бы ни была их цель прибытия в Россию, они все в поисках средств к жизни ищут возможности трудоустройства, причем чаще всего в неформальном, теневом секторе экономики. [1, С. 237]

Значительное преобладание в трудовой миграции «нелегальной составляющей» во многом обусловливается своеобразием сложившейся модели социально-экономической трансформации, способствующей формированию в российской экономике обширного теневого сектора, в котором производится примерно четверть валового внутреннего продукта и занято 15 – 30% от общего числа работающих. Незаконные мигранты в большей степени заняты в тех отраслях национальной экономики, в которых значительна доля теневого сегмента. Так, в настоящее время около половины иностранных рабочих занято в строительстве, в торговле – шестая часть, в промышленности – десятая часть, в меньшей степени они заняты в сфере бытового обслуживания, сельского хозяйства, на транспорте, здравоохранении,



лесном хозяйстве, культуре и других отраслях. Следующим важным фактором, способствующим росту масштабов потока нелегальных мигрантов, являются сложившиеся недостатки в законодательной базе и практике, регламентирующей и контролирующей движение данного потока. Миграция, с одной стороны, зависит во многом от хозяйственного строя и особенностей его теневого сектора, а с другой стороны, она оказывает на них активное влияние.

Нелегальная миграция в Россию в современных условиях создает значительные негативные последствия. Так, весьма сложные проблемы возникают в связи с формированием «иноземных» этнических анклавов в регионах страны, не испытывающих недостатка в трудовых ресурсах. Из-за наплыва иммигрантов там усложняется ситуация на рынке труда (Краснодарский и Ставропольский края, Ростовская область, Нижнее и Среднее Поволжье). Эти расширяющиеся анклавы носят все более закрытый характер, игнорируют российские законы и обычаи коренного населения, что чаще приводит к межнациональным конфликтам.

В настоящее время нелегальная миграция является причиной оттока из России огромного по своим масштабам объема финансовых ресурсов в связи с уходом от уплаты налогов, покупкой иностранной валюты и переводом ее в зарубежные государства.

Нелегальные мигранты активно участвуют в формировании теневого и криминального бизнеса в России. В России растут претензии нелегальных мигрантов на пользование дефицитными услугами социальной инфраструктуры нашей страны (здравоохранение, образование), что усиливает негативное отношение коренного населения к приезжим и утяжеляет нагрузку на местные бюджеты. К тому же иммигранты, как правило, обладают значительно большими финансовыми средствами для гласной и негласной оплаты таких услуг, вздувая на них тарифы и отсекая возможности россиян пользоваться ими. То же относится и к потенциальным возможностям нелегальных (да и легальных) иммигрантов приобретать недвижимость, землю. [6, С. 79 - 83]

Сложившаяся в настоящее время роль бизнеса, представители которого хотят извлечь выгоду из найма нелегальных работников, не устраивает российское общество, которое видит его главную задачу в выполнении функций работодателя – создание современных рабочих мест, подготовка персонала, повышение оплаты за добросовестный труд, рост эффективности хозяйствования. Для этого необходимо разработать механизмы, позволяющие сочетать меры по ужесточению контроля за нелегальной миграцией при одновременном урегулировании процессов привлечения и использования иностранной рабочей силы на договорной основе.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Ивахнюк И. В. Международная трудовая миграция. М.: ТЕИС, 2005 г.
2. Ионцев В. А. Нелегальная миграция. М., 2002 г.
3. Ионцев В. А., Ивахнюк И. В. Международная миграция населения в России на рубеже XX – XXI веков // Международная экономика, 2005. № 2.
4. Ионцев В. А., Лебедева Н. М. и др. Эмиграция и репатриация в России. М., 2001.
5. Ушалов И. Г. Эмиграция и иммиграция: российский феномен // Международная миграция населения: Россия и современный мир. Вып. 2. М.: Диалог МГУ, 1999.
6. Метелев С. Е. Международная трудовая миграция и нелегальная миграция в России. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006.

## **ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ РЕСУРС В УСКОРЕНИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**

Информационная и техногенная революция в экономике, которая происходит, начиная со второй половины 20 века, немыслима без человеческого фактора, который, во-первых, создал ее, а, во-вторых, осуществляет и стимулирует ее протекание.

В этом свете особое значение приобретает труд, а точнее один из его вариантов, а именно - так называемая «всеобщая (общечеловеческая) производительная сила». Этот фактор производства чрезвычайно специфичен по сравнению с обычными факторами производства [1, с.47].

Под всеобщей производительной силой понимается неовещественная или, используя термин Д.Белла, «кодифицированная» форма существования общечеловеческой культуры, составной частью которой является также и научное знание. Применять ее в своей деятельности индивид может не иначе, как только трансформируя в структуру своей личности и используя, по мере ее освоения и реализации, как свои собственные способности. Поэтому применение всеобщей производительной силы выражается в обогащении, развитии индивидуальных способностей человека, а значит - в продуцировании им новых творческих способностей, которые обогащают новыми элементами саму всеобщую производительную силу и расширяют творческие возможности других субъектов ее присвоения.

Таким образом, обычные (рыночные) способы реализации собственности применительно к данному объекту неосуществимы, - его нельзя купить или продать, передать по наследству, его нельзя разделить на части (поскольку эта производительная сила существует лишь как целое) и юридически зафиксировать «долевое участие» отдельных субъектов. Это не значит, что всеобщая производительная сила существует вне рыночной среды. Так, предметом рыночного оборота является интеллектуальная собственность.

Однако, было бы ошибочно смешивать объекты интеллектуальной собственности с феноменом всеобщей производительной силы. Объекты интеллектуальной собственности существуют в виде информационных продуктов. Их можно зафиксировать и юридически обозначить как отдельные объекты собственности.

Ключевое значение для дальнейших разработок проблем информационной экономики имеет определение основных концептуальных контуров понимания новой системы собственности, связанной с понятием всеобщей производительной силы. В отличие от обычного орудия труда, представляющего собой вещь или комплекс вещей и выступающего по отношению к индивиду как нечто внешнее или даже не принадлежащее ему, всеобщая производительная сила есть система общечеловеческих способностей. Это понятие весьма близко по смыслу, но все же не совпадает с «всеобщим интеллектом», о котором говорил К. Маркс.

Стремительный характер процесса развития технологий и непредсказуемость направления такого развития уже в ближайшие годы диктует необходимость своевременно вкладывать значительные средства в подготовку кадров, в формирование «человеческого капитала», обладание значительного творческого потенциала.

Специфические черты инвестиций в человеческий капитал связаны, в частности, с тем, что, по мере его накопления, доходность этого капитала возрастает, а не снижается.

Человеческий капитал может быть передан неформально, в процессе совместной деятельности, имеющийся человеческий капитал выступает главным ресурсом

---



при его воспроизводстве в следующем поколении.

Вложения в человека в долгосрочном плане намного прибыльнее обычных капиталовложений. Обзор новых подходов в теории экономического роста показывает, что в 90-е годы появились новые теоретические модели, обосновывающие эндогенную природу технологических изменений, вызывающих экономический рост.

Особенностью этих моделей является присутствие в производственной функции новой переменной - человеческого капитала.

Так, П. Ронер, делает вывод, о прямой зависимости темпов экономического роста от величины человеческого капитала. Причем сфера НИОКР оказывает влияние на экономику не только непосредственно через исследования и разработки.

Само ее существование - необходимое условие роста, обеспечивающее накопление человеческого капитала. Поощрение к получению нового знания, ради самого нового знания, позволяет рассчитывать на практическую отдачу от науки в будущем.

Инвестиционный процесс в современной экономике, в немалой степени, сводится к инвестированию в формирование информационной компетентности и развитие креативных способностей.

Важнейшие изменения в содержании труда связаны с развитием новых технологий и профессий. Развитие информационной экономики способствует коренному изменению технологий и самого характера человеческого труда буквально во всех отраслях хозяйства.

Для современной экономики, таким образом, важно не просто количественные характеристики имеющихся трудовых ресурсов, а их качественное содержание: профессионально-квалификационный состав, доля высокообразованных, творческих людей, способных генерировать новое знание и тем самым расширять производственные возможности страны. Это означает, что в трудовых ресурсах следует выделять образовательный или интеллектуальный ресурс.

Данный вид трудовых ресурсов характеризует профессионально-образовательный вектор развития рабочей силы и функционирует в соответствии с законами информационной экономики. Таким образом, «образовательные ресурсы - совокупность знаний, умений, навыков и способностей, находящихся в непрерывном развитии, использование которых ведет к увеличению доходов индивидов, росту прибыли фирм и обеспечению экономического развития» [2, с. 90 ].

Организация и управление производством в новых условиях должны учитывать специфику объекта управления, заключающуюся в том, что знания, умения, навыки и квалификация работников, принципиально неотчуждаемы от своих носителей. Соответственно, управление должно быть основано на привязке работников, обладающих знаниями, к организации, в которой они работают. При этом могут быть использованы как материальные, так и нематериальные виды заинтересованности (например, воспитание лояльности к организации).

Все сказанное особенно актуально для высокотехнологичных производств, и, в первую очередь, для научных организаций. Такое смещение акцентов в относительной значимости используемых факторов производства в пользу работников, обладающих образованием, знаниями и навыками достаточно высокого уровня, естественно, вносит также и изменения в способы повышения эффективности производства. Если ранее основой повышения эффективности производства в большинстве случаев были технологические и организационные преобразования, то теперь наиболее важным становится уровень подготовки и квалификации работников.

Изменяющийся характер труда позволяет некоторым исследователям говорить об изменении характера соединения факторов производства: эксплуатация труда капиталом заменяется арендой интеллектуального продукта на том основа-

нии, что на рынке вместо реализации продукта «рабочая сила» начинает фигурировать аренда интеллектуального продукта, заключенного в его носителе, человеке, и неотделимая от последнего [5, с. 28].

Однако, во-первых, содержание труда само по себе еще не определяет социально-экономического положения производителя, во-вторых, любой способ производственного приложения труда является в то же время и приложением информации, и не существует какой-либо строго определенной меры, которая позволила бы точно определить степень «интеллектуальности» или «информационности» тех или иных видов труда.

В-третьих, поскольку представители «новой элиты» так или иначе включены в отношения трудового найма, они ничем принципиально не отличаются от обычных наемных работников, реализующих на рынке труда свою индивидуальную рабочую силу.

Ответ на вопрос, почему человеческие ресурсы попали в центр внимания исследователей, начиная со второй половины 20 века, можно найти в работе Мануэля Кастельса: «Каждый способ развития (общества) определяется элементом, который является фундаментальным для повышения производительности производственного процесса» [4, с.39]. Развитие производства стимулирует потребность в постоянном росте квалификации работников, вследствие чего образование обретает значение важнейшего фактора, обеспечивающего человеку социальный статус и общественное признание. Применение знания к организации труда обеспечило взрывной рост его производительности – отмечал известный американский экономист П. Дракер [3, с.27].

В настоящее время многие товары производятся с применением автоматизированных методов производства, практически не включающих затрат на рабочую силу. Поскольку стоимость квалифицированного труда растет, а цены на станки с автоматическим управлением снижаются, компании все больше склоняются к замене отдельных операций, выполняемых человеком, машинными операциями и проектируют методы производства, в которых участвуют больше машин и меньше людей.

Однако сегодняшний мир характеризуется большим числом рабочих мест и более высокой долей занятости самодеятельного населения, чем когда-либо в истории.

В основном это объясняется широким привлечением женщин к оплачиваемому труду во всех индустриально развитых экономиках, причем этот контингент рынка труда удалось в целом абсорбировать без особых проблем.

Таким образом, распространение информационных технологий, несмотря на все изменения структуры труда и ликвидации определенной доли рабочих мест, не привело и вряд ли в будущем приведет к массовой безработице, несмотря на ее рост в Европе, который, скорее, больше связан с социальными институтами, чем с новой производственной системой [3, с.331].

### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Бедин Н.В. Постиндустриальное общество: становление новой системы присвоения. Проблемы современной экономики. 2005г. №1.
2. Геворкян Е.Н., «Экономика знаний» и развитие образовательных ресурсов. Саратов, 2002г.
3. Дракер П. Новая постиндустриальная волна на Западе, Антология, под редакцией В.Л. Иноземцева, М.:Academia, 1999г.
4. Кастельс М., Информационная эпоха: экономика, общество и культура: перевод с английского, под ред. О.И.Шкаратана, М.:ГУ ВШЭ, 2000г.
5. Неверов А.Н., Развитие теории постиндустриальной экономики на современном этапе. Диссертация на соискание ученой степени к.э.н., Саратов, 2005г.

## **ПРИНЦИПЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА**

Происходящий в современном обществе процесс информатизации создаёт совершенно новую ситуацию в сфере производства. В мире наблюдаются прогрессивные сдвиги в распределении труда между производственной и непроизводственной сферами, а также внутри них. В данной статье предлагается формулировка и классификация принципов анализа постиндустриального общества.

В современном обществе наблюдается процесс перехода от индустриальной стадии развития хозяйства к постиндустриальной (информационной). Именно здесь нематериальное производство в ряде развитых стран стало преобладать в совокупном продукте общества. А так как все экономические категории и показатели выросли именно из исследований материального производства, то в экономической теории и практике возникли сложности с описанием и измерением процессов, протекающих в нематериальном производстве.

Нематериальное производство – категория, применяемая в экономической науке к совокупности отраслей народного хозяйства, необходимых для повышения экономической эффективности в современных условиях, но напрямую не связанных с производством товаров-вещей, с которым обычно ассоциируется создание общественной стоимости. Определение это достаточно расплывчато. Известно, что в отраслях материального производства по мере развертывания научно-технической революции всё больше применяется труд, который не связан напрямую с созданием вещественных носителей стоимости. Это труд высших менеджеров и квалифицированных инженеров, руководителей среднего звена и т.п. Нематериальное производство, в свою очередь, активно использует и нередко создаёт материальные объекты – носители знаний и информации, вещные атрибуты культуры. Но всё же металлургия и сфера образования различны. Производственные процессы в них кардинально отличаются друг от друга.

Если в XIX веке и первой трети XX материальное производство полностью доминировало в экономике, то уже к середине прошлого века духовное производство стало догонять, а затем в ряде развитых стран и преобладать в совокупном продукте общества. А так как все экономические категории и показатели выросли именно из исследований материального производства, то в экономической теории и практике возникли сложности с описанием и измерением процессов, протекающих в непроизводственной сфере – этой новой части хозяйства. Новой она называется с достаточной степенью условности, поскольку создание услуг и других невещных элементов экономики было известно давно, но массовый масштаб эта деятельность приняла только несколько десятилетий назад и только в некоторых развитых странах.

В постиндустриальном обществе, идущем на смену индустриальному, неоспоримой ценностью становятся научные и технические знания, включающие в себя достаточно сложные компоненты. Процесс овладения и использования этой новой для производства ценности невозможен без живого, творчески мыслящего человека, который становится самым дорогим «капиталом» общества. Действительное богатство современных экономически лидирующих стран – это впитывающие в себя мировые достижения науки и культуры индивидуальности в любой сфере произ-

водства, составляющие интеллект и духовный потенциал общества. Следуя выводам ученых, главным цехом массового индивидуализированного труда является нематериальное производство. Именно здесь сосредоточенно всего занятого городского населения развитых стран (в то время как в прежнем городе эта цифра не достигала и до 25%) и до 2/3 специалистов. [2]

Исследования российских и зарубежных учёных базируются на методологических принципах постиндустриального хозяйства, которые начинают формироваться в середине XX века. В соответствии с этими принципами одним из первых признаков данного типа хозяйства принято считать сосредоточение основной части занятых в сфере создания услуг и информации.

Повсеместно в последней трети XX века отмечено преобладание рабочей силы в сфере услуг, а не в сфере материального производства. Так, количество служащих в совокупном работнике к началу 90-х годов в США составляло 77,1%, в Канаде 71,1%, в Германии 61,5%. [5] В России доля занятости в сфере услуг возросла с 44,4% в начале 1990-х гг. до 58,7% в 2003 г. [3] В товарах-услугах все чаще осуществляется непосредственный, прямой обмен деятельностью между людьми, что подрывает один из основных постулатов товарного хозяйства. Пока услуги имеют форму товара, но их преобладание в совокупном продукте уже ставит перед наукой и практикой задачи поиска новых внетоварных, внестоимостных соизмерителей.

Вторым методологическим принципом можно назвать необходимость анализа изменений в самом материальном производстве, что служит основой появления, а затем и преобладания продукции отраслей нематериальной сферы в конце XX века в ВВП развитых странах.

Основными направлениями считаются следующие:

- миниатюризация средств и результатов производства;
- переход от производства «экономии на масштабе», то есть стандартизированных благ на крупных предприятиях, к персонифицированным, диверсифицированным товарам;
- преобладание информационных технологий и телекоммуникаций в инфраструктуре экономики.

Всё это вместе взятое порождает так называемый эффект дематериализации производства, хотя он протекает весьма противоречиво. В производстве самих материалов акцент делается на синтетические составляющие и на внедрение биотехнологий. Последнее позволит в ближайшем будущем получать энергию (а энергетические ресурсы и в XXI веке будут ключевыми) принципиально новым путем – биологическим, в отличие от традиционного химического, что позволит значительно снизить техногенную нагрузку на окружающую среду и одновременно увеличить производство энергии. Сегодня уже не отмечается прямая корреляция между ростом ВВП и других макроэкономических показателей и потреблением энергии, и основных конструкционных материалов. Развитие вроде бы нематериальной сферы услуг во многих случаях требует увеличения вещных элементов богатства. Так, международный туризм, вышедший на одно из первых мест по совокупному производству стоимости в мировом хозяйстве, предъявляет странам требования такого уровня сервиса, который принят в западноевропейской цивилизации. А это достигается не только увеличением занятых в сфере услуг, но и увеличением материального компонента (гостиницы, рестораны, бытовая техника для, например, ежедневной смены постельного белья и ежедневных уборок номеров и т.д.).

Отмечаются и другие парадоксальные факты. Например, развитие информационных технологий не только не уменьшило потребность в бумаге (а это очень трудо- и энергоемкое производство, значительно загрязняющее внешнюю среду), но,



напротив, увеличило эту потребность. Можно вспомнить аналогичные парадоксы начала индустриальной эры, когда введение машин не уменьшило, а увеличило рабочий день трудящихся до 14-16 часов в сутки. То есть мы должны констатировать, что процесс дематериализации идет весьма противоречиво.

Следующий принцип связан с рассмотрением процессов создания нематериальных ценностей, которые отличаются от производства вещей. В настоящее время создание таких ценностей не может осуществляться в иной форме, нежели товарная. В этой связи интересен анализ духовного производства, как превращённой формы культуры, проводимый в работах А.Бузгалина. В мире товарных отношений фетишизм денег и фетишизм вещей знаменуют господство системы отношений, в которой именно вещи (такие как товары и деньги) вытесняют человеческие отношения и ценности, замещают их, создают объективную видимость того, что именно товар и деньги есть общественное богатство и ценность.

Как в добуржуазных обществах, так и в странах «рыночной демократии», эта объективная видимость на самом деле является не случайной, она действительна. Это ситуация, при которой кажется то, что есть на самом деле. Кажется потому, что эти формы превратны; потому, что за ними скрыты действительные сущностные процессы создания людьми своих общественных отношений, производства материальных продуктов. Однако нам кажется то, что есть на самом деле, прежде всего, потому, что по-другому в условиях «царства экономической необходимости и мира отчуждения» люди не могут вступать в отношения друг с другом. Более того, всякая превратная форма продуцирует мнимое содержание, принципиально отличное от действительного. [1]

Все эти сложные теоретические изыскания на самом деле имеют весьма практическую направленность. Изучение реальных тенденций развития современной экономики, особенно учитывая процесс её глобализации, дает возможность избежать негативных моментов перехода к постиндустриальной стадии, усилив и расширив позитивный потенциал последней. Несмотря на то, что становление этого нового для человечества способа хозяйствования пока проявляется лишь как появление некоторых его элементов и притом в наиболее развитых странах, возможности ускоренного движения человечества к обществу «знаний» вполне реальна.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Бузгалин А. По ту сторону «царства необходимости» (эскизы к концепции). - М.: Экономическая демократия, 1998. – 191с.
2. Васильчук Ю.А. Постиндустриальная экономика и развитие человека // Мировая экономика и международные отношения. – 1997. – № 9. – С.79-95.
3. Прокофьева Т.Ю. Социальные рыночные услуги в России: тенденции развития // Финансы и кредит. – 2005. - №22. – с. 68 – 73.
4. Социум XXI века: рынок, фирма, человек в информационном обществе. – М.: ТЕИС, 1998. – 220с.
5. Толокина Е.Л. Новые стимулы к труду. Как их реализовать? // На пути к экономической демократии. Книга 2. М., 2004. – 189с.



## **ДОЛГОСРОЧНОЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ**

Теория долгосрочного равновесия представляет собой дальнейшее развитие теории макроэкономического равновесия. Если экономическая система стремится к некоему устойчивому состоянию, которое характеризуется определенной согласованностью ее основных пропорций, то и в долгосрочном плане ее пропорции должны быть согласованы. Поэтому теория макроэкономического равновесия неизбежно должна была найти применение в анализе долгосрочных состояний экономики.

В долгосрочном плане в центре внимания оказываются устойчивые тенденции изменения экзогенных факторов и реакция экономической системы на эти изменения. Как правило, экзогенные факторы, включаемые в анализ долгосрочного равновесия, имеют непосредственное отношение к производственным возможностям экономики. Это отличие долгосрочного анализа приводит к важным изменениям в теории равновесия. В долгосрочном плане равновесие не может рассматриваться как состояние, характеризующееся стабильными значениями эндогенных величин. Эти величины должны изменяться. Это означает, что результатом адаптации экономической системы к изменению экзогенных факторов должен быть устойчивый рост ее эндогенных параметров, отражающих повышение экономической активности (объем производства, занятость, потребительские расходы, инвестиции и т. п.). Следовательно, понятие долгосрочного равновесия является синонимом понятия сбалансированного роста, которое занимает центральное место в современной теории экономического роста.

Кроме того, следует учесть, что в теории краткосрочного равновесия в качестве экзогенных факторов фигурировали главным образом параметры, находящиеся под государственным контролем (денежная масса, государственные расходы, уровень налогообложения и т. п.) и изменяющиеся в ограниченных пределах. Разумеется, присутствовали и неконтролируемые или слабо контролируемые экзогенные факторы, такие как, например, предложение труда. Однако, эти факторы также рассматривались как стабильные или изменяющиеся незначительно. В анализе краткосрочного равновесия это допущение вполне приемлемо, поскольку, эти факторы не могут существенно меняться в короткие промежутки времени. В долгосрочном плане наибольшую важность приобретают факторы, определяющие производственные возможности экономики, которые либо полностью неконтролируемы, либо слабо контролируемы обществом.

При построении моделей долгосрочного равновесия, экономистам обычно приходится исходить из предположения, что экзогенные факторы изменяются устойчивым темпом, поскольку только в этом случае можно сформулировать условия устойчивой положительной динамики эндогенных параметров системы, характеризующих уровень экономической активности. Такое предположение является произвольным. Однако предположение, что экономическая система способна поддерживать устойчивый сбалансированный рост при шоковых изменениях экзогенных факторов еще более произвольно. Поэтому в теории долгосрочного макроэкономического равновесия приходится ограничиваться анализом стабильных изменений экзогенных факторов.

Теория долгосрочного равновесия зародилась еще в рамках классической политической экономии. Приоритет в этой области принадлежит таким выдающимся экономистам как Д. Рикардо, Д.С. Милль и К. Маркс. Каждый из них, в своих тео-

ретических построениях, стремился определить долгосрочные перспективы развития капитализма. Все они, в соответствии с классической традицией, видели главный стимул капиталистического развития в погоне за прибылью. Это представление неразрывно связывает норму накопления и темп экономического роста с уровнем средней нормы прибыли. Поэтому стабильность средней нормы прибыли рассматривалась как условие долгосрочного равновесия капиталистической системы.

Д. Рикардо, Д.С. Милль и К. Маркс придерживались пессимистического взгляда на будущее капитализма. Они доказывали, что средняя норма прибыли имеет тенденцию понижаться, следовательно, капиталистическое развитие имеет свой предел. При этом каждый из них выдвинул свою систему доказательств этого тезиса. Д. Рикардо видел причину долгосрочного падения нормы прибыли в убывании плодородия земли. Следовательно, в рамках его модели долгосрочное равновесие было достижимо за счет усовершенствования техники земледелия, уравнивающего убывание естественного плодородия [1]. По мнению Д.С. Милля падение нормы прибыли обусловлено чрезмерной склонностью населения к сбережению вызывающей ускоренное накопление капитала. Долгосрочное равновесие в этом случае может поддерживаться за счет технического прогресса, который блокирует снижение эффективности использования капитала и поддерживает уровень нормы прибыли [2]. К. Маркс считал причиной падения нормы прибыли рост органического капитала и в его модели долгосрочное равновесие могло поддерживаться за счет удешевления переменного или постоянного капитала в результате усовершенствования технологии и роста производительности труда [3].

Дальнейшее развитие теории долгосрочного равновесия происходило в рамках неоклассического и кейнсианского направлений экономической науки. Именно в рамках этих направлений экономической мысли сформировались модели экономического роста, которые представляют собой модели долгосрочного макроэкономического равновесия. Неоклассические модели, основанные на представлении о фундаментальной равновесности и устойчивости рыночной системы, определяют долгосрочное равновесие как оптимальное состояние, максимизирующее потребление в долгосрочной перспективе [4]. Наиболее ярким примером такого подхода является модель Р. Солоу. Эта модель, основанная на теории предельной производительности, позволяет определить оптимальную норму сбережения, позволяющую обществу получить максимум потребления в долгосрочной перспективе. При этом система представляется равновесной как в долгосрочном, так и в краткосрочном варианте, а оптимизация заключается в выборе наилучшего варианта из целого набора вариантов сбалансированного роста [5].

Кейнсианские модели исходят из фундаментальной неустойчивости экономики, основанной на рыночных механизмах регулирования. Поэтому в кейнсианских моделях экономического роста долгосрочное равновесие экономической системы определяется как состояние, обеспечивающее устойчивый рост на протяжении неопределенно долгого периода времени.

Наиболее ярким примером кейнсианского подхода к проблеме долгосрочного равновесия и экономического роста является модель Р. Харрода и Е. Домара. В этой модели существует единственная траектория сбалансированного роста, обеспечивающая согласованность предпринимательских ожиданий и производственных возможностей экономической системы. Отклонение от этой равновесной траектории влечет за собой снижение темпов роста, неполное использование производственных возможностей и в конечном итоге депрессивный характер экономического развития [6].

Неоклассические и кейнсианские концепции долгосрочного равновесия и эко-

номического роста представляются далекими от реальности. Неоклассические концепции внушают чрезмерный оптимизм по поводу устойчивости рыночной системы в долгосрочном плане. Кейнсианские концепции, напротив, представляют рыночную экономику чрезмерно неустойчивой, фактически, балансирующей на грани спада. Обе эти интерпретации представляются сомнительными, поскольку в реальности рыночная система демонстрирует довольно высокую степень устойчивости, однако, эта устойчивость не является абсолютной.

Противоречия неоклассических и кейнсианских моделей вызвали к жизни целый ряд новых моделей, которые получили в экономической науке название «посткейнсианских». Наиболее популярной из этих моделей является модель Н. Калдора. Эта модель предполагает существование определенного множества траекторий равновесного роста, которые различаются между собой уровнем реальной заработной платы и использования производственных мощностей. Поэтому в данной модели возникает вопрос об оптимизации, то есть об определении наилучшей траектории равновесного роста и о выборе параметра, который должен достигать максимума при реализации оптимального варианта. В модели Н. Калдора таких параметров четыре: объем потребления, степень использования производственных мощностей, уровень реальной заработной платы и норма прибыли, которая связана с темпом роста производства. Причем цель максимизации одного из этих параметров может совпадать или противоречить целям максимизации остальных.

С этой точки зрения можно выделить четыре типа экономического роста. Первый тип характеризуется положительной зависимостью между всеми четырьмя параметрами. Этот вариант наиболее предпочтителен, поскольку допускает одновременную максимизацию всех параметров. Второй тип также характеризуется положительной зависимостью между равновесными значениями реальной заработной платы и степенью использования производственных мощностей и отрицательной зависимостью нормы прибыли от реальной заработной платы и степени использования мощностей. В этом случае максимизировать потребление, реальную заработную плату и степень использования ресурсов можно только за счет минимизации нормы прибыли и темпа роста. Третий тип характеризуется отрицательной зависимостью между равновесными значениями степени использования мощностей и уровня реальной заработной платы и положительной зависимостью объема потребления от уровня реальной заработной платы. В этом случае максимизация потребления и уровня реальной заработной платы противоречит максимизации нормы прибыли, темпа роста и степени использования мощностей. Четвертый тип также характеризуется отрицательной зависимостью между равновесными значениями степени использования мощностей и реальной заработной платы и отрицательной зависимостью объема потребления от реальной заработной платы. В этом случае максимизация реальной заработной платы противоречит не только максимизации нормы прибыли, темпа роста и степени использования мощностей, но и максимизации потребления [7]. Расхождение целей максимизации усиливает социальную конфликтность экономического роста.

«Посткейнсианские» модели экономического роста являются высшим достижением современной теории долгосрочного макроэкономического равновесия и могут рассматриваться как основа для ее дальнейшего развития.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Сочинения. Т. 1.- М., 1955.
2. Милль Д.С. Принципы политической экономии. Т. 3.-М.,1980.
3. Маркс К. Капитал. Т. 3. Ч. 1. //Маркс К. Энгельс. Ф. Соч. Т. 25. Ч.1.— М.:

ГИПЛ, 1961.

4. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело ЛТД., 1994.

5. Солоу Р. Теория роста. /Панорама экономической мысли конца XX века. Т. 1. СПб. «Экономическая школа». 2001.

6. Харрод Р. К теории экономической динамики. //Классики кейнсианства. Т. 1.- М., 1997.

7. Курц Х. Д. Технические изменения, рост и распределение: стабильный подход к нестабильному росту./Капитал, распределение, эффективный спрос. – М., 1998.

8. Столерю Л. Равновесие и экономический рост (принципы макроэкономического анализа).- М., 1974.

## **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ КОНЦЕПЦИИ ЦИКЛИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**

Концепции экономической трансформации, которая происходит в постсоциалистических странах, составляет одно из новых направлений научных исследований, активно разрабатываемых в последние годы в отечественной и зарубежной литературе. Невыявленность исходных посылок и условий - характерная черта современных дискуссий в этой области. Наша позиция в данном вопросе состоит в том, что объективные условия экономической трансформации российской экономики следует искать в закономерностях долгосрочного развития мировой экономики, а именно, в концепции «длинных волн» признанной мировой наукой и получившей эмпирическое подтверждение в многочисленных исследованиях, большая часть которых принадлежит зарубежным ученым. В отечественной экономической науке концепции «длинных волн», принадлежащей выдающемуся русскому ученому Н.Д.Кондратьеву, уделяется значительно меньше внимания, хотя имеются работы, которые вносят свой вклад в развитие теории «длинных волн».[4,5,6,7,8,9,10,12,13,14]

Для рассмотрения поставленной проблемы следует коротко изложить концепцию Н.Д.Кондратьева. Согласно этой концепции, изменения в экономике есть цикл, вписывающийся в определенные, исторически хронологические рамки, или иначе, история и историческое время являются неотъемлемыми составляющими экономической плановости. Н.Д.Кондратьев выявил закономерности, которые имеют непосредственное отношение к созданию теоретической модели большого цикла и представляют важный вклад в теорию социальных изменений. Н.Д.Кондратьев дал развернутое эмпирическое обоснование гипотезы о существовании больших циклов хозяйственной конъюнктуры в целом. Он предложил периодизацию больших циклов с конца XVIII в., выделил ряд характерных явлений, так называемых эмпирических правильностей, указывающих на включенность больших циклов в процесс социально-экономического развития, наконец, предложил объяснение механизма большого цикла.

Для эмпирического доказательства существования больших циклов Кондратьев исследовал движение индексов товарных цен, курсов некоторых ценных бумаг, депозитов, заработной платы в ряде отраслей, внешнеторговых оборотов, добычи и потребления угля и производства чугуна и свинца. Он использовал данные по Англии, Франции, Германии, США. Максимально длинный эмпирический ряд индексов товарных цен в Англии, выраженных в золоте, охватывал период с 1780 по 1925 гг. Для выявления долгосрочных колебаний Кондратьев прибегал к анализу не первичных, а полученных в результате несложных преобразований эмпирических рядов. Процедура преобразования предусматривала отнесение абсолютных данных к численности населения, очищение данных от тренда (использовались кривые первого или второго порядка) и выравнивание остатков по методу 9-летней скользящей средней (с целью устранить влияние небольших циклов). Полученные в результате подобной процедуры ряды обнаруживали явно выраженный циклический рисунок с периодичностью в 50-60 лет. В итоге Кондратьев выделил следующие циклы в динамике мировой экономики:



**Таблица 1**

№ цикла	Повышательная волна	Понижательная волна
1	Конец 80-х - начало 90-х годов XVIII в.-1810-1817 гг.	1810-1817 гг.-1844-1851 гг.
2	1844-1855 гг.-1870-1875 гг.	1870-1875 гг.-1890-1896 гг.
3	1891-1896 гг.-1914-1920 гг.	1914-1920 гг.-

Начало большого подъема Кондратьев связывал с массовым внедрением в производство новых технологий, с вовлечением новых стран в мировое хозяйство, с изменениями объемов добычи золота. При этом общая картина подъема описывалась следующим образом: внедрение технических нововведений идет параллельно с расширением инвестиционного процесса, который в свою очередь стимулирует производство и спрос, способствующие росту цен. В этот период безработица уменьшается, заработная плата и производительность труда растут. Эти процессы затрагивают всю экономику, изменяют стиль жизни людей. В начальный период дополнительные импульсы экономическому росту могут дать локальные войны. По мере развития циклического подъема войны становятся все более разрушительными. Многие крупные социальные потрясения приходится на конец «большого» подъема, а также на нижнюю точку цикла.

Свидетельством того, что экономика приближается к верхней точке большого цикла, являются начинающиеся на фоне изобилия недостаток отдельных товаров, сдвиги в структуре распределения доходов, рост издержек производства, замедление роста прибылей и т. д. Возникает ситуация, известная теперь как стагфляция.

Существуют различные объяснения причин исчерпания энергии подъема. Одни видят их в заметном увеличении нормы потребления, другие - в изменении покупательной способности денег, третьи связывают достижение «пика» с жизненным циклом продуктов и отраслей, создание которых явилось следствием крупных нововведений прошлых лет.

За каждым «большим» подъемом следует довольно короткий период, когда экономика как бы готовится к предстоящему длительному спаду, но в то же время сохраняется видимость процветания: люди по-прежнему полны надежд, легко берут в долг. Поскольку реальная ситуация уже не та, происходит накопление задолженности, которое в любой момент грозит крахом. Это с неизбежностью и происходит, причем импульс может исходить от незначительного события. Накопившиеся ранее противоречия выходят наружу: обнаруживается избыток производственных мощностей, происходят массовые ликвидации предприятий, растет безработица, цены падают. Кондратьев особенно подчеркивал депрессивное состояние сельского хозяйства как одно из главных препятствий длительного спада.[16]

Подъем первого большого цикла Кондратьев связывал с промышленной революцией в Англии, второго - с развитием железнодорожного транспорта, третьего - с внедрением электроэнергии, телефона и радио, четвертого - с автомобилестроением. Пятый цикл современные исследователи связывают с развитием электроники, генной инженерии, микропроцессоров.

Сопоставление динамики названных показателей с большим массивом исторических фактов позволило Кондратьеву сделать заключение о существовании следующих закономерностей:

в течение двух десятилетий перед началом повышательной волны наблюдается оживление в сфере технических изобретений, которые в массовом порядке внедряются в производство в начале повышательной фазы; тогда же происходит расширение сферы мировых связей и изменения в добыче золота и денежном обращении;

повышательные фазы больших циклов отмечены значительными социальными потрясениями в жизни общества (войны, революции и т.д.);

понижательная фаза сопряжена с длительной депрессией в сельском хозяйстве;

большие циклы оказывают влияние на средние циклы: в понижательной фазе последние характеризуются большей длительностью и глубиной падения, краткостью и слабостью подъема, напротив, в повышательной фазе большого цикла подъемы средних циклов более значительны и продолжительны, а спады -короткие и неглубокие.

Все это привело Кондратьева к убеждению о большой вероятности существования циклов конъюнктуры периодичностью 50-60 лет.

Однако и среди экономистов, которые признают цикличность, нет никакого единства относительно природы этого явления. В самом общем смысле можно выделить три подхода к объяснению цикличности: экзогенный, эндогенный и эклектический. Сторонники экзогенного подхода связывают природу цикла с исключительно внешними причинами, приверженцы эндогенного подхода ищут внутренние закономерности явления. Эклектики пытаются найти и объединить рациональные начала двух первых течений.[17, С. 338]

Для примера можно привести теорию внешних факторов, вызывающих циклическое развитие.

Основателем этого направления принято считать английского экономиста У.С. Джевонса (1835-1882 гг.), который связал экономический цикл с 11-летним циклом солнечной активности. В 70-е годы XIX в. Джевонс опубликовал ряд работ, в которых исследовал влияние солнечных пятен на урожайность, цены на зерно и торговый цикл. Однако Джевонс связывал цикличность солнечной активности преимущественно с сельским хозяйством и торговлей. Последователи У.С.Джевонса распространили влияние солнечного цикла на всю экономику.

В 1987 г. молодой японский экономист Симанака Юдзи исследовал циклическое развитие Японии с 1885 по 1984 г. Он пришел к мнению, что за это время произошло девять 11-летних солнечных циклов. Цикл Кондратьева равен пяти солнечным циклам (55 лет).

В концепции «длинных волн» для нас интересен тот факт, что в ней реальные - закономерности долгосрочного развития экономики описываются в реальном масштабе исторического времени: изменения в экономике, согласно Н.Д.Кондратьеву, есть цикл, вписывающийся в определенные, исторически хронологические рамки. Другими словами, история или историческое время являются неотъемлемыми составляющими экономической закономерности.

Советские экономисты длительное время признавали лишь теорию промышленного цикла К.Маркса, распространяя ее только на капиталистическую формацию. Социализм развивается только по восходящей прямой в соответствии с законом планомерно-пропорционального развития. К теории длинных волн отечественные ученые обратились в конце 80-х годов и пытались объяснить зависимость успехов и провалов реформ повышательной и понижательной волнами, а также закономерностями долгосрочного развития мировой экономики.[2,3,8,15]

В современных интерпретациях концепции «длинных волн» повышенное внимание уделяется закономерностям их распространения в мировом хозяйстве и проблемам вовлечения новых стран в циклические экономические процессы. Для нас особый интерес представляет проблема распространения закономерностей долгосрочного развития экономики на Россию. Н.Д.Кондратьев из исследования длинных волн исключил Россию, что сказалось на отечественной экономической науке. Сов-

ременные исследователи проблемы выдвинули две гипотезы: по одной из них, экономика России подключилась к циклическим колебаниям в 1890-1905 гг., то есть в период бурного развития капитализма в России. Другой подход исходит из того, что циклические колебания были свойственны России и в докапиталистической фазе развития ее экономики. Второй подход представляет особый интерес, так как он увязывает «длинные волны» с проведением реформ в России и основывается на гипотезе волнообразно-циклического экономического реформирования в нашей стране.[11, С. 72] Согласно этой гипотезе фаза экономических реформ в России всегда приходится на повышательную фазу большого цикла, в то же время фаза контрреформ совпадает с понижательной фазой. Поясним это положение на основе сделанного исследования поставленной проблемы, исходя из анализа экономической истории России.

Повышательной волне кондратьевских циклов соответствуют эпохи кризиса старых государственно-монополистических структур, либерализации российского общества, эпохи подготовки и осуществления либеральных реформ, ослабляющих гнет государственного «попечительства», высвобождения и развития элементов частного предпринимательства и рыночного хозяйства.

Понижательной волне соответствуют «революции сверху» — контрреформы, последовательно упраздняющие плоды предшествующей либерализации на основе нового закрепощения общества в рамках государственно-монополистических структур, стремящихся осуществить очередную форсированную военно-индустриальную модернизацию. При этом, если реформы начинаются всякий раз с заметным опозданием, относительно начала повышательной волны, то контрреформы выступают вскоре после начала понижательной волны и в несколько последовательных этапов покрывают весь соответствующий период. Эти процессы преобразования российского государственного аппарата и хозяйственного механизма не случайны и весьма чувствительны к воздействию со стороны мирового рынка и синхронизируются с процессами его эволюции. Иначе говоря, Россия решает свои задачи, но эти задачи неразрывно связаны со стихией мирового рынка.

Российские историки В.Пантин и В.Лапкин проиллюстрировали циклы мировой конъюнктуры примерами из российской истории,[10] которые подтвердили, во-первых, закономерность повышательных и понижательных волн, которые сопровождаются реформами и контрреформами; во-вторых, взаимное воздействие экономических процессов, происходящих в России и в мире, на мировом рынке. Исследователи выделили пять циклов, в настоящее время наступил шестой, последствия которого страна испытывает на себе уже десятилетие.

Наиболее показательными являются несколько больших циклов. Так, второй цикл: повышательная волна приходится на период 1844-1855 - начало 1870-х гг.; понижательная - начало 1870 - период 1891 - 1896 гг.

Повышательная волна привела к либеральным реформам («Великие реформы» Александра II: 1861 - Манифест об отмене крепостного права; 1863 - отмена телесных наказаний; 1864 - Земская и Судебная реформы; 1870 - Городская реформа; 1874-Военная реформа.).

Понижательная волна сопровождалась контрреформами Александра III.

В третьем большом цикле (середина 1890 гг. до первой мировой войны и 1920-х годов) - повышательной волне соответствуют реформы Столыпина, а понижательной волне - с начала 1920-х до середины 1940 гг., включая весь период «Великой депрессии» и наш отечественный «великий перелом» и утверждение сталинской командно-административной системы.

Повышательная волна третьего цикла характеризовалась либеральными реформами Витте - Столыпина: Манифест Николая II о политических свободах; по-

пыткой Столыпина провести реформу местного самоуправления, урезавшую особые права дворянства. Понижательная волна (1914- 1921 - 1990 гг.) включала контрреформы, к ним авторы отнесли:

- «Военный коммунизм» и «великий перелом» 1917-1918 гг.; ликвидацию рынка и замену его госмонополией; 1918-1921 гг. - продразверстка; 1922-1923 гг. - запрещение оппозиционной политической деятельности; 1927-1929 гг. - начало форсированной индустриализации; 1929-1933 гг. форсированная насильственная коллективизация; 1937-1939 гг. — массовые репрессии; 1939-1948 гг. - всеобщая милитаризация и карательное законодательство. Либеральные реформы в России и в Советском Союзе ослабляли государственное закрепощение и высвобождали элементы рыночных отношений. Контрреформы усиливали государственное закрепощение, форсировали рост военно-индустриального комплекса.

Не меньший интерес для наших дальнейших выводов представляет и следующий, IV цикл, приходящийся на период от середины 1940-х гг. до начала 1980 гг. В этом цикле на повышательную волну (40-е - начало 70-х гг.) попадают «оттепель» и реформы Хрущева-Косыгина: 1957-1959 гг. - реформа управления - совнархозы; 1965 - экономическая реформа в промышленности и сельском хозяйстве. На понижательную волну (начала 70-х гг.) приходится - «застой» и «расцвет» «развитого» социализма: 1969 г.-1971 гг. - прекращение экономической реформы и экономических экспериментов, победа «линии Суслова» в идеологии; 1977 г. - разворачивание ракет «СС-20», новый виток перевооружения; 1980 г. - начало войны в Афганистане.

В V цикле повышательная волна наступила после кризиса 80-82 гг. и вхождения страны в эпоху перестройки, которая прошла через несколько этапов (указаны выше), и вступила в полосу радикальных процессов, разрушения старой командно-плановой системы и насаждения рыночных отношений. По нашему предположению, этот период может продлиться до 2010-2015 гг., который может сопровождаться периодами контрреформ.

Особенностями последнего, V этапа цикла мировой конъюнктуры, являются изменения на мировом рынке, попытки вхождения в мировое сообщество и в мировой рынок России и других постсоциалистических государств.

В.Рязанов в своем исследовании «длинных волн» выдвинул предположение о том, что все пять волн экономических реформ не изолированы друг от друга, а выступают звеньями единого процесса формирования рыночной системы хозяйствования, лежащего в основе экономической модернизации страны, поэтому становится более понятным присутствие в них общих черт. Всему рассматриваемому периоду, как целому, свойственна преемственность не только самого рыночного курса реформ, но и конкретных преобразований. Так, план реформ Сперанского (первая волна) во многом реализовался в реформах 60-70-х годов XIX в. Последние, в свою очередь, в реформе Сокольникова в период НЭПа и т.п.[14, С. 71] Исходя из этого, В.Рязанов считает неправомерным разрывать экономическую историю нашей страны на периоды «до» и «после» революции, какими бы мотивами при этом ни руководствовались исследователи. Оставаясь на позициях объективного научного анализа, следует признать наличие множества серьезных аргументов, указывающих на то, что послереволюционный период - вполне закономерный результат всей предшествующей эпохи, к тому же наследующий борьбу разных тенденций в общественно-экономическом развитии, которые имеют глубокие исторические корни. Вполне допустимо и заслуживает всесторонней проверки предположение о действии в хозяйственной сфере общего (единого) процесса модернизации, своего рода гиперцикла, который продолжается почти два века.

Предлагаемый подход содержит в себе также дополнительный познавательный



потенциал - постановка вопроса о гиперцикле в хозяйственном развитии России существенно расширяет, а в чем-то корректирует господствовавший до недавнего времени формационный принцип исследования эволюции хозяйственных систем, когда экономическая история рассматривалась однолинейно только сквозь призму поступательной смены общественно-экономических формаций. Однако уже давно разрабатываются и другие принципы, выводящие на общую теорию модернизации общества и нацеленные на выявление общих закономерностей перехода от традиционного (до индустриального) к индустриальному, а на современном этапе - к постиндустриальному обществу.

Такой подход есть смысл применить и к отечественной экономической истории. В этом случае циклы реформ в России должны оцениваться как периоды активизации ее экономической модернизации. Последняя же может рассматриваться как приспособление посредством реформ национального хозяйства России к действию рыночных принципов и механизмов, господствующих в мировом сообществе, как многогранный процесс превращения этого хозяйства в разновидность рыночного. Эта сложная и комплексная задача экономической модернизации должна решаться в единстве с приведением в соответствие с его принципами материально-технической базы и структуры народного хозяйства (в зависимости от конкретного этапа это может быть промышленный переворот, индустриализация, компьютерная революция и т.п.), с изменением поведенческих характеристик населения и господствующей идеологии, с приспособлением к ним политических институтов и т.д. Все это в совокупности определяет многообразие задач, возникающих при переходе общества к индустриальному типу с одновременной его интеграцией в мировое рыночное хозяйство. В нашей стране этот переход отличался (и отличается) не только масштабом решаемых задач, но и настоящим драматизмом событий, сопровождающих ломку сложившейся исторической общности людей.

При этом современная волна реформ в России, завершая при ее успехе классический вариант модернизации, не должна этим ограничиваться. Решая задачу приспособления экономики к рыночной организации, нельзя ориентироваться на прошлые модели последней. Если мы не хотим безнадежно отстать от передовых стран, то уже в нынешних реформах надо учитывать движение мирового хозяйства в сторону постиндустриального общества. Такое смещение в ходе модернизации целей различной исторической перспективы еще более усложняет задачу: предстоит завершить переход к рыночному типу организации производства и обмена, не теряя общую линию дальнейшего развития мирового хозяйства.

Для выделенного гиперцикла в хозяйственном развитии России оказалась характерной особенностью к восстановлению пульсирующего течения реформ («развитие через зигзаги»), несмотря даже на послереволюционные потрясения. Сказанное не отрицает наличия специфики в проведении каждой реформы. Речь идет всего лишь о том, чтобы за конкретными чертами не потерять то общее в целях и содержании реформ, которое присутствует во всех циклах модернизации отечественной экономики.

С этой стороны само представление о цикличности российских экономических реформ как о специфическом свойстве, присущем всему процессу трансформации экономической системы в разновидность рыночного хозяйства, более точно соответствует нелинейной и пульсирующей природе преобразовательных процессов в реальной жизни. В результате оказывается, что даже происшедшие в этот период межформационные сдвиги хотя и искажали траекторию экономической модернизации, но, в конечном счете, не смогли ее полностью сломить. Это означает, что межформационные изменения в нашей стране не должны рассматриваться изоли-



ровано от процесса экономической модернизации. Не исключено, что сами они оказываются в сложной взаимосвязи и подчинении более общим закономерностям развития рыночных отношений.

Выбор пути экономического развития любой страны в главном зависит от действия внутренних закономерностей. В то же время было бы ошибкой совсем исключать влияние на внутренние процессы международных факторов, хотя бы из-за объективно существующей взаимозависимости в развитии всех стран. Вместе с тем международные факторы по-разному оказывают давление на экономические процессы в каждой стране. И здесь российская история реформирования в целом не противоречит опыту вхождения в международное экономическое сообщество других стран.

Вместе с тем, следует различать роль экономических реформ в странах догоняющего развития, где еще не завершилось приспособление национального хозяйства к закономерностям функционирования мирового рыночного хозяйства, и в ведущих странах с устойчивой и зрелой системой рыночных отношений. Для первой группы стран наилучшие (или, может быть, вынужденные) условия для реформ складываются в повышательной фазе деловой активности мировой экономики, и их основная задача заключается в том, чтобы догнать передовые страны. Для второй - реформы начинаются в понижательной фазе и имеют целью оживление экономической конъюнктуры и переход к фазе подъема в развитии хозяйства. В этой связи целесообразно разграничивать два типа экономических реформ - модернизационные и циклические, имеющие отличия в целях и содержании, стратегии и тактике. Отсюда следует совпадение фаз реформ в России с фазой более высокой деловой активности ведущих держав. Но вот что особенно характерно для Российского пути модернизации: наша страна, давно вступив на этот путь, до сих пор его окончательно не прошла. Вряд ли найдется другая страна, которая так долго и так безуспешно пытается войти в мировое хозяйство, застревав при входе в него. Только с начала XX века Россия дважды находилась в процессе перехода к рыночным отношениям. Начиная с середины XX века до 1917 г.; с 1921 по 1929 гг. и с 1991 года по настоящее время процесс еще продолжается, но российской экономике присуще свойство инверсии (возвратного движения), развитие через зигзаги. Так, в 1917 г. был сделан поворот к централизованно-управляемой экономике; в 1921 г. - к НЭПУ; в 1929 г. - к развернутому строительству социализма.

Наиболее общее объяснение свойства инверсии в российской модернизации надо искать в самой природе и характере начала реформ в нашей стране. Анализ импульсов реформ и мотивов реформаторов в России на протяжении всего периода модернизации указывает на сохранение преобладающей роли внешних, а не внутренних факторов по отношению к преобразовательным процессам, что вообще характерно для стран «догоняющего» типа развития, в числе которых мы надолго задержались. Для таких стран узловая проблема заключается в эффективной подготовке к назревшим хозяйственным переменам всего социокультурного комплекса и, что не менее важно, последующего закрепления этих перемен в реальной экономической жизни. Ключевое значение в этих условиях приобретает разработка грамотной и долгосрочной программы преобразований.

Принципиальное отличие российского пути модернизации состоит в том, что типичный для него волнообразный характер преобразовательных процессов, как в никакой другой стране сильно затронул экономическую сферу. Поэтому здесь периодически возникали (и возникают) зоны напряжения в точках соприкосновения современной индустриальной культуры и рыночных отношений с традиционными системами хозяйствования и присущими им поведенческими характеристиками.

Неокончателность экономического и социально-политического устройства общества нарушает внутреннюю гармонию и сбалансированность между ведущими

общественными сферами, с одной стороны, и сложившимися традициями, укладом жизни - с другой. В свою очередь, этим задерживается и прерывается развитие рыночных отношений, каждый раз, возвращая государство в число «догоняющих» стран и формируя устойчивый синдром «запаздывающего» развития. Судя по всему, именно здесь коренятся наиболее общие причины, объясняющие дискретный характер процесса модернизации российского хозяйства.[1]

Рассмотренная концепция модернизации экономики в свете «длинных волн» Д.Н.Кондратьева подтверждает высказанные ранее предположения о том, что экономическое развитие России подчинено долгосрочным закономерностям мирового развития, которое проходило последовательно стадии «раннеиндустриальную» (конец XIX в. - 1913 г.), которая была прервана первой мировой войной и последовавшими за ней Октябрьской революцией и гражданской войной. В результате этих событий Россия оказалась отброшенной в своем экономическом развитии в «прединдустриальное» состояние. В середине 20-х гг. была разработана политика индустриализации с тем, чтобы ликвидировать отставание в промышленном развитии страны и перевести ее развитие в индустриальную фазу. К началу 40-х гг., Россия, обладая значительным промышленным потенциалом, относилась к числу индустриальных государств. Развитие промышленного потенциала затормозилось к началу 70-х гг. Фаза постиндустриального развития оказалась не пройденной.

Начавшиеся в 90-х гг. экономические реформы, в свете мирового развития, означали создание условий для экономического возрождения страны с помощью рыночного механизма и переход к новой экономической системе, от социализма к постсоциалистическому обществу.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Вестник СПбГУ. - Серия экономика. 1992. - Вып.2.
2. Глазьев С.Ю. Экономическая теория технического развития. - М., 1990.
3. Глазьев С.Ю., Львов Д.С., Фетисов Г.Г. Эволюция технико-экономических систем: возможности и границы централизованного регулирования. - М., 1992.
4. Длинные волны: НТП и социально-экономическое развитие. - Новосибирск, 1991.
5. К вопросу о больших циклах конъюнктуры // Плановое хозяйство. 1926, № 8
6. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры // Вопросы конъюнктуры. 1925. Т.I. Вып. 1
7. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры: доклады и их обсуждение в Институте экономики // Совместно с Д.И. Опариным. М, 1928.
8. Меньшиков С.М., Клименко С.А. Длинные волны в экономике. -М, 1989.
9. О контрреформах в российской истории. - Новосибирск, 1992.
10. Пантин В., Лапкин В. Краткий миг российской свободы // Знание-сила, 1991, №8.
11. Петраков Н.Я. Русская рулетка. Экономический эксперимент ценою 150 миллионов жизней. - М., 1998.
12. Проблемы экономической динамики. М.: Экономика, 1989.
13. Рязанов В. К вопросу о «длинных волнах» экономических реформ в России. // Вести СПб университета, сер. 5, 1992.
14. Рязанов В. Реформы и циклы модернизации российской экономики // РЭЖ, 1992, №10.
15. Соловьев С.Н. На пороге пятого цикла Кондратьева//МЭ и МО, 1994, № 8-9
16. Шумпетер Й. Теория экономического развития. - М., 1982.
17. Экономическая теория. /Под ред. А.И.Добрынина, Л.С Тарасевича. - СПб, 1999.

## КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

В современной мировой экономике технологические инновации стали «ведущей производительной силой» - основным орудием конкурентной борьбы, определяющим темпы экономического роста и динамику относительной экономической мощи государства.

Американский экономист в области мировой экономической конкуренции М. Портер пояснил, что все развивающиеся экономики обычно проходят через три стадии развития, отличающиеся разными способами конкуренции. В *«экономике, движимой факторами производства»* (factor-driven economy), победа в конкурентной борьбе зависит в основном от стоимости элементов издержек производства (в свою очередь, зависящей главным образом от доступности природных и человеческих ресурсов). В *«экономике, движимой инвестициями»* (investment-driven economy), конкуренция базируется, прежде всего, на повышении технической эффективности производства. А в *«экономике, движимой инновациями»* (innovation-driven economy), главным становится создание новых, более высоких «ценностей для потребителей», то есть новых товаров и услуг, за которые потребители согласны платить гораздо более высокую цену. При этом издержки производства такой, достаточно инновационной продукции снижать не обязательно – достаточно сохранять их примерно равными издержкам производства у конкурентов [1].

Эксперт Российско-Европейского центра экономической политики Франсуа Бенароя изложил свое понимание конкурентоспособности, то есть, она определяется как сочетание успешной деятельности на мировых рынках с повышением уровня жизни населения. Исходя из общей долгосрочной цели повышения уровня жизни оценка той или иной страны требует сочетания следующих, по его мнению, четырех составляющих конкурентоспособности:

-*производительность*, ее повышение – предпосылка устойчивого роста доходов населения;

-*ценовая конкурентоспособность* (с учетом реального обменного курса) – один из факторов, влияющих на способность страны вести конкурентную борьбу на мировом рынке и создавать рабочие места в стране;

-*инновационная деятельность и технологическая специализация* формируют новые идеи и технологии, способствующие развитию процессов, ведущих к международной специализации в секторах высокого роста и повышению уровня жизни;

-*инвестиционная привлекательность*, ее основа – благоприятный инвестиционный климат, оказывающий решающее влияние на производительность и инновационную деятельность [2].

Профессор П.С. Завьялов, занимавшийся этой проблемой изложил свое понимание конкурентоспособности национальной экономики. «Под конкурентоспособностью (КСП) национальной экономики понимается концентрированное выражение экономических, научно-технических, производственных организационно-управленческих, маркетинговых и иных возможностей, реализуемых в товарах и услугах, успешно противостоящих конкурирующим с ними зарубежным товарам и услугам, как на внутреннем, так и на внешних рынках. Но это лишь одна, наиболее видимая сторона понятия «конкурентоспособность национальной экономики».

КСП национальной экономики - это и конкурентоспособность системы общественного и государственного устройства страны, и политико-правового устройства

и регулирования всех сторон, а не только экономической жизни общества; это и способность государства обеспечить устойчивое, динамичное развитие национальной экономики и связанное с этим материальное благосостояние членов общества, не уступающее мировым стандартам. В этом смысле в последнее время утверждается понятие «конкурентоспособность страны» [3].

Критерии страновой конкурентоспособности, в соответствии с которыми участникам международного экономического обмена присуждается тот или иной рейтинг, впервые были разработаны Мировым экономическим форумом (МЭФ) и опубликованы в Ежегодном докладе по конкурентоспособности в 1986 году. По методологии МЭФ для определения места страны в мировом рейтинге конкурентоспособности учитываются почти четыре сотни показателей, сгруппированных в восемь агрегированных факторов: внутренний экономический потенциал, внешне-экономические связи, государственное регулирование, кредитно-финансовая система, инфраструктура, система управления, научно-технический потенциал, трудовые ресурсы.

В течение первых семи лет с начала расчета страновой КСП первое место в мировом рейтинге занимала Япония. Однако уже в 1994 году вследствие обострения экономических диспропорций, осложнений в социальной, банковской и валютных сферах эта страна отступила на третье, а еще через три года на 14-е место в мире. Первое место по индексу страновой КСП в 1994 году занимало США, добившиеся больших успехов благодаря применению инновационных технологий, установлению жесткого контроля за заработной платой, а также низкому курсу доллара. Но США недолго удавалось занимать верхнюю ступеньку мирового индекса КСП. Уже в 1996 году на первое место выдвинулся Сингапур, за ним Гонконг, а США оказалась на четвертом месте.

Советский Союз, будучи страной, с централизованной государственной экономикой, не включался в рейтинг КСП по методике МЭФ. Однако по ряду показателей - наличие значительных запасов дешевых топливно-энергетических ресурсов и минерального сырья, высокий научно-технический потенциал, образованность и сравнительно низкая оплата рабочей силы, развитая система транспорта и связи, емкий внутренний рынок - страна обладала существенными конкурентными преимуществами перед другими участниками международного экономического обмена. Россия впервые была включена в мировой рейтинг конкурентоспособности в 1996 году, заняв в нем последнее 48-е место, в 1997 году оказалась на 53-м месте. Весьма критично оценивают эксперты МЭФ способность российской экономики к освоению передовой технологии. По этому показателю в целом Россия в 2002 году находилась на 66-м месте.

Существуют два главных способа, с помощью которых в той или иной стране осуществляется техническое перевооружение экономики: страна либо сама изобретает новые технологии (процесс, известный под названием «*инновационная деятельность*»), либо она заимствует технологии, уже имеющиеся за границей, - путь, называемый «*передачей технологий*».

По оценке известных российских экономистов Н. Федоренко и Б. Симчеры, валовой продукт России, наиболее достоверный показатель общего состояния экономики страны, только за период с 1992 по 1998 год уменьшился на 42,7% [4]. В последующие годы этот показатель увеличился (в 1999 году - на 5,4%, в 2002 - на 9,0%, в 2001 - на 5,0%, в 2002 - на 4,3%, в 2003 - на 7%), но так и не достиг исходного уровня.

Отмеченная динамика ВВП отражала состояние в основных отраслях экономики страны. Так, промышленное производство за первые семь лет проведения



экономических реформ в начале 90-х годов сократилось на 54% , в том числе в машиностроении - на 65% , в нефтехимии - на 60% , в производстве строительных материалов - на 71% , в легкой промышленности - на 87% . Рост выпуска промышленной продукции, достигнутый за последующие четыре года, хотя несколько и улучшил положение в этой сфере, так и не смог компенсировать произошедший спад. В 2002 году индекс промышленного производства оставался ниже уровня 1990 года на 38% [5].

В условиях, когда сокращение объемов производства и ослабление его технической базы происходило более быстрыми темпами, чем уменьшалась занятость [6], производительность труда и другие показатели эффективности российской экономики неизбежно снижались. Положение усугублялось серьезными перекосами в структуре внутренних цен и тарифов, которые тоже работали против российского товаропроизводителя. В результате уже к началу 1996 года внутренние цены на основные виды топливно-сырьевых и готовых изделий превышали мировые. Если к этому добавить искусственно завышенный обмен курса рубля, также работавший на понижение конкурентоспособности российских товаров, то станет понятно, почему с открытием экономики России для иностранной конкуренции наши отечественные производители начали быстро терять позиции сначала на внешнем, а потом и на внутреннем рынке. Только за первые пять лет с начала реформ доля России в мировом экспорте сократилась в 2,5 раза и к 1995 году составляла всего около 1% , а по различным видам готовых изделий - десятые и сотые доли процента [7]. Особенно опасным было то, что иностранные товары начали захватывать все большую долю внутреннего рынка России. В том же 1995 году удельный вес импорта в розничном товарообороте страны достиг 54% [8].

Во второй половине 90-х годов в связи с девальвацией рубля и началом экономического оживления российские товаропроизводители сумели несколько укрепить свое положение. К 2000 году доля отечественных продуктов в розничном товарообороте страны достигла 60% , превысив квоту импорта в полтора раза. Однако на этом дело и остановилось, в последующие два года импорт продолжал удовлетворять 41% всех потребностей российского потребителя [9]. Особенно опасным для нынешнего состояния и перспектив развития российской экономики было начавшееся в ходе реформ разрушение научно-технического потенциала.

В России сегодня инновационно активные предприятия составляют не более 8,5% их общего числа, тогда как в США, Японии, Германии и Франции этот показатель варьируется в пределах от 70 до 82% . В 90-е годы российская отраслевая наука сократила научные работы почти на 90% . Доля России на мировом рынке высокотехнологичной продукции - самом емком и динамичном секторе мировой экономики - составляет сейчас всего 0,5% , а на рынке технологий - 0,1% [10].

За последнее десятилетие экономика России стала приобретать все более отчетливо выраженную сырьевую направленность, к тому же ориентированную не столько на удовлетворение внутренних потребностей страны, сколько на получение экспортных доходов. Для того чтобы правильно оценить масштабы перекосов, возникших в экономике, необходимо учесть, что даже в отраслях, предназначенных, казалось бы, для обслуживания внутреннего рынка, экспортная компонента за годы реформ резко возросла. Наряду с отраслями ТЭК, это относится к черной и особенно цветной металлургии, производству минеральных удобрений, 80% которых идет на экспорт, и т.д. Что же касается машиностроения, легкой и пищевой промышленности, производства строительных материалов, сельского хозяйства, то происходит снижение их удельного веса в экономике.



Подчинение экономического развития России интересам энерго-сырьевого комплекса и сложившихся в нем олигархических структур давно уже вызывает резкую и обоснованную критику в кругах отечественных экономистов. Они подчеркивают, что, оттягивая на себя все большую долю общественного богатства, нефтяные, газовые, металлургические и другие подобные им крупные корпорации обескровливают остальные отрасли экономики, нарушают национальный воспроизводственный процесс, ставят в зависимость от нефтедолларов государственный бюджет, резко ограничивают возможности для повышения уровня жизни народа и создают условия для опасной концентрации власти в руках узкой группы людей, заинтересованных лишь в собственном обогащении. В итоге десятилетия экономических реформ Россия по так называемому децильному коэффициенту со своими 30,5 разами вошла в компанию самых отсталых латиноамериканских и африканских диктатур, а по индексу развития человеческого потенциала занимает 63-е место в мире [11].

Вице-президент Всемирного банка Мойзес Наим отмечает, что «экономически Россия быстро становится «нефтяной» страной... Обменный курс в «нефтяной» стране подчинен задачам нефтяной отрасли и тормозит развитие других отраслей. Обменный курс приобретает еще и политическое измерение. Нефть разрушает политику страны и ожидания людей. Она подрывает способность государства должным образом распределять общественное богатство, приводит к концентрации власти в руках немногих людей, выхолащивает демократию» [12].

В ближайшей перспективе Россия будет не в состоянии не только наращивать темпы добычи нефти, но и поддерживать их на нынешнем уровне. Поэтому необходимо интенсивнее переключаться на внутренние источники развития, и не сырьевого, а инновационного и высокотехнологического характера. Пока этого не происходит: в 2005 г. не последовало изменения структуры ВВП в пользу обрабатывающих отраслей. Основные доходы экономики до сих пор генерируются в добывающей промышленности [13].

Для вывода страны на траекторию устойчивого роста необходима выработка новой стратегии, опирающейся на приоритетное развитие обрабатывающей промышленности, прежде всего, ее высокотехнологичных, наукоемких отраслей. «Устойчивый рост российской экономики, не зависящий от мировой конъюнктуры на несколько сырьевых товаров возможен лишь при развитии конкурентоспособной многоотраслевой структуры промышленности, прежде всего, наукоемких отраслей машиностроения (на него приходится сейчас выше 40% мирового экспорта), современных отраслей химии и на этой основе коренной диверсификации экспорта. Расширение экспортного потенциала в отраслях обрабатывающей промышленности должно стать одной из центральных задач при разработке стратегии экономического развития» [14].

Концепция построения в России разносторонней, высокоразвитой экономики с упором на передовые наукоемкие производства начинает обретать очертания официальной политики российского государства. «Только диверсифицированная, всесторонне развитая экономика может быть устойчивой в долгосрочной перспективе. Надо избавляться от отживающих и отживших свой век неконкурентных производств и создавать экономическую среду, восприимчивую и к инновациям, и к новым технологиям, которая позволит России занять достойное место на глобальном рынке» [15]. В качестве ключевого элемента стратегии была выделена «поддержка российской экономики в сфере высоких технологий и обеспечение ее специализации на глобальных рынках высокотехнологичной продукции» [16].

Учитывая положение России в системе мировых хозяйственных связей, а

также ее пока еще усиливающееся отставание от стран-лидеров процесса глобализации, реализация такой стратегии потребует не только максимальной мобилизации внутренних накоплений, но и массированного притока капитала и технических знаний из-за границы.

### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Porter M. The Competitive Advantage of Nations/ NY: The Free Press, 1990.
2. См.: Стратегия России. 2006, № 5. С. 61.
3. Международная конкурентоспособность и ее оценки. // Внешне экономические связи России. 1996. № 16. М.: ВНИИВС, 1996. С. 10.
4. Федоренко Н., Симчера В.К. К оценке эффективности использования национальных ресурсов России // Вопросы экономики. 2003. № 8. С. 35.
5. Россия в цифрах 2003. С. 179.
6. При упоминавшемся выше сокращении ВВП России в 1992-1998 гг. на 42,7% общее число занятых в экономике уменьшилось менее чем на 11,5% (Россия в цифрах 2003. С. 7).
7. Международная конкурентоспособность и ее оценки // Внешнеэкономические связи России. 1996. № 16. М.: ВНИИВС, 1996. - С. 6.
8. Россия в цифрах 2003. С. 258.
9. Там же.
10. Елизаветин М.Е. Иностранный капитал в экономике России. М.: Международные отношения. 2004. С. 91.
11. The Global Competitiveness Report 2002-2003. - WEF, 2003. P. 41
12. World Economic Forum. Russia Meeting 2003. - WEF, 2003. P. 8-9.
13. Кучуков Р., Савка А. К. Государственное регулирование: нацеленность на результаты. // Экономист. 2006, № 9. С. 9.
14. Глобализация мирового хозяйства и национальные интересы России. Под ред. Колесова В.П. М.: ТЕИС, 2002. С.423.
15. Некоторые вопросы социально-экономического развития России // Деньги и кредит. 2004. № 3. С. 3, 5.
16. Там же.

## **ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ НА ПЕРВЫХ ЭТАПАХ РАЗВИТИЯ**

Рынок, его инструменты - деньги и цена; механизмы - спрос, предложение и конкуренция; инфраструктура - товарные и фондовые биржи, банки, страховые организации и т.д. - несомненно, высшие достижения человеческой мысли, мировой цивилизации. Благодаря рациональному, умелому использованию рыночного метода хозяйствования целый ряд стран в нашу эпоху достиг высокой экономической эффективности, наилучшего уровня благосостояния населения.

Вместе с тем, история свидетельствует, что рынок легко и быстро, тем более автоматически, не обеспечивает стремительный экономический рост и социальный прогресс. В мире немногие рыночные страны (20-25 стран) достигли относительно высокой экономической эффективности, и только 7 из них характеризуются как высокоразвитые, гораздо больше стран находятся в бедности, относятся к разряду неразвитых.

Современный высокоэффективный рыночный механизм, рыночные методы хозяйствования формировались на протяжении нескольких столетий в результате длительного естественного отбора наиболее эффективных форм. Цивилизованный рынок - это вместе с тем и показатель высокой общей культуры общества, степени развития науки и образования, новой техники и новых технологий, соответствующий менталитет населения. Это и наличие сильного государства.

В последнее десятилетие, наряду с другими бывшими социалистическими странами, на путь рыночных преобразований вступила и Россия.

Естественен вопрос: нужен ли, необходим ли России такой же длительный путь естественного отбора, отладки механизмов рынка, который прошли рыночные страны? Или же есть другой путь?

Россия - развитая индустриальная страна с передовой наукой и техникой, мощной интеллектуальной силой, богатыми природными ресурсами, высокопрофессиональной рабочей силой. Ее нельзя ставить в один ряд с отсталыми (развивающимися) африканскими и латиноамериканскими странами и навязывать модель реформ, предложенную Международным валютным фондом для этих государств. Ей нужно одно - используя мировой опыт, опираясь на имеющиеся благоприятные условия, определить адекватную этим условиям, соответствующую отечественным интересам модель социально-рыночной экономики, отладить механизмы ее функционирования.

Вместе с тем нельзя игнорировать, не замечать «природный дуализм» рынка. Наряду с тем, что в нем объективно заложен эффективный механизм хозяйствования, ему свойственны «провалы», с чем вынуждены вести борьбу институты государства. При нарушении правил игры рынок может привести к колоссальным, разрушительным последствиям, в частности, к периодическим экономическим и финансовым кризисам, социально недопустимым диспропорциям в распределении доходов, росту безработицы, нищеты населения, криминализации экономики, росту преступности, обострению социально-политических противоречий в обществе и т.д.

Приступив, к рыночным реформам, к сожалению, Россия в большей мере познала, приобрела именно вот эту разрушительную природу рынка. Ее нельзя игнорировать, недооценивать, но, конечно, нельзя все сводить лишь к этому.

Россия находится на переходном к рынку историческом этапе. И в этот период противоречия рынка, несомненно, проявляют себя в большей мере и в наиболее острой форме.

Сложности перехода к рынку могут иметь объективные и субъективные причины. Объективные причины, как правило, накапливаются за длительный период развития. Они впитывают в себя все негативные процессы, с которыми встречается та или иная страна в своем историческом развитии. Это - структурные деформации в экономике, техническое и общекультурное отставание страны, бедность населения и т.д. Их труднее преодолевать, здесь требуется больше времени. Субъективные же причины, на наш взгляд, больше связаны с выбором модели экономики, курса экономической реформы, экономической политики правительства, способностью властных структур организовать объективно неизбежные трансформационные процессы, готовностью и самого общества к участию в реформах.

Соотношение этих двух аспектов переходного периода и определяет его продолжительность, характер и глубину противоречий в процессе столь широкомасштабных преобразований. С 1985 года страна ищет пути преобразований своей экономики. С 1992 года в России взят курс на переход к рыночной экономике. К сожалению, реальность такова, что к XXI веку страна подошла с ослабленной экономикой, с грузом многочисленных нерешенных социальных проблем.

В обществе давно поднимается вопрос об ошибочности принятого в России курса реформ, который держит экономику в затяжном кризисе. Но только август 1998 года как бы отрезвил всех или почти всех. Пересмотр курса реформ стал не просто необходимостью, а условием предотвращения неминуемого краха страны. Неспособность государства платить как внутренние, так и внешние долги свидетельствует о его полном банкротстве. Таких примеров современная мировая история не знает или мало знает. О необходимости пересмотра курса реформ в России давно высказываются ведущие политические силы, крупные ученые страны, многие государственные деятели, а также объективно оценивающие ход реформы в России выдающиеся ученые западного мира.

В последние годы быв. эксперты МВФ признают неприемлемость для России либерально-монетаристского курса рыночных реформ для России. Так, видные американские экономисты Л. Клейн, В. Леонтьев, Дж. Тобин (лауреаты Нобелевской премии) и др. предложили новую экономическую политику для России, в которой говорилось о том, что государство должно взять на себя основную роль в экономике, как это происходит в США, Швеции, Германии.[4]

Монетаристская модель экономики во многом — это теоретическая абстракция. В чистом виде эта модель, какую пытаются внедрить у нас «демократы-реформаторы», никогда и нигде в мире не существовала. Она не была реализована ни у себя на родине - в США, ни в других странах, где бы ее ни навязывал главный международный финансовый институт, контролируемый США, - МВФ. Денежно-финансовые рычаги - важнейшие, но не единственные регуляторы экономической системы. Наряду с ними в современном мире возрастающее значение имеют государственные регуляторы. Во многих развитых западных странах через государственные каналы проходит до 40-60% ВВП.

В теоретическом плане монетаристскую модель можно рассматривать как рыночный абстракционизм. С таким определением монетаристской модели рынка тесно связана, хотя и не тождественна ей, другая ее характеристика - рыночный фундаментализм. В системе общественных институтов фундаментализм - достаточно распространенное понятие.

Фундаментализм - это крайне радикальная характеристика различных инсти-

туциональных форм, социальных, религиозных течений, формирований, процессов. Достаточно широко применяется этот термин по отношению к религиозным конфессиям, в частности: исламский фундаментализм, православный, протестантский фундаментализм и т.д. Насколько применима эта категория к рынку и в чем ее суть? Сформировавшийся у нас рынок в народе называют просто - дикий рынок, бандитский капитализм и т.п. Однако здесь больше эмоционального подхода, поверхностной, внешней характеристики. В рыночном же фундаментализме крайний радикализм рынка проявляется во всех его институциональных образованиях и механизмах действия. По существу здесь вся система рынка, все его звенья приобретают иррациональный и даже извращенный характер.[2, С. 164]

Фундаментализм в любой области связан с устаревшими догмами, попыткой их сохранения (в нашем случае возрождения). Но перспективы у него как у институционального течения, явления в неизменном виде нет. Меняются условия, соответственно, будут меняться и ценности, будет развиваться, совершенствоваться в целом сама цивилизации. Вряд ли сегодня состоятельно утверждение, что XXI век будет жить той рыночной парадигмой, которая существовала в XIX и в XX веках. Она исчезнет, возникнет новая парадигма рыночной системы. Попытка сохранить старую парадигму рынка, устроить жизнь согласно устаревшим моделям и ценностям бесперспективна.

Рыночный фундаментализм - это иррациональное и извращенное представление о рынке, где отдельные институциональные его формы абсолютизируются с позиции интересов отдельных субъектов или социальных групп, как правило, вопреки интересам общества. Во многом здесь господствует политический аспект, политическая линия. Политиканы в политике часто пытаются всякое иррациональное вогнать в обличие рационального. Отсюда идеология рыночного фундаментализма заключается в защите эгоистических интересов финансовой олигархии, коррумпированных чиновников, криминальных групп, компрадорской буржуазии, а также части иностранного капитала. Эта идеология отнюдь не защищает интересы миллионов отечественных и зарубежных предпринимателей, представителей среднего и малого бизнеса, различных слоев трудового народа. Эгоистический интерес части общества, захватившей в ходе приватизации богатство страны, противопоставляется интересам его большинства. Реформы в России, как верно отмечает академик Г.В. Осипов, практически свелись к беспрецедентному переделу собственности и власти.[6, С. 26]

В России рыночный фундаментализм проявляется, во-первых, в абсолютизации индивидуальной формы частной собственности и вытеснении государственной собственности. Неолиберальная теоретическая концепция реформ, которую взяли на вооружение российские монетаристы, исходит из упрощенной, старой свободно-рыночной парадигмы «невидимой руки» и не учитывает соответствующую современным условиям новую теоретическую концепцию экономического роста. Исходя из установок старой парадигмы экономического механизма еще неразвитого рынка, основой рыночной экономики объявляется индивидуальная частная собственность. Такой подход был правомерен для ранних этапов рыночного капитализма, когда уровень развития производственных сил был низок. Индивидуальный частный капитал мог обслуживать такое производство. Но с развитием индустриальной системы производства стала очевидной ограниченность индивидуальной формы частной собственности для развития производительных сил эпохи крупномасштабной индустрии и автоматизированного производства. Сама частная собственность во многом эволюционировала в совместную, коллективную собственность в акционерной форме. Во всех экономически развитых странах ныне это - основная форма



общественного капитала, функционирующего в производительной сфере.

Во-вторых, рыночный фундаментализм проявляется в требовании резкого сокращения производства общественных благ, коммерциализации социальной сферы. Иррациональность этого требования заключается в том, что, как показывает мировая практика, во всех цивилизованных странах под влиянием научно-технической революции, роста социального прогресса неизбежно и неуклонно возрастает производство общественных благ, финансируемых государством.

В-третьих, опирается на полностью саморегулирующий механизм рынка, проявляется в отказе от регулирующих функций государства.

Противопоставление рыночных механизмов плановым, организационным и административным методам управления, применяемым в современных условиях многими развитыми государствами, показало полную несостоятельность этой модели. В связи с этим укажем на два других примера, точнее, модели экономики. Первый - это Китай, который к централизованно управляемой экономике интенсивно подключает рыночные регуляторы. Результат известен: Китай в последние годы занимает ведущие позиции в мире по темпам экономического роста. Международные эксперты отмечают, что за 7-10 лет Китай может выйти на первое место в мире по общему объему производства ВВП. Второй — это Япония. В этой стране с развитой рыночной экономикой широко используются рычаги планового регулирования. Японская модель экономики - это эффективное сочетание плана и рынка на всех уровнях, как на макроуровне (в масштабе общества), так и на микроуровне - уровне предприятий, где план носит еще более «жесткий» характер.

Широко используют методы индикативного планирования и многие другие развитые страны, помогая субъектам всех форм собственности (хозяйствования) находить свою нишу на конкурентном рынке, выходить из сложных кризисных ситуаций. В условиях интенсивных трансформационных процессов в экономике возрастающее значение приобретает стратегическое планирование и прогнозирование.

Для нашей страны, где по существу развитого рынка еще нет, полный отказ от сложившихся плановых регуляторов оказался губительным. Выход один - надо научиться (как это делают китайцы, японцы и другие) рационально сочетать и использовать оба регулятора экономики: рыночный и плановый. Возможно, по мере укрепления институтов рынка, рыночные механизмы регулирования экономики усилятся, сузится сфера действия плановых регуляторов.

В-четвертых, проявляется в разрыве движения товарных и денежных потоков, что привело к разделению существованию финансового сектора и реальной экономики. В результате спекулятивных операций с доходами финансовый сектор купается в деньгах, а реальный сектор задыхается от безденежья. При этом под видом стремления не допустить роста инфляции искусственно сокращается денежная масса. В мировой практике она достигает до 40-50% в европейских странах и до 70% к уровню ВВП в США. У нас же в течение длительного периода (1993-1997 гг.) денежная масса к ВВП составляла всего 12-15%. Правда, эта мера позволила избежать открытой гиперинфляции, даже снизить инфляцию до 1-2% в месяц (в 1997 г.). Однако она же разрушала всю финансовую систему, породила в огромных масштабах неплатежи, нехватку оборотных средств, привела к появлению денежных суррогатов, благодаря ей стал процветать бартер, доля которого на отдельных предприятиях достигает до 40-60%. В результате разладились экономические связи между предприятиями, резко снизилась собираемость налогов.

Как в ранние периоды формирования товарного обмена, функцию денег стали выполнять многие натуральные продукты. У нас наступил период многоденежья. Любой товар в зависимости от ситуации на местном рынке может стать всеобщим

эквивалентом. Что важно отметить, инфляция не исчезла (хотя и несколько сократилась), она ушла вглубь, превратилась в скрытую. В условиях, когда в стране по 3-4 месяца, а то и полгода не выплачивают зарплату, резко упал спрос, и на этом фоне цены на определенный период стабилизировались. Несомненно, рост спроса на деньги — важнейшая характеристика развития рынка. Но в нашем случае имеет место искусственно спровоцированный спрос, не связанный с ростом экономики. Корни его связаны с неплатежами, задержкой зарплаты, пенсий и других выплат.

Бартер, денежные суррогаты, вызванные этим криминальные процессы ярко характеризуют деформированность рынка, его механизмов.

В-пятых, - в признании в качестве неотъемлемых механизмов рынка, важнейших его стимуляторов неконтролируемой дифференциации доходов в обществе, наличия безработицы. В этом вопросе у нас достигнуто значительно больше «успехов», чем в экономическом росте, на что рассчитывали реформаторы, вводя «эти факторы» в рыночный механизм хозяйствования. У нас в России децильный коэффициент, отражающий разницу в доходах между 10% самых богатых и 10% самых бедных, доходит до 20 раз, а в развитых странах Запада — не превышает 4-5 раз.

Следует отметить, что дифференциация доходов (тем более в таких размерах), растущая безработица никак не являются неотъемлемыми элементами, стимулирующими инструментами рынка. Это негативные последствия непродуманной реформы. Чем шире их масштабы, тем более явно проявляются противоречия рынка, более того, усиливается обратный эффект. Об этом свидетельствует тот очевидный факт, что всякое снижение доходов ведет к сокращению спроса, отсюда - к спаду производства. Нетрудно догадаться, что именно здесь заложен опасный заряд социальных противоречий общества. К этим проблемам так подходила не только марксистская, но и кейнсианская школа политэкономии. Именно устранение этих пороков рынка было положено в основу кейнсианской модели капиталистической экономики. Не рассматривали их в качестве инструментов рыночного механизма и «отцы» социально-рыночного хозяйства - В. Ойкен, Л. Эрхард и другие. Наоборот, преодоление именно подобных пороков рынка ими ставилось в качестве целевой функции рыночной экономики.

В-шестых, фундаментализм приводит к отчуждению государства от социальных функций. Это проявляется в разрушении многих социальных завоеваний в области образования, науки, культуры, здравоохранения, социальной защиты, где СССР по многим позициям занимал передовые позиции в мире. Такой подход не учитывает то обстоятельство, что в условиях низкой заработной платы многие социальные потребности, переведенные на коммерческую основу, остаются неудовлетворенными. В подобной ситуации люди в первую очередь удовлетворяют наиболее насущные потребности в еде, одежде, жилье и т.п. Это неизбежно порождает общее падение уровня образования, здоровья, культуры общества, вызывает социальные протесты. И, в конечном счете, сказывается и на экономическом росте.

И, наконец, в-седьмых, в качестве важнейшего проявления рыночного фундаментализма следует рассматривать шоковый метод реформ (метод шоковой терапии). Термин «шоковый» взят из медицины, его можно охарактеризовать как «болезненный». Такой метод реформ, как и любое другое революционное решение, есть риск. Но любой риск оправдан тогда, когда он дает эффект, в особенности, если эффект наступает достаточно быстро.

К сожалению, «гайдаро-чубайсовский» вариант шоковой терапии не сработал, эффекта не было 8 лет. Сработала лишь первая, разрушительная часть шоковой модели реформ, вторая же часть - созидательная, по существу, не была приведена в действие. Она попросту не была подготовлена в научно-методологическом, органи-

зационно-правовом, в административном отношениях и не имела кадрового обеспечения. Наиболее точно и образно определил роль шоковой терапии, ее влияние на результаты реформ в России профессор Калифорнийского университета Майкл Дж. Интрилигейтор в своей статье «Шокирующий провал шоковой терапии»: «Россия должна признать, что шоковая терапия привела не столько к переходу к рыночной экономике, сколько к проявлению разновидности псевдорыночной экономики некоего искусственного капитализма».[1, С. 132] Наспех появившиеся институты рынка во многом имеют криминальную природу, их действия все больше принимают угрожающий характер.

Альтернативное же этому курсу решение - постепенное, поэтапное регулируемое реформирование экономики, было отвергнуто теми, кто взял тогда власть в свои руки, а вместе с ней и судьбу страны. Сегодня это очевидно всем, но не всем амбиции позволяют признаться в совершенных ошибках.

Таким образом, формирование цивилизованного рынка требует наличия следующих факторов:

капитала, как фундаментальной экономической основы эффективного производства и торговли;

свободного предпринимательства, ориентированного на производство товаров в объеме, необходимом для удовлетворения развитых человеческих потребностей и обеспечения благополучия подавляющему большинству населения с современными стандартами жизни в развитых обществах;

признания частной собственности и ее неприкосновенности, так же, как и права на существование всех других производных форм собственности, кроме абсолютной монопольной государственной;

инновационного механизма и высокоэффективных современных технологий, опирающихся на информационную технологию, обеспечивающих высокую производительность промышленного и интеллектуального труда, качество товаров, ресурсосбережение и экологическую безопасность;

высокой профессиональности и компетентности всех субъектов экономической, производственной, предпринимательской, финансовой и политической деятельности.

К этому следует добавить необходимость создания институтов, обеспечивающих права каждого из перечисленных факторов, так как только вместе взятые они могут обеспечить создание рынка и переход к новой экономической и общественной системе.

Характеризуя Россию конца XX века, западные ученые считают, что она сегодня имеет монетарную экономику с наемным трудом, правда, с некоторыми ограничениями. Она пока не управляется рыночным соглашением, то есть еще не является рыночной экономикой. При наличии финансовых отношений без финансового рынка и плохо установленных и контролируемых прав собственности едва ли можно квалифицировать ее как экономику с капиталистическим началом, даже монополистическим. Напротив, можно отметить, что это экономика с финансовой олигархией, осуществляющая отчасти первичное накопление капитала. Следовательно, главная проблема для России - развитие рыночной экономики на базе монетарной экономики с наемным трудом и финансовой олигархией, то есть приведение в действие рыночного соглашения.[9, С. 134]

Крайняя точка зрения выражена А. Нестеренко, который считает, что к 2000 году переходный период закончился, российская экономика приобрела все признаки рыночной: рынок стал функционировать автономно, то есть субъекты хозяйствования получили возможность принимать решения исходя из относительных цен

и максимизации прибыли; сформировались рычаги государственного макроэкономического регулирования (денежно-кредитные инструменты, налоги, валютный курс), позволяющие в определенных пределах воздействовать на поведение экономических субъектов. Помимо того, за десятилетие реформ в России возникли все рыночные экономические институты, так же, как и институты политической демократии. Именно это последнее положение служит достаточным основанием для признания завершенности переходного периода.[5, С. 4-5] «Как бы сегодня не функционировала современная российская экономика... это именно рыночная экономика, которая в принципе ничем не отличается от экономик капиталистических стран среднего уровня развития». А. Нестеренко причисляет Россию к странам «нарождающихся рынков». Россия стоит перед новым «модернизационным скачком» к созданию современной социально-экономической системы (подразумевается капиталистическая).

Рассмотрение проблемы формирования рыночной экономики в нашей стране не подтверждает выводов, сделанных А. Нестеренко. Совершенно ясно, что за прошедшие годы реформирования произошла либерализация цен, открытость экономики, появились финансовые рынки, широкомасштабная приватизация. Ликвидирован дефицит товаров, обеспечивается конвертируемость рубля. Все это — свидетельство нарождающейся рыночной экономики. Но одновременно (вплоть до 1997 г.) вместо роста деловой активности наблюдается спад производства, товарный дефицит сменился денежным, вместо роста благосостояния — разорение и нищета большей части населения страны. Единое экономическое пространство оказалось перекрытым местными административными перегородками; идут социальные конфликты и криминальные разборки.

В рыночной экономике, как известно, эффективность промышленного капитала превышает эффективность торгового или финансового, поэтому инвестиции идут в производство. В Российской экономике положение иное, поэтому деньги в реальном секторе не задерживаются, а аккумулируются в финансовом секторе. В нашей стране приватизация не обеспечила капитализацию экономики в сфере материального производства, в связи с чем произошел разрыв между оборотами финансово-денежного и производственного секторов. «Рыночная трансформация, по мнению специалистов, должна включать не только приватизацию и капитализацию, но и систему «капитал-доход».[7, С. 9]

В рыночной экономике снижение инфляции ниже порогового значения (20-30% в год), обычно сопровождается оживлением производства, ростом инвестиционной активности. В нашей стране удалось снизить инфляцию в 4-5 раз по сравнению с пороговым значением, а спад производства продолжается, и инвестиции в производство не идут.[8, С. 15-16]

В современных рыночных экономиках нет такого феномена как невыплата заработной платы, пенсий или пособий. В нашей стране это норма. Но главное, ни государство, ни предприниматели не несут за это никакой ответственности перед населением.

О состоянии российской экономики говорят данные о предельно критических величинах и реальные показатели развития в 1999 году. Как видно, в стране практически отсутствует реальная рыночная экономика, основанная на конкуренции в сфере товарного производства и выходе товаров на мировой рынок и, как следствие, беспрецедентное падение промышленного и сельскохозяйственного производства, свертывание наукоемких отраслей хозяйства и новых технологий, разрыв существовавших хозяйственных связей между бывшими союзными государствами, ныне членами СНГ. Все это, а также другие факторы, свидетельствуют о том, что россий-



ская экономика к началу XXI века еще не являлась рыночной экономикой, только формировались ее основы.

В новый этап трансформационного процесса Россия вступает с положительной динамикой промышленного производства (1999 г. — 5%); с ВВП на душу населения 29% от уровня ЕС; с долей безработных в экономически активном населении в 1999 г. - в 12%; а также обладая валютными резервами в 12 млрд. долл. (1998 г.).[3, С. 13]

Таким образом, сложившаяся двухсекторная, экономика переходного периода, обладает определенной спецификой, но она имеется в наличии и для ее стабилизации и развития требуется укрепление основ рыночной системы, включение в их орбиту государственных и частных предприятий, формирование эффективных собственников, конкуренции и финансовой системы, способной влиять на воспроизводственные процессы.

### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Интрилигейтор М. Шокирующий провал шоковой терапии//Реформы глазами американских и российских ученых. М, 1996.
2. Махмутов А.Х. Государство. Экономика. Реформы. - М., 1999.
3. МЭиМО, 2000, № 5.
4. Независимая газета, 1996, 1 июля.
5. Нестеренко А. Переходный период закончился. Что дальше. // Вопросы экономики, 2000, № 6.
6. Осипов Г.В. Россия: Национальная идея, социальные интересы и приоритеты. - М., 1997.
7. От кризиса к росту. Опыт стран с переходной экономикой/Под ред. М.А. Дерябиной. - М, 1998.
8. Путь в XXI век. Стратегические проблемы и перспективы российской экономики / Под ред. Д. Львова. - М., 1999.
9. Самсон И. Придет ли Россия к рыночной экономике?// Вопросы экономики, 1998, №8.



## **СОВРЕМЕННОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ: НОВЫЕ ПОДХОДЫ**

Происходящие в современном обществе глобальные социально-экономические перемены неразрывно связаны с системой образования, в сфере которой закладываются социальные, психологические, общекультурные и профессиональные предпосылки общественного развития России. В связи с этим в «Концепции модернизации российского образования на период до 2010 года» сформулированы стратегические задачи, которые ориентируют всю систему российского образования на развитие в соответствии с общенациональными интересами, а также с учетом международного опыта.

В соответствии с мировыми тенденциями развивающееся общество – это общество с практикоориентированным образованием, поэтому, на наш взгляд, важнейшая задача сегодня – создать и реализовать в России систему непрерывного образования, формирующую необходимый уровень компетентности обучающихся на всех ее уровнях, включая среднюю школу.

Акцент именно на эту задачу ставится в «Концепции модернизации российского образования на период до 2010 года»: начиная со школьного образования, предполагается «формировать целостную систему универсальных знаний, умений, навыков, а также опыт самостоятельной деятельности и личной ответственности обучающихся, то есть ключевые компетенции» [1]. Таким образом, современная средняя школа характеризуется совмещением знаниево-ориентированного и компетентностного подходов.

### **Основные понятия компетентностного подхода**

В качестве исторических корней компетентностного подхода можно рассматривать практико-ориентированные и проблемно-ориентированные системы обучения Дж. Локка, Дж. Дьюи, Г. Кершенштейнера, А. Лая и других выдающихся педагогов. Еще один источник компетентностного подхода в образовании – множественные концепции педагогической культуры, выявляющие специфику профессионального развития личности (О. А. Абдуллина, В. С. Ильин, А. А. Греков, В. А. Сластенин), а также социокультурные аспекты функционирования и развития профессионально-педагогического образования как целостной системы (Б. С. Гершунский, Е. А. Крюкова, В. В. Сериков) [2].

Теоретические по сути и энциклопедические по широте знания, которые долгое время были главной целью образовательного процесса, теперь становятся средством, позволяющим человеку принимать решения в конкретной сфере деятельности. Это могут быть учебные ситуации на уроках, практическая деятельность во время учебных практик, принятие решений в жизненных ситуациях и, наконец, возможная профессиональная деятельность выпускника. Именно в этих условиях могут быть сформированы компетентности общего образования. На последующих этапах непрерывного образования, вплоть до профессионального уровня и постоянного дальнейшего совершенствования, происходит развитие сформированных и создание новых компетентностей. Так, профессиональное образование нацелено на подготовку компетентного квалифицированного работника соответствующего уровня и профиля, ответственного, свободно владеющего своей профессией, готового к постоянному профессиональному росту, социальной и профессиональной мобильности [3].

Компетентность рассматривается нами как общая готовность человека, как обучаемого, выпускника, так и специалиста, установить связь между знанием и учебной, жизненной, практической или профессиональной ситуацией, а также сформировать процедуру ответственного решения рассматриваемой проблемы. Таким образом, формируется взаимосвязь между сформированными знаниями, умениями, навыками и способностью их практического применения.

### **Базовый уровень экономического образования**

В последние несколько лет ученые-педагоги и практики активно рассматривают проблему внедрения компетентного подхода в систему среднего образования.

Одной из главных задач социально-экономического образования является реализация специализированной подготовки обучающихся, ориентированной на индивидуализацию обучения и социализацию школьников.

При этом первостепенное значение имеет содержание социально-экономической подготовки школьников, основанное на дидактических принципах научности и системности, предусматривающих отражение роли и места личности в экономической системе. Это целостная система, которая рассматривает основные субъекты экономической деятельности в их взаимосвязи и учитывает проект федерального компонента государственного образовательного стандарта общего образования по предмету «Экономика», разработанный Министерством образования и науки РФ.

Экономическая деятельность, как известно, представляет собой неотъемлемый аспект социальной жизни любого общества, и ее следует понимать как универсальную составляющую человеческого существования. Экономическая деятельность служит человеку не только тем, что обеспечивает физическое существование, но она имеет большое значение для социальных взаимоотношений людей.

Комплексный характер современных обществ, который вытекает из структурных взаимосвязей между экономикой, обществом, техникой, политикой и природой и который в повседневной жизни скрыт от простого гражданина, нельзя понять, не располагая основными экономическими знаниями. Экономические знания необходимы, чтобы понимать экономические и общественные основы человеческого существования. В связи с этим экономическое образование является составляющей общего образования.

Экономическое образование можно охарактеризовать как необходимый интеллектуальный ресурс не только для понимания, но и для дальнейшего развития рыночной экономики. С исчезновением конкуренции между рыночной и централизованно-административными системами вопрос существования того или иного экономического порядка не исчезает сам по себе, а отчасти становится даже более острым и требует от граждан более ясного сознания того, что результаты экономического порядка необходимо рассматривать не только в свете экономической функциональности, но и в свете человеческих вопросов смысла и их этического содержания. Рыночная экономика в существенной мере зависит от степени признания ее гражданами, так как из ее комплексного характера вытекают многообразные функции граждан в экономическом процессе, находящихся между собой не в свободных от конфликтов связях. Личная позиция гражданина может быть выявлена лишь при учете общих экономических связей и может быть различима лишь при наличии знаний об индивидуальных и коллективных интересах других людей, групп и организаций.

Социально-экономическое образование понимается нами как совокупность всех учебно-воспитательных действий общеобразовательной школы, дающих обучающимся знания, умения, навыки, кроме того, специфические способности их применять, а также соответствующие образы поведения, которые позволяют им целостно рассматривать социально-экономические условия существования, выделять

и оценивать их социальные, экономические, политические, правовые, экологические, этические и другие аспекты на различных уровнях.

В связи с этим дидактический подход предполагает шесть основных содержательных областей, которые отражают взаимодействие главных экономических субъектов, как в самой рыночной системе, так и во внешней экономике.

Анализ содержания экономического образования позволил нам выделить те компетенции, которые составляют ядро компетентности в экономической сфере деятельности:

- предметная компетенция, основанная на системно-личностном подходе к изучаемым понятиям и ситуациям и направленная на формирование способности критической оценки экономических условий существования и их социальных, политических, правовых, технических, экологических и этических аспектов с точки зрения личной жизни, предприятия, народного и мирового хозяйства;

- методическая компетенция, базирующаяся на деятельностно-ориентированном обучении и направленная на формирование способности решать возникающие в экономической сфере проблемы путем привлечения знаний, умений, собственного опыта и опыта других;

- социальная компетенция, формируемая путем обучения в группах с применением активных методов обучения и направленная на формирование чувства социальной ответственности как наличия собственной позиции гражданина и возможности активно участвовать в общественных процессах;

- учебная компетенция как способность самостоятельно приобретать знания и умения, находить нужную информацию.

В организации процесса обучения экономике в школе мы рекомендуем использовать несколько основных принципов.

**Ситуативность на основе подлинных проблем.** Исходным пунктом обучения служат комплексные проблемные ситуации, которые, благодаря своей связи с действительностью и их профессиональной актуальности, стимулируют учебный процесс и предотвращают получение так называемых инертных знаний, обеспечивая конкретное применение знаний.

**Обучение во множественных контекстах.** Содержание следует изучать в различных контекстах, чтобы приобретенные знания и умения не фиксировались на одной определенной ситуации. Это способствует умению применять полученные знания в ситуациях, в которых обучающиеся выступают в роли различных субъектов экономики.

**Обучение с различных перспектив.** Рассмотрение материала занятий с различных перспектив способствует гибкости применения знаний.

**Обучение в социальном контексте.** Социальные контексты представляют собой исходный пункт «социализации», где совместная работа учащихся друг с другом и с экспертами составляет существенную часть учебного процесса.

Таким образом, социально-экономическое образование в школе, построенное на компетентностном подходе будет способствовать формированию личности человека, готового к жизни в современных сложных социально-экономических условиях.

## **ЛИТЕРАТУРА**

1. Концепция модернизации российского образования на период до 2010 года. – М., 2002.
2. Зеер Э.Ф. Компетентностный подход к образованию // Образование и наука, 2005. – 3(33). – с. 27-40.
3. Зимняя И.А. Ключевые компетентности как регуляционно-целевая основа компетентностного подхода в образовании. – М., 2004.

## **РАЗДЕЛ: ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ**

**Желтенков А.В.,**  
д.э.н., профессор,  
**Урбан П.А.,**  
**Харитонов С.С.**

### **УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ В УСЛОВИЯХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА РАЗВИТИЯ**

В ряде статей автора /2,3/ рассмотрены концептуальные основы создания и функционирования механизма развития управления предпринимательской организацией, позволяющего постоянно учитывать влияние факторов окружающей среды. В настоящей статье рассматриваются методологические вопросы управления предпринимательской организацией в условиях функционирования механизма развития.

Система управления предпринимательской организацией в условиях функционирования механизма развития в качестве основных элементов включает в себя: орган управления; системный орган развития; тезаурус и информационный фильтр системы управления.

Согласно теории «менеджмент изменений» можно выделить две концепции развития предпринимательской организации: хозяйственный реинжиниринг (революционная модель развития) и организационное развитие (эволюционная модель). Хозяйственный реинжиниринг – фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование предпринимательской организации, организационное развитие – долгосрочный и всеобъемлющий процесс изменений и развития организации. Следует отметить, что в практике реализации данных подходов встречается и ряд промежуточных вариантов. Выбор той или иной модели развития предпринимательской организации зависит от многих факторов, так, например, для крупных и средних предприятий реорганизация их систем управления в сжатые сроки может обернуться существенными потерями эффективности, в то же время для мелких предпринимательских организаций использование концепции хозяйственного реинжиниринга может быть предпочтительней.

Принимая во внимание положения теории «менеджмент изменений», процессы адаптации управления предпринимательской организации к условиям функционирования механизма развития рассматриваются относительно реализации двух концепций: хозяйственного реинжиниринга и организационного развития.

Следует отметить, что процессы адаптации управления предпринимательской организацией концептуально рассматриваются в виде непрерывной поэтапной эволюции действующей системы управления.

Практическую реализацию процесса адаптации управления предпринимательской организацией к условиям функционирования механизма развития в рамках реализации концепции организационного развития (в части действующих систем управления) можно представить в виде последовательности реализации следующих



основных задач:

- определение места, подчиненности, кадрового состава органов, обеспечивающих функционирование механизма развития;
- определение функций (стартовых функций), выполняемых данными органами;
- формирование соответствующей нормативной базы функционирования механизма развития;
- проведение комплексной автоматизации управления организацией в условиях функционирования механизма развития;
- формирование новых информационных и коммуникационных связей механизма развития с подразделениями и окружающей средой организации;
- построение и анализ действующих структур предпринимательской организации: целевой; функциональной; организационной.

Для реализации функций органов механизма развития на первом этапе в рамках организационной структуры управления создается специальный отдел (служба или группа) управления развитием с непосредственным подчинением генеральному директору.

В процессе внедрения отдела управления развитием в организационную структуру происходит изменение её существующего типа, который теперь можно определить как матричный. Данный тип организационной структуры управления для условий функционирования механизма развития является наиболее оптимальным, что обеспечивается созданием отдела управлением развитием, а также характером функциональных взаимосвязей этого подразделения с подразделениями и окружающей средой предпринимательской организации.

Кадровый состав отдела управления развитием должен включать следующих специалистов: агенты изменений; менеджеров по управлению информационными системами; системных программистов. В рамках отдела целесообразно создавать группы агентов изменений по сферам действия окружающей среды.

На втором этапе выделяются для выполнения в рамках системного органа развития следующие стартовые функции: генерирование всей информации о предпринимательской организации; передача её в тезаурус.

В рамках тезауруса в режиме старта выполняется функция «хранение и корректировка полного описания организации», которая включает следующие подфункции:

- получение текущей информации об предпринимательской организации, которая поступает на вход тезауруса из системного органа развития;
- корректировка полного описания организации на основе текущей информации.

В рамках формирования информационного фильтра системы управления в стартовом режиме выполняется функция: «формирование и корректировка «нормативного» структурного отображения окружающей среды».

На третьем этапе осуществляется формирование соответствующей нормативной базы функционирования механизма развития (классификатор информации по элементам системы управления и производственной системы; базовые значения факторов структурного отображения окружающей среды; базовые значения методов прогноза факторов окружающей среды; значения “стандартных” отклонений движения производственной системы и т.д.)

На четвертом этапе производится комплексная автоматизация управления предпринимательской организацией, которая должна осуществляться на основе использования современной вычислительной техники и передовых методов сбора,



фиксации, обработки, хранения и отображения информации.

Также при этом предполагается реализация ряда требований:

- максимально эффективное использование современных средств информационных связей и телекоммуникаций (ИНТЕРНЕТ, средства массовой информации, информационные ресурсы и базы данных поставщиков, потребителей, конкурентов, государственных и муниципальных органов и т.д.);
- сквозная информационная поддержка на всех этапах прохождения информации на основе интегрированной базы данных, предусматривающая единую форму представления, хранения, поиска, отображения, восстановления и защиты данных;
- возможность обработки любых видов и форм информации;
- интерактивный режим поддержки процессов принятия решений в реальном масштабе времени;
- возможность коллективного принятия решений на основе групп автоматизированных систем (в том числе и внешних автоматизированных систем), объединенных средствами коммуникаций;
- возможность адаптивной перестройки формы и способа представления информации в процессах принятия решений;
- коммуникационная поддержка диалогов с дополнительными источниками информации;
- моделирование анализируемых процессов на основе накапливаемых знаний (базы знаний) и т.д.;
- использование аппаратных средств различных возможностей на основе информационной и программной совместимости (внутренней и внешней).

Комплексная автоматизация управления предпринимательской организацией в условиях функционирования механизма развития основываются на методологическом подходе, который заключается в концептуальном представлении реализации процессов управления организацией на базе интегрированного комплекса взаимосвязанных иерархических автоматизированных систем различного функционального назначения, причем разработка каждой автоматизированной системы должна осуществляться как составляющий элемент распределенной системы более высокого уровня.

На пятом этапе на основе комплексной автоматизации управления предпринимательской организацией производится формирование новых информационных и коммуникационных связей механизма развития с подразделениями и окружающей средой в виде создания многоуровневой, иерархической информационной и коммуникационной инфраструктуры с интегрирующей составляющей в виде органов механизма развития.

На шестом этапе осуществляется построение и анализ действующих структур управления предпринимательской организацией: целевой; функциональной и организационной. Для построения и анализа целевой структуры организации используются служебная документация, отражающие в том или ином виде ее цели. Эти данные формируются под руководством и при участии сотрудников отдела управления развитием. На основе собранных данных осуществляется построение существующего графа целей.

Построение и анализ действующей функциональной структуры управления предпринимательской организацией выполняется на основе обработки информации из документов: должностные инструкции; положения о подразделениях; действующей руководящей документации; другой служебной документации, а также опроса должностных лиц и лиц непосредственно выполняющих функции управления (для

действующих организаций) и т.д. Эти данные формируются под руководством и при участии сотрудников отдела управления развитием. На основе этих данных осуществляется построение существующей функциональной структуры управления в виде графа задач управления. Далее выполняется структурный анализ данного графа: последовательности и полноты реализуемых задач управления, составляющих замкнутый цикл процесса управления; последовательности и полноты реализации процедур управления в рамках выделенных задач управления; полноты реализуемых функциональных управляющих блоков в рамках функциональных подсистем. Информация по результатам этого анализа выдается ЛПР для принятия соответствующих решений.

Построение и анализ действующей организационной структуры управления предпринимательской организацией выполняется на основе обработки информации из документов: должностные инструкции; положения о подразделениях; действующей руководящей документации; другой служебной документации, а также опроса должностных лиц и лиц непосредственно выполняющих функции управления (для действующих организаций) и т.д. Эти данные формируются под руководством и при участии сотрудников отдела управления развитием. На основе этих данных осуществляется построение и анализ существующего графа организационной структуры управления. Информация по результатам этого анализа выдается ЛПР для принятия соответствующих решений.

На седьмом этапе решается задача адаптации действующих структур системы управления к условиям функционирования механизма развития.

Адаптация управления организацией к условиям функционирования механизма развития при реализации концепции хозяйственного реинжиниринга (в части действующих систем управления) формируются в результате интеграции всех рассмотренных этапов в единый этап. Существенным ограничением в данном варианте является фактор времени, который предъявляет дополнительные требования ко времени выполнения всей процедуры адаптации.

Адаптация управления предпринимательской организацией к условиям функционирования механизма развития (в части новых организаций) имеют ряд отличительных особенностей. Здесь необходимо различать две ситуации:

- система управления предпринимательской организацией проектируется с учетом функционирования механизма развития;
- входным документом для создания механизма развития является проект системы управления предпринимательской организацией.

В первом варианте непосредственно в процессе проектирования выполняются:

- проект комплексной автоматизации управления организацией в условиях функционирования механизма развития;
- все этапы укрупненной схемы реализации проекта формирования механизма развития;
- проект создания отдела управления развитием (место, подчиненность, кадровый состав и т.д.);
- проект информационных и коммуникационных связей органов механизма развития с подразделениями; между собой и окружающей средой.

Во втором варианте происходит поэтапная реорганизация проекта системы управления предпринимательской организацией в части:

- реорганизация проекта применительно к условиям комплексной автоматизации управления;
- реорганизация проекта целевой, функциональной и организационной струк-

тур управления организацией к условиям функционирования механизма развития.

Реорганизация проекта целевой, функциональной и организационной структур управления предпринимательской организацией к условиям функционирования механизма развития включает выполнение следующих работ:

- все этапы укрупненной схемы реализации проекта формирования механизма развития для новой организации – входной информацией для выполнения этих этапов является данные проекта системы управления организацией;
- реорганизация проекта системы управления предпринимательской организацией к условиям проекта создания отдела управления развитием (место, подчиненность, кадровый состав и т.д.);
- реорганизация проекта системы управления предпринимательской организацией к условиям проекта информационных и коммуникационных связей органов механизма развития с подразделениями; между собой и окружающей средой.

Следует отметить, что описанные процессы адаптации управления предпринимательской организацией к условиям функционирования механизма развития были апробированы на ряде организаций Московского региона, где показали высокую эффективность применения в процессах совершенствования действующих систем управления.

### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Бир С. Мозг фирмы. /Пер. с англ. М.М.Лопухина. / - М.: Радио и связь, 1993. – 416 с.
2. Желтенков А.В Создание самоорганизующейся системы управления промышленной организацией (теоретические и методологические аспекты) М.: ИВА-КО-АНАЛИТИК, 2000г. –161 с.
3. Желтенков А.В., Румянцев В.С. Управление изменениями на предприятиях: проблемы и концепции. // Вестник университета. - 2003. - №1(5) - М.: ГУУ, 2003г.- С.43-46.
4. Пригожин А.И. Методы развития организаций. – М.: МЦФЭР, 2003.-864 с.
5. Коленсо М. Стратегия КАЙЗЕН для успешных перемен в организации. М.: ИНФРА – М, 2002.-175 с.
6. Минцер Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации. –СПб.: Питер, 2002.-512 с.
7. О' Шоннеси Дж. Принципы организации управления фирмой. - М.: МТ Пресс, 2001. - 296 с.

## ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВО-ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ

Восприимчивость предприятий к техническим нововведениям является важным фактором их жизнеспособности в условиях рыночной экономики, что повышает требования к научной обоснованности и достоверности методов, используемых для анализа вариантов инновационных проектов и отбора их для финансирования.

Повышение научно-технического уровня современного производства невозможно без совершенствования действующих методов оценки экономической эффективности, которые, по нашему мнению, должны отражать особенности, как самого объекта оценки - технического нововведения, так и процесса его реализации на предприятиях отрасли.

Использование нового средства на начальных этапах его внедрения сопряжено с дополнительными затратами ресурсов. Это связано как с необходимостью преодоления инертности стабильного производственного процесса на предприятиях, социально-психологических барьеров при принятии решения о внедрении, так и с проведением мероприятий по взаимоадаптации производства и нововведения. Правильное определение этих «порогов» предварительных затрат, являющихся своеобразной оценкой риска в процессе замены устаревшего оборудования и технологических процессов, имеет большое научное и практическое значение для повышения заинтересованности предприятий в обновлении производства, их высокой инновационной восприимчивости.

Таким образом, в условиях нового экономического механизма выбор вариантов технических нововведений предприятиями должен производиться с учетом дополнительных затрат, связанных с необходимостью их освоения и отражающих степень производственного риска при их внедрении, а также ориентации на перспективные потребности научно-технического развития производства, возможности проведения «скользящей» оценки по всему жизненному циклу нововведения.

Общая величина ресурсов, требуемая для восприятия технического нововведения предприятием, может быть представлена как сумма допустимых затрат живого и овеществленного труда и дополнительных затрат в период его освоения:

$$P_j = P_j^{\text{доп}} + \Delta P_j \quad (1.0)$$

где  $P_j$  – величина ресурсов, необходимая для восприятия технического нововведения предприятием, на рубль годового объема производимой продукции;

$P_j^{\text{доп}}$  – допустимые затраты ресурса на рубль годового объема выпускаемой продукции при использовании нововведения после его внедрения на предприятии;

$\Delta P_j$  – дополнительные затраты ресурса на рубль годового объема продукции в период освоения технического нововведения на предприятии.

Обе величины в формуле (1.0) являются удельными. Допустимые затраты представляют собой отраслевой экономический норматив, отражающий общественно-необходимую, с учетом темпов научно-технического прогресса, меру затрат производственных ресурсов на 1 рубль годового объема продукции. Эффективным является то новшество, которое снижает в перспективе ресурсоемкость производства не ниже допустимого уровня, то есть удовлетворяет условию:

$$P_j^i \leq P_j^{\text{доп}} \quad (1.1)$$

где  $P_j^i$  – затраты j-ого ресурса по i-ому варианту технического нововведения на рубль годового объема выпускаемой продукции.

Дополнительные затраты также представляют собой отраслевой норматив,

показывающий общественно-необходимую, для данного этапа развития отрасли, норму затрат производственных ресурсов в период освоения технического нововведения.

С учетом фактора производственного риска выбор эффективного варианта технического нововведения может производиться по формуле:

$$P_j^i \leq K_p P_j^{\text{доп}} \quad (1.2)$$

где  $K_p$  – коэффициент риска, рассчитываемый по формуле:

$$K_p = 1 + \Delta P_j / P_j^{\text{доп}} \quad (1.3)$$

Использование величины дополнительных затрат в расчетах экономической эффективности позволит разграничить технические нововведения по уровням производственного риска, то есть степени их адаптивности к условиям производства, в зависимости от требуемой величины дополнительных затрат ресурсов в период их освоения на отраслевых предприятиях. Если дополнительные затраты на освоение нового средства труда по  $i$ -ому варианту меньше величины  $\Delta P_j$ , то данный вариант обновления экономически выгоден, поскольку связанный с ним риск освоения не превышает среднепрогрессивных отраслевых значений:

$$K_p^i \leq K_p \quad (1.4)$$

где  $K_p^i$  – производственный риск в период освоения  $i$ -ого варианта технического нововведения.

В противном случае, если дополнительные затраты на освоение технического нововведения превышают среднеотраслевые значения, то есть  $\Delta P_j^i > \Delta P_j$ , то принятие  $i$ -ого варианта технического нововведения будет сопровождаться высоким риском в период его освоения, поэтому выбор его нецелесообразен.

Для конкретных вариантов нововведений (например, для оптимального варианта –  $i_0$ ) значение  $\Delta P_j^i$  может служить в качестве критерия для разграничения предприятий по уровням инновационной восприимчивости. В зависимости от выполнения условий (1.5) или (1.6), где  $\Delta P_j^{\Phi}$  – фактические затраты  $j$ -ого ресурса на предприятии при освоении нововведения, можно различать предприятия с уровнем восприимчивости выше или ниже среднего:

$$\Delta P_j^{\Phi} \leq \Delta P_j^i \quad (1.5)$$

$$\Delta P_j^{\Phi} > \Delta P_j^i \quad (1.6)$$

Особый интерес, по нашему мнению, представляет оценка эффективности затрат, связанных с использованием основных производственных фондов. Для этой группы инвестиционных вложений возможно определение нижнего уровня фондоотдачи (верхнего уровня фондоемкости), отражающего общественно-необходимую норму отдачи с каждого рубля средств, вложенных в обновление технической базы предприятия.

Технические нововведения на предприятиях должны обладать «запасом» экономической эффективности и быть прогрессивными не только к моменту их внедрения, но и учитывать перспективы технического прогресса в отрасли. Для этого при расчете нижнего уровня фондоотдачи предлагается использовать коэффициент, отражающий темпы научно-технического прогресса и рассчитываемый для каждого года на протяжении всего периода распространения нововведения в зависимости от принятого метода ускоренной амортизации. При прогнозируемом уровне фондоотдачи 0,82 и среднем периоде обновления техники 10 лет значения этого коэффициента и соответствующих ему показателей нижнего уровня фондоотдачи, используемых для проведения многокритериальной оценки экономической эффективности вариантов технических нововведений, представлены в таблице 1.

Экономический смысл коэффициента  $K_{\text{НТП}}^t$  состоит в том, что он позволяет рассматривать эффективность технического нововведения в динамике. Его значение



максимально в первый год использования новой техники, а по мере распространения новшества оно уменьшается и становится равным единице, что соответствует периоду вступления нововведения в завершающую стадию своего жизненного цикла.

**Таблица 1****Динамика значений нижнего уровня фондоотдачи**

Период распро- стране- ния но- вовведе- ния, годы	Значения показателей в зависимости от принятого метода ускоренной амортизации					
	Метод уменьшаемого остатка при полуторной норме		Метод уменьшаемого остатка при удвоенной норме		Метод суммы чисел	
	$K_{\text{НТП}}^t$	$\Phi O_t$	$K_{\text{НТП}}^t$	$\Phi O_t$	$K_{\text{НТП}}^t$	$\Phi O_t$
1	1,500	1,23	2,000	1,64	1,818	1,49
2	1,275	1,04	1,600	1,31	1,636	1,34
3	1,084	0,89	1,280	1,05	1,454	1,19
4	-	-	1,024	0,84	1,273	1,04
5	-	-	-	-	1,091	0,89

Формулы и методы, положенные в основу данного способа прогнозирования, являются универсальными. Как коэффициент научно-технического прогресса ( $K_{\text{НТП}}^t$ ), так и соответствующие ему значения фондоотдачи ( $\Phi O_t$ ) могут рассчитываться по видам производств, группам основных производственных фондов, по предприятиям и т. д. Использование предложенных показателей создает условия для проведения динамической оценки экономической эффективности технического нововведения на протяжении всего жизненного цикла.

В первые годы эксплуатации нового технического средства значения коэффициента научно-технического прогресса большие единицы являются обоснованными. Это позволит избежать принятия решений о внедрении недостаточно эффективных, не ориентированных на перспективы научно-технического прогресса, вариантов новшеств.

Таким образом, коэффициент научно-технического прогресса ( $K_{\text{НТП}}^t$ ) можно рассматривать в качестве динамического индикатора прогрессивности технических нововведений, позволяющего проводить многокритериальную оценку эффективности вариантов на протяжении всего жизненного цикла нововведения. Посредством постоянного мониторинга эффективности менеджеры получают реальную возможность управления инновационными процессами в отрасли с целью получения максимального экономического эффекта от нововведения именно тогда, когда оно обладает наибольшим инновационным потенциалом.

**ЛИТЕРАТУРА**

1. Бабенко Е.Г. Экономические основы заинтересованности строительных предприятий в использовании технических нововведений: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – М., 1991.

## **ГИБКОСТЬ ЦЕПОЧКИ ПОСТАВОК КАК ВАЖНЕЙШЕЕ КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ**

Устойчивое функционирование предпринимательской организации можно обеспечить за счет поддержания высоких запасов, т.е. реализации стратегии избыточности. Но избыточность, в какой бы форме она не применялась, оборачивается для предпринимательской организации дополнительными затратами. Она снижает эффективность, а, следовательно, не согласуется с целями и задачами менеджмента. Поскольку методы обеспечения качества, непрерывное совершенствование и реализация актуальных сегодня программ «шесть сигм» требуют постоянного снижения затрат и избыточности, трудно найти доводы в пользу наращивания резервов.

Однако, если руководителями движет стремление выстоять в конкурентной борьбе, жизнестойкость предпринимательской организации может повысить операционная гибкость, позволяющая быстро реагировать на сбои. Сформировать такой потенциал, конечно, сложнее, чем повысить запасы, иметь больше поставщиков или держать резервные мощности, поскольку операционная гибкость подразумевает не только фундаментальное преобразование в самой предпринимательской организации, но и изменение отношений в цепочке поставок, а это означает:

- тесные партнерские узы с поставщиками, к которым можно обратиться за помощью;
- гибкие договоры, допускающие изменения объемов и графика поставок;
- гибкие производственные модули, приспособленные для изготовления различных изделий;
- наделение полномочиями сотрудников и наличие специалистов широкого профиля, способных быстро переключиться с одной задачи на другую;
- прочные связи с потребителями, обеспечивающие преемственность в трудные времена.

В целом можно сказать, что наибольшая гибкость достигается при наличии у менеджеров предпринимательской организации жизнеспособных альтернатив в любой ситуации, т.е. гибкость может формироваться за счет взаимозаменяемости оборудования, производственных компонентов, персонала, технологий, поставщиков.

Преимущества взаимозаменяемости, связаны с объединением рисков, например, возникновения дефицита или возникновения неликвидов, при использовании стандартизованных комплектующих и выражаются сокращением уровня поддерживаемых запасов для обеспечения бесперебойного хода производства или обслуживания потребителей, т.е. именно повышение уровня стандартизации в деятельности предпринимательской организации обеспечивает взаимозаменяемость, что способствует гибкости, необходимой в критических ситуациях.

Во многих случаях взаимозаменяемость подразумевает единообразие деталей или изделий, что позволяет перемещать их из зоны избытка в зоны дефицита. Однако растущие ожидания потребителей, появление на рынке все новых продуктов и жесткая конкуренция означает, что предпринимательские организации вынуждены предоставлять многие разновидности своих продуктов, тем самым, создавая большие запасы и теряя гибкость, которую дает взаимозаменяемость. В такой ситуации требует решения проблема: как при широком ассортименте использовать

экономии на масштабах, т.е. использовать запуск в производство крупных партий изделий. Решение данной проблемы позволяет сохранить гибкость и удовлетворять изменяющиеся предпочтения потребителей. Рассмотрим два возможных варианта решения указанной проблемы: использование *стратегии отсрочки и подхода гибкого ценообразования*.

Известно, что розничные сети размещают заказы на продукцию, когда уровень спроса в предстоящий сезон еще не ясен. Им приходится оценивать предполагаемые желания потребителей и заказывать товар, исходя из этих предположений. При этом мало предсказать совокупный спрос, розничный продавец должен прогнозировать структуру ассортимента с учетом стилей, цветов и размеров в каждом магазине, что приводит к частой ситуации в розничной сети либо не хватает товара, либо запасы слишком велики.

С этой проблемой сталкиваются не только предпринимательские организации розничной торговли. Поставщики компьютерных комплектующих, сельскохозяйственной продукции, деталей автомобилей и практически любого другого продукта подвержены воздействию тех же самых рыночных сил. Потребители хотят получить продукт быстрее, чем способна отреагировать на их пожелания цепочка поставок.

Чтобы удовлетворить ожидания потребителей, предпринимательская организация может заказать большое количество всех видов изделий, увеличивая при этом уровень удовлетворения спроса за счет наращивания избыточных запасов. Для большинства розничных торговцев такая стратегия разорительна, поскольку торговые наценки очень малы.

Другой выход из такой ситуации — гибкое ценообразование. Дилеры, продающие автомобили, повышают цены на хиты продаж, а непопулярные модели сбываются со скидкой; розничные предпринимательские организации продают ультрамодные товары по более высоким ценам, а на залежавшиеся делают скидки. Ценообразование — это мощное оружие в борьбе за сбалансированность спроса и предложения, однако оно не обеспечивает гибкости и жизнестойкости предпринимательской организации.

В основе *стратегии отсрочки* лежит сочетание двух принципов:

- Агрегированные прогнозы более точны, чем дезагрегированные (принцип объединения рисков);
- Краткосрочные прогнозы точнее, чем долгосрочные.

Рассмотрим суть данной стратегии подробнее.

По мере роста потребительских ожиданий производители пытаются отвечать требованиям каждого потенциально возможного рыночного сегмента., тем самым расширяя свой ассортимент. Множественность продуктов означает, что каждый из них продается в сравнительно небольшом количестве, а дезагрегированный спрос крайне неустойчив. При многообразии товаров риски не объединяются, а усугубляются; это требует от производителей и розничных продавцов хранения значительных резервов, чтобы обеспечить высокие показатели наличия запасов тех продуктов, которые понадобятся потребителям. В то же время глобальная конкуренция заставляет предпринимательской организации снижать затраты, переводя производство в регионы с низким уровнем заработной платы, что ведет к увеличению горизонта прогнозирования. Они должны прогнозировать спрос очень тщательно, чтобы избежать потерь продаж из-за недостатка товаров и устаревания продукта и дисконтных продаж — из-за избытка.

Стратегия *отсрочки*, или *массовой кастомизации (создания запасов)* позволяет производителям удовлетворить множество сегментов потребительского рынка

и при этом пользоваться преимуществами эффекта масштаба и офшорного аутсорсинга, направленного на снижение издержек. Стратегия отсрочки построена на перепроектировании продукта или технологического процесса на модульной основе, что позволяет сначала изготавливать основной компонент, общий для группы разных продуктов. В центре внимания при производстве базового компонента — затраты. Так, его можно производить за рубежом и, если это оправданно, крупными партиями, что дает возможность изготовления больших объемов при фиксированных затратах. Готовое изделие изготавливается из базового продукта позднее в соответствии с фактическими заказами потребителей, а не с прогнозами, в этом суть отсрочки.

Такие стратегии часто используются в цепочках поставок для достижения высокого уровня обслуживания и удовлетворения спроса по широкому ассортименту при более низких издержках, в сравнении с получением аналогичного ассортимента непосредственно с предприятия производителя. При этом, благодаря возможности адаптировать базовый продукт к требованиям заказчика, с учетом изменяющегося спроса на продукцию в различных регионах обеспечивается гибкость. Здесь важно понимать принципы, на которых работает данная стратегия: прогноз относительно количества (объема) потребления осуществляется относительно базового компонента или базовой модели; прогноз по ассортиментным позициям осуществляется по результатам реализации опытных партий в преддверии наступления сезона.

Преимущества цепочки поставок, построенной на методе отсрочки значимы при наличии следующих условий: спрос на товар в цепочке неустойчив, время выполнения заказа потребителя — короткое, высокие затраты на поддержание запаса, модульный принцип изделия. Последнее обстоятельство относит возможность применения такой стратегии только к товарам, имеющим более сложную конструкцию, реализация которой возможна по принципу взаимозаменяемости, однако и для товаров простых конструкций она применима на этапах упаковки и маркировки, когда уже известен спрос по регионам, странам или конкретным потребителям.

Отсрочка повышает гибкость и жизнестойкость не только в случае колебания спроса в конце цепочки поставок, на уровне потребителя, но и на начальных этапах создания продукции. Кроме того, цепочка поставок построенная с учетом отсрочки выгодна в случае глобального сбоя по различным причинам (социального, политического характера), когда можно создавать запасы базового продукта без особых затрат, поскольку нет необходимости поддерживать запасы всех модификаций продукта.

Еще одной возможностью обеспечения гибкости предпринимательской организации являются гибкие стратегии поставки.

За последние десятилетия цепочки поставок существенно видоизменились: из цепочек поставок, принадлежащих производителю конечного продукта, они превратились в разветвленную сеть поставщиков. При этом изменился и характер продукции, закупаемой у поставщиков, — теперь это не просто материалы и детали для производства товаров, а сложные специализированные системы и сборочные узлы, требующие тесного сотрудничества между торговыми партнерами. Аутсорсинг производства готовых изделий всего лишь следующий шаг, закономерный при таком развитии событий, который привел к росту числа контрактных производителей во многих отраслях. В результате предпринимательские организации все сильнее зависят от сети поставщиков.

Все больше процессов, которые традиционно осуществлялись производителями оригинального оборудования, теперь передаются на аутсорсинг, причем многие — за рубеж. Привлечение внешних ресурсов изначально преследовало двойные цели: во-первых, снизить затраты и, во-вторых, сконцентрироваться на ключевых направ-



лениях деятельности. Аутсорсинг обеспечивает экономию за счет масштаба и компетентности поставщиков, а офшорное производство позволяет использовать дешевую рабочую силу и повышает гибкость трудовых ресурсов. Преимущественное развитие ключевых направлений деятельности дает предпринимательским организациям возможность наращивать конкурентное преимущество в тех областях, где они особенно сильны.

По мере того как все более значительная часть работы передавалась поставщикам, росли их производственный опыт и мастерство. По существу, один из основных доводов в пользу аутсорсинга — доступ к инновациям поставщиков, связанным с материалами, продуктами и процессами.

Эта тенденция привела к консолидации базы снабжения. Передача значительного объема работ ограниченному количеству поставщиков означала, что каждый из них получал более крупный заказ, а значит, работа с данной компанией становилась для них более важной. У поставщиков появлялся стимул вкладывать средства в эти отношения, что очень важно, когда компания становится более зависимой от своих поставщиков. Так, например, компания Lucent в 2000 году сократила количество транспортных компаний с 1700 до 167, а Sony в течение 2003 года избавилась примерно от 80% своих 4700 поставщиков [1].

Комбинация аутсорсинга и консолидации источников поставок, в той или иной степени практиковавшаяся большинством компаний Европы и США, во многих отношениях изменила характер конкуренции. Теперь предпринимательские организации конкурировали между собой не на базе собственных функциональных возможностей, а исходя из возможностей своей цепочки поставок. Такое изменение неизбежно влечет за собой новые типы договоров и отношений с поставщиками — от гибких контрактов до соглашений о распределении риска и различных форм партнерства.

Прочные партнерские отношения повышают жизнеспособность предпринимательской организации в случае катастрофы. Как правило, поставщик готов помочь потребителю в беде, поскольку тем самым он способствует увеличению собственного рынка в будущем. В первую очередь это относится к ситуациям, когда выполнение заказов потребителя представляет значительную часть бизнеса поставщика и ожидается, что отношения будут длительными. Такие отношения особенно прочны в японских *кейрецу* и корейских *чеболах*. Обе структуры цепочки поставок представляют собой настоящие «экосистемы», которые включают группы компаний, связанных совместным владением и долгосрочными партнерскими отношениями. Такие экосистемы способствуют жизнестойкости и быстрому восстановлению после сбоев.

Предпринимательские организации, которые формально не входят в подобные экосистемы, могут, тем не менее, сформировать прочный альянс с поставщиками, рассчитывая на их поддержку в случае необходимости. Во многих случаях это достигается закупками у одного поставщика и тесными партнерскими отношениями. Однако подобные отношения требуют вложения значительных средств, а опора на единственный источник поставок повышает уязвимость. Вследствие этого некоторые предпринимательские организации предпочитают иметь несколько источников поставок. Оба подхода — ориентация на один или множество источников поставок — имеют и недостатки, и преимущества, но при взвешенном подходе каждый из них жизнеспособен.

Поскольку предпринимательской организации все больше зависят от своих поставщиков, важно оценить гибкость цепочки поставок в целом. Надежные и доверительные отношения с поставщиками, характерные для Toyota, помогли ей быс-



тро оправиться от последствий пожара на заводе Aisin.

Исследование, посвященное реакции цепочки поставок на сбои, проведенное Массачусетским технологическим институтом, показало, что один источник снабжения связан с дополнительными обязательствами поставщиков в отношении жизнестойкости [1]. Поставщики привлекаются к участию в планировании непрерывности бизнеса потребителя, при этом многие предпринимательские организации требуют, чтобы поставщики разрабатывали собственные подробные планы непрерывности бизнеса и придерживались их в своей работе.

Важным моментом в формировании гибкости предпринимательской организации является также гибкость процессов взаимодействия с потребителем. Здесь используются разные способы, так, например, компания Dell спроектировала всю цепочку поставок вокруг своей системы сборки на заказ, за счет чего ей удается избежать долгосрочных обязательств перед потребителями, которые, как известно, трудно поддаются изменению. Еще одним способом является объединение рисков, что обеспечивает гибкость за счет перераспределения изделий или комплектующих между потребителями разных регионов в соответствии с их спросом. Такой способ использует компания Caterpillar в своей системе распределения комплектующих, в которой запасы уже отправленные дилерам учитываются как активные, что позволяет принимать заказы от других дилеров и удовлетворять потребность в редких деталях практически в любой точке земного шара.

Хорошо выстроенные, прочные отношения с потребителями позволяют получить помощь и выиграть время при сбое в цепочке поставок, а также обеспечивают формирование доверия у других потребителей, кредитно-финансовых учреждений, инвесторов.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что гибкость цепочек поставок успешно решают вопросы безопасности и жизнестойкости предпринимательских организаций как в сфере снабжения, так и в сфере производства, и распределения и является важнейшим фактором формирования гибкости предпринимательской организации в целом.

### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Шеффи Й. Жизнестойкость компании. Как повысить надежность цепочки поставок и сохранить конкурентное преимущество / Йосси Шеффи. Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 301 с.
2. Власова Т.И. Логистика снабжения. Учебное пособие. М.: Из-во ГУУ, 2003. – 108 с.

## **УПРАВЛЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИМИ ИЗМЕНЕНИЯМИ КАК ИНСТРУМЕНТ ЗАВОЕВАНИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

В настоящее время неоспоримым является тот факт, что для достижения высоких результатов деятельности нужны эффективные стратегические мероприятия, направленные на достижение и повышение уровня конкурентоспособности организации. А.А.Томпсон и А. Дж. Стрикленд отмечают, что совершенство организации – это совершенное исполнение совершенной стратегии [4]. Удачная стратегия и ее умелая реализация – именно те признаки совершенного управления, которым стоит доверять. Эффективное стратегическое управление и успех организации имеют сильную положительную корреляционную связь. Стратегическое управление за последние годы стало одним из основных инструментов, обеспечивающих устойчивость организации. Классический подход к стратегическому управлению предполагает разработку и реализацию стратегии организации. При таком подходе все силы организации направляются на установление эффективной миссии организации, разработку наиболее эффективного пути ее достижения и на реализацию этой стратегии путем стратегических изменений. Правильно выбранное стратегическое видение отделяет одну компанию от других и наделяет ее собственными отличительными чертами, направлением деятельности. Разработка и реализация стратегии очень сложный и ответственный процесс для любой организации. Именно правильный выбор миссии организации и обеспечение эффективного процесса реализации миссии делают организацию лидером и создают существенные конкурентные преимущества.

Однако в настоящее время сильные компании в перспективных отраслях сталкиваются с тем, что их не менее сильные конкуренты знают те же самые фундаментальные концепции, методы и подходы стратегического управления. Стратегическое видение у сильных соперников также совпадает, они выровнены по размерам, объему прибыли и доступным ресурсам. Таким образом, успешные компании сталкиваются с тем, что нет возможности опередить своих конкурентов, используя классический подход к стратегическому управлению. Выделяя все силы и средства на реализацию одной выбранной стратегии, у таких компаний нет возможности стать однозначным лидером в отрасли и добиться отличительных конкурентных преимуществ. Зачастую лидеры в перспективных отраслях сменяют друг друга несколько раз в год.

Иными словами, традиционный подход, при котором основные силы организации уходят на разработку и реализацию одной стратегии, уже не соответствует потребностям сильных компаний.

По нашему мнению, обойти это препятствие можно, перенося акцент с разработки и реализации стратегии организации к управлению стратегическими изменениями.

Стратегические изменения – это самостоятельный инструмент стратегического управления. Ранее стратегические изменения рассматривались только на стадии реализации разработанной стратегии. По мнению О.Виханского и других ученых, стратегические изменения не являются самоцелью[2], их проведение в организа-

ции приводит к тому, что в ней создаются условия, необходимые для осуществления выбранной стратегии.

Нами же предлагается более широкое понимание стратегических изменений и в этой связи рассматривать стратегические изменения как самостоятельный инструмент, как планомерный, проработанный процесс совершенствования конкурентного положения организации, действующий не только в рамках конкретной стратегии. Необходимо планировать, разрабатывать и реализовывать отдельные стратегические изменения. Причем стратегические изменения могут действительно способствовать реализации действующей стратегии, а могут привести к необходимости внедрения новой стратегии организации. В таком аспекте рассмотрения стратегическое изменение можно определить как организованный процесс перехода организации из одного состояния в другое качественно новое состояние, при котором происходит сопоставление проблем и ресурсов организации.

Управление стратегическими изменениями – это процесс разработки и реализации отдельных стратегических изменений, основное назначение которых сохранение и повышение конкурентоспособности организации. Главное отличие управления стратегическими изменениями и стратегического управления в том, что стратегическое управление участвует в постановке целей организации в определении видения и миссии организации, а управление стратегическими изменениями в основном происходит в рамках достижения заранее поставленных целей. Но, по нашему мнению, возможна такая ситуация, при которой разработка стратегического изменения может привести к необходимости пересматривать миссию и цели организации. Т.е. это тот вариант, при котором стратегическое изменение может быть шире стратегии организации или реализация стратегического изменения может привести к необходимости пересмотра действующей стратегии.

Стратегические изменения переводят организацию из одного ее стратегического состояния в другое стратегическое состояние. Развитие организации при этом заключается в изменении качества ее деятельности в результате цепочки таких последовательных переходов. Эффективное стратегическое развитие организации характеризуется тем, что в ходе постоянного процесса перехода от одного состояния к другому происходит неуклонный рост ее качества.

Управление стратегическими изменениями в основном строится на реакции на непредвиденное развитие событий и на усилившуюся конкурентную борьбу, что соответствует сущности стратегии организации, которая состоит, как правило, из: 1) продуманных целенаправленных действий; 2) реакции на непредвиденное развитие событий [3].

Стратегические изменения имеют место как в запланированной стратегии так и в незапланированной. Особенность в том, что в запланированной стратегии стратегические изменения находят свое место на стадии реализации стратегии. А в части незапланированной стратегии они могут находиться на различных этапах и несут ответный характер, т.е. представляют собой как раз реакцию на непредвиденные события. Но это еще раз демонстрирует общепринятый подход к стратегическим изменениям, при котором они не рассматриваются как самоцель. Представляется, что наряду с этим подходом необходимо активизировать роль стратегических изменений, т.е. выносить их в самостоятельный вид стратегических действий организации. Такой подход будет способствовать тому, что в перспективных отраслях организация будет способна опережать своих конкурентов на любом этапе стратегического управления.

В динамичной рыночной ситуации, успех предпринимательской организации зависит от способностей менеджера наряду с реализацией действующей стратегии

анализировать динамику чередующихся условий и вносить стратегические поправки в виде стратегических изменений, которые могут выходить за рамки действующей стратегии и преследовать иные параллельные интересы. Стратегические изменения могут создавать стартовую площадку для разработки и реализации новой стратегии. Если реализация принятой стратегии в основном ориентирована на изучение внутренних проблем организации, то стратегические изменения ориентированы на тенденции внешней среды, т. е., управление стратегическими изменениями требует отказаться от образа мышления, направленного внутрь организации, что позволит избежать вероятности того, что если применяемая стратегия приносит приемлемый или даже хороший результат, то организация будет ограничиваться только решением внутренних проблем и концентрировать свое внимание только на угрозах внешней среды. При таком «активном» подходе менеджеры будут акцентировать внимание на возможностях внешнего окружения. Беря на себя новые риски, они иницируют кардинально новые стратегии. На эти особенности указывали А.А.Томпсон и А.ДЖ. Стрикленд, называя такое поведение «элементом предпринимательства при разработке стратегии».[3].

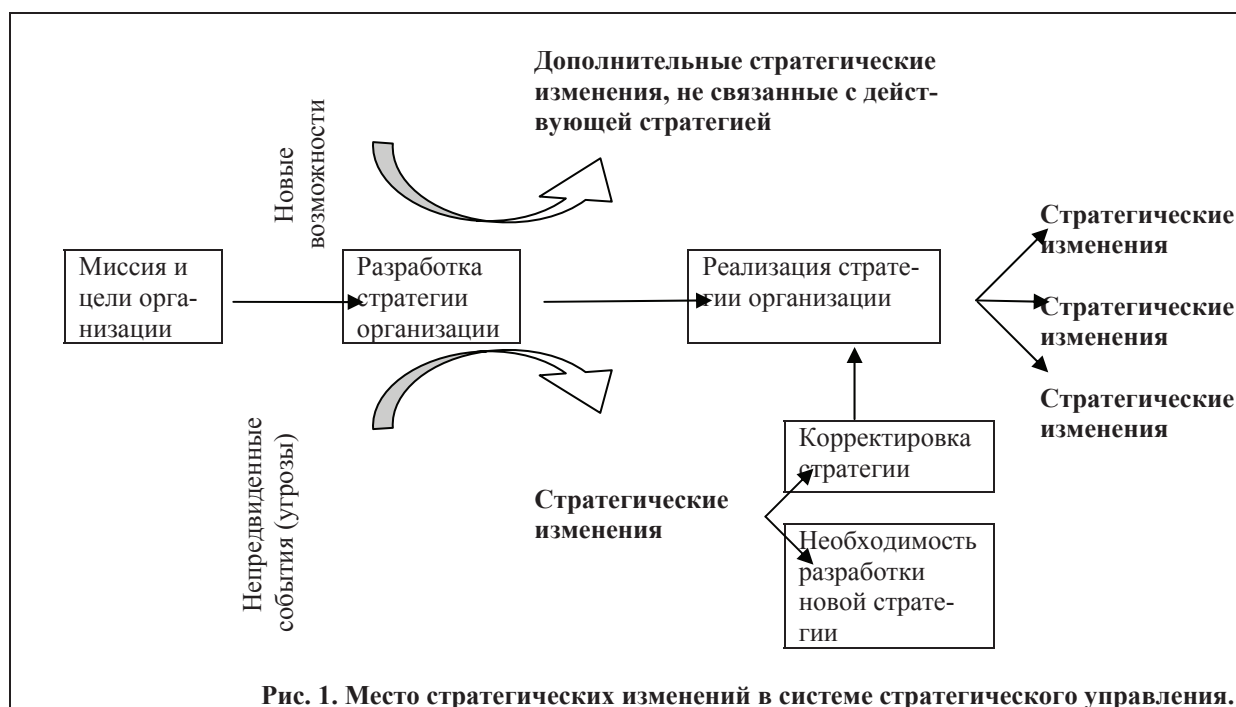
Таким образом, предлагается выделять три направления стратегических изменений в процессе стратегического управления, представленных на рис.1:

1. Традиционный подход, при котором стратегические изменения рассматриваются лишь как действенная система, место которой на этапе реализации уже проработанной стратегии организации. Это изменения, которые проводятся в процессе выполнения стратегии и создают условия, необходимые для реализации выбранной стратегии.

2. Реактивный поход, при котором непредвиденные события, в основном угрозы внешней среды, приводят к необходимости проведения стратегических изменений. Стратегические изменения в свою очередь могут способствовать корректровке действующей стратегии, с целью приспособления к меняющимся условиям. Если же вызванные новыми угрозами стратегические изменения не сопоставимы с действующей стратегией, то возникает необходимость разработки новой стратегии организации.

3. Активный подход. При таком подходе, стратегические изменения не связаны с действующей стратегией, они создают дополнительные конкурентные преимущества для организации в результате того, что открываются новые возможности во внешнем окружении. При этом действующая стратегия организации не отвечает необходимым требованиям для использования новых перспектив внешней среды. В данном случае процесс управления стратегическими изменениями идет параллельно с процессом реализации стратегии организации. Этот подход наиболее трудный для организации и требует большого числа свободных ресурсов, но именно он дает возможность организации удерживать и наращивать конкурентные позиции на всем этапе стратегического управления. Активный подход к стратегическим изменениям открывает новые возможности для организации.



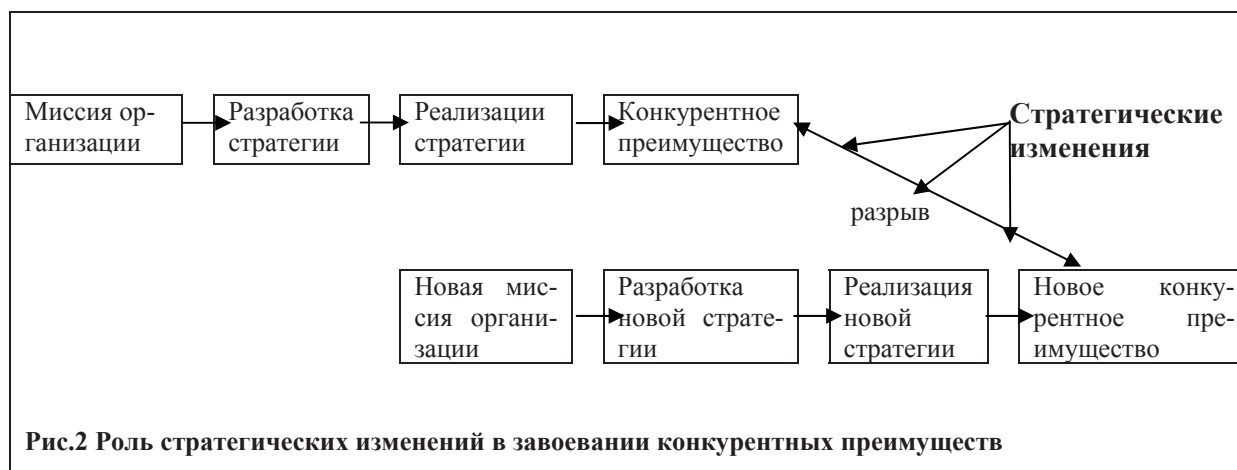


Уделяя особое внимание стратегическим изменениям, организация обеспечивает себе дополнительную защиту от пяти сил конкуренции Портера. Это обеспечивается тем, что организация приобретает возможность предпринимать одновременное наступление на нескольких направлениях. Если основная стратегия организации направлена на завоевание конкурентного лидерства среди соперничающих фирм, то отдельные стратегические изменения могут защищать организацию от потенциальных конкурентов, товаров-субститутов или противостоять силе поставщиков и покупателей.

И активные и реактивные стратегические изменения при равном стратегическом положении позволяют организациям добиться отличительных конкурентных преимуществ. Но основная роль должна отводиться активным стратегическим изменениям, именно они позволяют заполнить новые стратегические ниши, которые открываются в результате воздействия возможностей внешней среды. Активные стратегические изменения позволяют создать для организации возможность вести конкурентную борьбу в более широком масштабе и организовать стратегическое наступление по разным направлениям. При прочих равных условиях они создают предпосылки к тому, что организация сможет задавать себе определенный задел конкурентных преимуществ по сравнению с другими лидерами отрасли. Например, если все силы организации направлены на завоевание доли рынка своего конкурента, то открывается возможность выйти на новый географический рынок, организация может не разрабатывать новую стратегию и не вносить в нее коррективы, а использовать стратегические изменения для того, чтобы опередить своих конкурентов в этом направлении. Такой подход позволяет не упустить новую возможность и требует значительно меньше времени, нежели процесс разработки новой стратегии. Функции управления стратегическими изменениями могут быть возложены как на руководителя организации, так и на руководителя функционального подразделения.

Стратегические изменения в отличие от стратегии организации более мобильны, требуют значительно меньше времени и ресурсов организации. Стратегические изменения не требуют предварительного планирования, они представляют собой реакцию организации на открывающиеся возможности внешней среды. Для прове-

дения дополнительных стратегических изменений не надо проводить масштабные исследования внешней и внутренней среды организации. Достаточно использовать те данные, которые были получены для разработки и реализации действующей стратегии и отслеживать их динамику. Применяя стратегические изменения можно более быстро получить конкурентное преимущество. Стратегия организации разрабатывается на 3-5 лет вперед и требует мобилизации огромного количества ресурсов. Если в процессе реализации этой стратегии происходят изменения во внешней среде, которые могут способствовать достижению конкурентного преимущества в других областях, то использовать эти возможности можно своевременно именно благодаря стратегическим изменениям. К разработке новой стратегии организации прибегают уже тогда, когда основная их стратегия уже реализована полностью или частично. Таким образом, между этапом реализации действующей стратегии и процессом реализации новой стратегии может возникнуть разрыв, когда компания не завоевывает конкурентное преимущество, а только использует уже приобретенное. Стратегические изменения позволяют преодолеть этот разрыв, завоевывая дополнительные преимущества в этот переходный период (рис.2).



Но использовать стратегические изменения без масштабного процесса стратегического управления невозможно. Управление стратегическими изменениями является частью общего процесса стратегического управления. Стратегическое управление создает возможности сильным компаниям усилить свои позиции, применяя еще и дополнительные стратегические изменения.

В настоящее время у организаций имеется большая степень свободы выбора стратегических изменений. Они могут диверсифицировать свою деятельность в различных пределах. На рис. 3 представлены основные элементы стратегических изменений, т.е. основные направления стратегических изменений, которые могут приносить дополнительные конкурентные преимущества.

Однако применение стратегических изменений имеет ряд существенных ограничений, которые надо учитывать при принятии управленческого решения:

1. Дополнительные стратегические изменения требуют значительного объема дополнительных ресурсов и доступны только лидирующим организациям в перспективных отраслях. Их применение возможно в том случае, если организация имеет возможности выделить свободные ресурсы без ущерба для реализации действующей стратегии.

2. Система стратегических изменений должна быть уникальной, т.е. она, как и стратегия в целом, должна по существу соответствовать характерным особенностям организации в конкретной бизнес-ситуации.

3. Система стратегических изменений должна охватывать все значимые аспек-

ты деятельности организации, а также обеспечивать ей действительно комплексный и органичный переход из одного стратегического состояния в другое.



Рис. 3. Элементы стратегических изменений

1. Система стратегических изменений должна быть достаточно гибкой и адекватной по отношению к внешней среде организации.

2. Органичность системы стратегических изменений предполагает их определенную внутреннюю гармонию, взаимозависимость и взаимодополняемость.

3. Стратегические изменения не могут заменить собой процесс разработки и реализации новой стратегии для организации. Стратегические изменения применимы в том случае, если дополнительные цели не носят глобального характера для организации и не требуют трансформации всей деятельности. Стратегические изменения в ряде случаев могут лишь привести к необходимости пересмотра действующей стратегии.

4. Стратегические изменения нельзя применять, если ожидается масштабные изменения во внешней среде, которые в свою очередь и так потребуют корректировки действующей стратегии организации.

Таким образом, так как факторы микро- и макросреды продолжают усложняться, ускоряется скорость их изменения и количество факторов, влияющих на деятельность организации, непрерывно растет, необходимо постоянно пересматривать саму концепцию стратегического управления, разрабатывать новые механизмы формирования и разработки стратегии организации.

Классический подход к стратегическому управлению сильным организациями в перспективных отраслях с глобальной конкуренцией не позволяет наращивать конкурентные преимущества отличные от соперников. Стать однозначным лидером в такой ситуации поможет управление стратегическими изменениями, посредством которого можно занять новые стратегические ниши, получить возможности для организации преумножать конкурентные преимущества, обеспечивая постоянный рост компании. Однако применение управления стратегическими изменениями имеет ряд существенных ограничений и доступно только лидерам отрасли, имеющим дополнительные ресурсы.

**ЛИТЕРАТУРА**

1. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2001.
2. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс: Учебник. 4-е изд. М.: Гардарики, 2005. – 456с.
3. Лайм Фаэй, Роберт Рэнделл Курс МВА по стратегическому менеджменту/ Пер. с англ. – 2-е изд. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 597.
4. Томпон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов/ Пер. с англ. под ред. Л.Г.Зайцева, М.И. Соколовой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2004. – 576с.

## ФАКТОРЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ СФЕРЫ

Научный и практический интерес к проблемам финансовых рисков в промышленной сфере обусловлен возрастающей сложностью и вероятностным характером современных условий хозяйствования. Совершенствование технологий, борьба за потребителя и качество продукции, рост конкуренции заставляют промышленное предприятие по-новому рассматривать процессы управления. Одной из основных проблем, стоящих перед большинством отечественных промышленных предприятий, является их низкая рентабельность и платежеспособность, что в значительной степени обусловлено спецификой развития рыночных отношений в России.

По данным Росстата[5], в целом рентабельность российской промышленности за первые семь месяцев 2006 года составила 15,4%. Это означает, что по сравнению с тем же периодом прошлого года рентабельность увеличилась лишь на один процентный пункт (было 14,4%). Это чрезвычайно мало, учитывая, что сырьё продолжало дорожать, а тарифы естественных монополий, напротив, замедлили рост. Столь низкий уровень рентабельности создаёт в промышленности ситуацию «финансового голода», несмотря на приток капиталов в страну. Собственных средств предприятиям не всегда достаточно, а кредитные ресурсы слишком дороги, эффективные ставки кредитов для промышленности доходят до 15-20%.[6]

В настоящее время удельный вес убыточных организаций в экономике составляет 33,5% [5], наиболее серьёзной является ситуация в сельском хозяйстве и промышленном производстве, где значение данного показателя доходит до 35-40%.

Колебание значения индекса промышленного производства (см. рис.1) в 2004 – 2006 гг., учитывая положительный тренд, говорит о необходимости сглаживания подобных отклонений, что в свою очередь может быть также достигнуто за счет улучшения ситуации в области управления финансами предпринимательских организаций, работающих в данной сфере.



Рис.1 Индексы промышленного производства 2004 – 2006 гг. [5]



Наряду с индексом промышленного производства одним из показателей, характеризующих состояние промышленного производства, является показатель инвестиций в основной капитал (см. табл. 1). Индекс физического объема инвестиций в основной капитал за период 1995 – 2005 гг. вырос практически на треть, за последние три года, значение данного показателя ежегодно увеличивается в среднем на 11%, что само по себе является положительным фактом, хотя отнюдь не достаточным для решения задач модернизации и повышения эффективности промышленного производства. Данный факт говорит о необходимости изыскания и освоения дополнительных инвестиционных ресурсов.

#### ИНВЕСТИЦИИ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ

	1992	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Инвестиции в основной капитал (в фактически действовавших ценах), млрд. руб. (до 2000 г. - трлн. руб.)	2,7	267,0	1165,2	1504,7	1762,4	2186,4	2804,8	3534,0
Индексы физического объема инвестиций в основной капитал (в сопоставимых ценах):								
в процентах к предыдущему году	60,3	89,9	117,4	110,0	102,8	112,5	111,7	110,7
в процентах к 1995 г.		100	84,6	93,1	95,7	107,7	120,3	133,1

Табл.1 Инвестиции в основной капитал 1992-2005 гг. [4]

В этих условиях финансовый риск становится неотъемлемым элементом деятельности промышленных предприятий, в связи с чем возникает потребность в построении системы учёта финансового риска при осуществлении управленческого процесса, необходимостью увеличения капитализации и конкурентоспособности российских предприятий, повышения качества корпоративного управления.

Накопленная в процессе эволюции экономической мысли теоретическая база позволяет довольно разносторонне охарактеризовать природу финансового риска. Вместе с тем, на современном этапе в трактовке категории финансового риска и причин его возникновения отдельными исследователями имеется много противоречий; ряд этих трактовок носят ограниченный характер; во многих случаях “риск” отождествляется с понятием “условия риска”.

В своих работах И. Т. Балабанов [1] детерминирует финансовые риски как спекулятивные. Утверждается, что особенностью финансового риска является вероятность наступления ущерба в результате проведения каких-либо операций в финансово-кредитной сфере, то есть риска, который вытекает из сущности этих операций.

И.А.Бланк формулирует следующее определение финансового риска: «Финансовый риск предприятия представляет собой результат выбора его собственниками или менеджерами альтернативного финансового решения, направленного на достижение желаемого целевого результата финансовой деятельности при вероятности понесения экономического ущерба (финансовых потерь) в силу неопределенности условий его реализации»[2].

Дж. К. Ван Хорн [3] отмечает, что финансовый риск включает в себя как возможный риск неплатежеспособности, так и возможность изменения доходов акционеров по обыкновенным акциям.

Итак, изучение и обобщение результатов исследований отечественных и зарубежных исследователей показало, что в научной литературе встречаются различные подходы к определению финансового риска промышленного предприятия и причин его возникновения. Необходимое условие повышения эффективности экономики состоит в достижении высоких темпов и устойчивого развития промышленных предприятий. Финансовые риски являются наиболее критичными для устойчивости развития промышленного предприятия и оказывают влияние на большую часть управленческих процессов в организации.

Каждому этапу развития промышленного предприятия присущи неопределенность и ошибки, обусловленные относительностью знания управляющего персонала о финансовом состоянии предприятия, состоянии и тенденциях изменения финансовой среды и её влиянии на функционирование предприятия. Неопределенность порождается сложностью включаемых в задачу управления объектов, а также динамикой процессов, протекающих в объекте управления.

Применительно к российской действительности можно утверждать, что основными факторами, генерирующими финансовые риски промышленных предприятий, является, в первую очередь, их низкая рентабельность, а также нехватка собственных средств и отсутствие дешёвых кредитных ресурсов.

### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Балабанов И.Т. Риск - менеджмент, М.: Финансы и статистика, 2004.
2. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками. — К.: “Ника-Центр”, 2005.
3. Дж. Ван Хорн.К., Основы управления финансами. М.: Финансы и статистика 2005.
4. Инвестиционная деятельность в России: условия, факторы, тенденции. М.: Федеральная служба государственной статистики. 2006 г.
5. Российский статистический ежегодник – 2006 г. М.: ФСГС. 2006 г.
6. Низкая рентабельность промышленности не даёт ей развиваться. Коммерсантъ. № 215 17.11. 2006 г.

## **РОЛЬ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В ПОВЫШЕНИИ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОГО СПРОСА НАСЕЛЕНИЯ**

В последние годы в России наблюдается экономический рост. Однако все исследователи отмечают, что основными его составляющими служат внешние факторы, в частности, аномально высокие цены на главный отечественный экспортный продукт – нефть и другие энергоносители. Вместе с тем задача формирования внутренних источников устойчивого роста весьма актуальна. Одним из таких факторов является повышение платежеспособного спроса населения. По мнению В. Добро-соцкого, чтобы «России сделать качественный рывок, необходимы два условия: синтез платежеспособности спроса на отечественную продукцию, а также эффективное государственное и корпоративное управление [1]. Есть много институтов, призванных способствовать этому. Чаще всего говорят о налоговой политике. Например, исторический опыт (в том числе и США) по выходу из кризиса свидетельствует о том, что использовавшиеся в 80-е годы налоговые стимулы для преодоления спада и выхода на устойчивую траекторию роста, дали положительные результаты [2]. Во время подъема платежеспособный спрос, одним из косвенных измерителей которого является индекс потребительской активности населения, оказался решающим фактором успешного развития западной экономики в конце прошлого века. А снижение этого показателя в двухтысячные годы привел к депрессивным явлениям. В России налоговая реформа, заявленная как один из инструментов решения аналогичных проблем, осуществляется с большим количеством ошибок как законодательного характера, так и в процессе реализации указанной реформы на практике. Это отражается в следующих статистических данных. Если проследить динамику доли общей налоговой нагрузки в ВВП фактически собранных в консолидированный бюджет налоговых доходов в первые годы XXI века, то она растет: 2000 г. – 20,7%; 2001 г. – 25,8%; 2002 г. – 25,7%. [3]. Некоторая стабилизация этого показателя в последние годы все же не означает, что возможности стимулирования различных составляющих совокупного спроса через снижение налогов оказываются практически незадействованными. А если учесть, что в долгосрочном периоде это отрицательно влияет и на совокупное предложение, то такая налоговая политика не способствует росту платежеспособного спроса населения, как со стороны доходов, так и со стороны увеличения потребительской активности.

Другим важнейшим направлением оптимизации спроса населения является банковская система. Несмотря на то, что многочисленные банковские кризисы за последние пятнадцать лет снижают доверие населения к этому сектору экономики, надо отметить в последние годы определенные положительные тенденции. Одним из основных способов повышения платежеспособного спроса, как известно, служит кредитование населения не только на неотложные нужды, но и на такие долговременные проекты как приобретение жилья, расходы на образование и т.п. Некоторая стабилизация экономики, пусть не основанный на внутренних факторах, но всё же заметный рост её в последние годы привел к повышению реальных доходов населения, что, с одной стороны, дало возможность часть дохода использовать как сбережения, а, с другой стороны, появилась возможность приобретать дорогостоящие блага длительного пользования в кредит. Всё это повышает роль банковской системы не только в решении проблемы роста платежеспособного спроса, но и экономического роста в целом.

В настоящее время наметилась тенденция к возрастанию потребительских рас-

ходов населения. Темпы, с которыми россияне начали тратить средства, превышают скорость зарабатывания этих средств. Это снижает долю сбережений населения, что является отрицательным моментом для экономического роста в целом. Но зато с большой скоростью растет потребительское кредитование. У населения желание занимать у банков превышает желание сберегать в них свои свободные денежные средства. Так за прошедший год рост вкладов частных клиентов составил 35%, а кредитов – 85%. Этот процесс говорит о том, что россияне вслед за всем развитым миром приучаются жить в кредит, что само по себе факт положительный. Несколько настораживают лишь слишком стремительные темпы этого процесса. И уже упоминавшееся противоречие между потреблением и сбережением. Так, за январь-сентябрь 2005 года доля потребительских расходов возросла на 1,5% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года, в то время как сбережения увеличились лишь на 0,1%. Склонность к организованным сбережениям достигла 4,6% [4]. Вместе с тем роль организованных сбережений, то есть находящихся в банковской системе и способных превращаться в инвестиционные инструменты, трудно переоценить. Они являются важным фактором устойчивого экономического роста, опирающегося на внутренние ресурсы. Кроме того, они могут играть роль стабилизатора процесса инфляции. В частности, исследователи отмечают, что в 2002 году увеличение валютных резервов в сочетании со снижением бюджетного профицита обусловили ускорение роста денежного предложения. Однако монетарная инфляция при этом сократилась. Основной «стерилизующий» эффект обеспечило расширение сбережений населения, поглотивших избыточную часть денежного предложения [5].

Таким образом, можно сделать вывод, что платежеспособный спрос может формироваться и оптимизироваться при помощи институтов банковской сферы экономики. Они расширяют как текущий потребительский спрос, так и – через превращение сбережений населения в инвестиционные инструменты – потенциальный будущий спрос. Всё это оказывает благотворное влияние на превращение экономического роста в устойчивый долговременный процесс, основанный на факторах внутрисистемного порядка.

### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Добросоцкий В.К. К эффективной экономике – через новую экономическую политику. Цитируется по: Экономические и социальные проблемы постсоциалистических государств. – М.: 2006. С.10.
2. В.Лисин. Макроэкономическая теория и политика экономического роста. М.: изд-во «Экономика», 2003. С.86
3. Винслав Ю.Итоги и уроки народнохозяйственной динамики на рубеже двух столетий // Российский экономический журнал. 2003. №2. С.7
4. Социально-экономическое положение России. Январь-сентябрь 2005г. ФСГС России. – М., 2005г. – С.213.
5. Белоусов А. Обзор макроэкономических тенденций // Экономика России ХХ1 век. 2003. Апрель. С.28-29.

## ПРОБЛЕМЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ПАССАЖИРОПОТОКОВ АВИАКОМПАНИЙ КАК КЛЮЧЕВОГО ФАКТОРА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АВИАТРАНСПОРТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Стратегическое планирование - одна из важнейших сфер управления деятельностью авиакомпании. Ключевым звеном такого планирования является прогнозирование спроса на услуги авиаперевозчиков. Авиакомпании предсказывают спрос для прогнозирования объема оказания услуг, необходимого для его удовлетворения. В общих чертах, тактические и операционные решения исходят из краткосрочных прогнозов, охватывающих ближайшие 6-18 месяцев, и включаются в операционный план авиакомпании и бюджет текущего и предстоящего финансового года. Решения по расписанию рейсов, работы служб технической поддержки, проведению рекламных компаний и распродаж, открытию новых офисов продаж и многие другие напрямую зависят от таких краткосрочных прогнозов.

Также имеется целый ряд стратегических решений, связанных с корпоративным планом, которые вытекают из долгосрочных прогнозов. К ним относятся решения по закупке авиационной техники, открытию новых маршрутов и рынков, обучению дополнительного летного персонала, инвестициям в инженерное обеспечение и другие, принимаемые на основе прогнозов длиной в 5 и более лет. (3)

Таким образом, практически любое тактическое или стратегическое решение принимается, в конечном итоге, опираясь на прогнозы. В то же время, прогнозирование - это такая сфера, в которой более чем вероятны ошибки и в которой очень низка степень определенности.

Основная проблема при подобных исследованиях - это определить тот метод прогнозирования, который следует применять, так как нет какого-то универсального метода, используемого авиакомпаниями. Ключевыми факторами, влияющими на выбор методики для конкретного авиапредприятия, будут являться стоимость и скорость исследования, доступность вводимой информации, возможность определения переломных моментов на направлении, изученность конкретного маршрута и, конечно же, точность выбираемого метода.

На практике применяется один или несколько методов прогнозирования, отличающихся подходом и математической сложностью. Несмотря на многообразие методов, их можно разделить на 3 группы: качественные, проецирующие временной ряд и причинные (эконометрические) методы. Для понимания области и эффективности их применения остановимся на них подробнее:

**Качественные методы** подразделяются на следующие виды:

**Мнения исполнителей** - одна из самых распространенных методик, которая обычно используется для корректировки и адаптации других, более математических прогнозов. Такие мнения высказываются человеком, который не обязательно является составителем прогнозов, но который обладает специальными знаниями по проблематике маршрута или рынка. Такими людьми, как правило, являются менеджеры компании в той или иной стране, у которых есть сведения из первых рук о рынке и его особенностях, и которых довольно часто просят предсказать рост пассажиропотока на их направлении. Они взвешивают вовлеченные в процесс принятия решения факторы и поэтому их мнения могут звучать достаточно обоснованно, но, тем не менее, сам подход является поверхностным и ненаучным. Более детальные и долгосрочные прогнозы такого характера оказываются, как правило, недостаточны-



ми. Несмотря на это, данный подход обладает двумя явными преимуществами. Он быстр. Прогноз может быть сделан почти сразу же и не требует сбора дополнительной информации. Помимо этого, человек, делающий прогноз, может быть в курсе таких внешних факторов, которые могут повлиять на спрос на данном направлении в будущем, но могут быть не учтены методиками, более ориентированными на фактическую информацию. Именно по этой причине многие авиакомпании после составления таких прогнозов, предоставляют их в распоряжение ключевых менеджеров для ознакомления и внесения возможных изменений.

**Изучение рынка**- данный метод многообразен и может включать в себя изучение отношения и поведения пассажиров авиакомпаний и не только. Эти исследования также включают в себя изучение гостиничного и туристического потенциала, опросы туристических агентств, анализ торговых потоков и т.д. Эти знания, вкупе с другими прогнозами по поводу социологических, демографических и экономических изменений могут потом использоваться для предсказания будущего уровня спроса.

Во многих случаях этот эмпирический подход к прогнозированию может оказаться более действенным, чем более эконометрические методы.

Изучение рынка особенно полезно, когда информация о прошлом этого рынка либо недостаточна, либо недоступна. Это происходит на рынках развивающихся стран и в случае полностью новых направлений.

**Метод Дельфи**- это метод групповой экспертной оценки, при котором в несколько этапов обрабатываются мнения экспертов, не вступающих между собой в открытую дискуссию: несколько экспертов индивидуально отвечают на определенные вопросы (делают свои прогнозы по поводу развития рынка), впоследствии результаты опроса обрабатываются и распространяются между участниками, после чего вновь проводится индивидуальный опрос, на котором экспертам предлагается выразить свое согласие/несогласие с мнениями других экспертов, скорректировать свою точку зрения и т. д. до тех пор, пока не будет достигнут консенсус. Этот метод более удобен для более сложного анализа и, как следствие, редко применяется одинокими авиакомпаниями, но именно он являлся базисом прогнозов для всей отрасли, ежегодно составлявшимся Международной Ассоциацией Воздушного Транспорта (ИАТА). Это были прогнозы по более чем 20 зонам маршрутов по всему миру, таких как Европа, Ближний Восток и др. Прогноз составлялся на текущий год и 5 последующих и корректировался каждый июнь. Так было до 1986 года, когда, в связи с трудоемкостью метода Дельфи он был заменен на подход, при котором каждая авиакомпания присылала в ИАТА свой прогноз на период, а на основе всех прогнозов та, в свою очередь, составляла свой общий прогноз. (2) Прогноз ИАТА активно используют в своей деятельности малые авиакомпании, а более крупные делают с его учетом корректировку своих прогнозов. Также к его помощи часто прибегают службы аэропортов, производители самолетов и правительства разных стран.

**Методики, проецирующие временной ряд**, представляют собой наиболее широко используемые международными авиакомпаниями подходы. Они основаны на проецировании на будущее того, что имело место в прошлом, и исходят из предположения о том, что те же факторы, которые определяли пассажиропоток в прошлом, будут определять его и в будущем. Единственная независимая переменная здесь - это время. И с его изменением будет изменяться пассажиропоток. Чтобы установить взаимоотношение между пассажиропотоком (зависимая переменная) и временем (независимой переменной), надо иметь под рукой точные и детальные статистические данные по данному маршруту, без которых анализ тенденций невозможен. Следует отметить, что объем данных для прогноза, скажем на 5 лет, должен, как

минимум, в 2 раза превышать прогнозируемый период, то есть не менее 10 лет статистической информации, в данном случае, должно лежать в основе исследования. Затем по этим данным строится график, где время представлено на оси X, а пассажиропоток на оси Y. Рост пассажиропотока, таким образом, будет либо линейным, либо экспоненциальным.

Уравнение экспоненциальной кривой будет выглядеть следующим образом:

Пассажиропоток  $(y) = a(1+b)^t$ , где  $a$ - постоянная,  $b$ - уровень роста и  $t$ - промежуток времени, для которого делается расчет.

При линейной тенденции пассажиропоток изменяется на постоянную величину с течением единицы времени и выражается формулой  $(y) = a+bt$ , где  $a$  и  $b$ - постоянные величины, а  $t$ - опять время.

Существуют три вида экспоненциальных прогнозов:

**Средний уровень роста**- применяется небольшими авиакомпаниями на относительно новых маршрутах, где нет еще большого объема данных. Подход, несомненно, имеет преимущество своей простоты.

**Скользящее среднее (метод усреднения)**- применение методики, при которой объем пассажиропотока за текущий год рассчитывается как среднее между текущим, предыдущим и последующим годами. При этом, конечно же, теряются данные двух крайних лет, но конечные цифры, как показывает практика, оказываются более близки к истине.

**Экспоненциальное сглаживание.** Некоторые прогнозисты считают, что недавнее прошлое дает лучшее представление о тенденциях развития, нежели то, что происходило достаточно давно. По их мнению, при проецировании тенденций прошлого роста на будущее больший вес должен придаваться более свежим наблюдениям. Математически это выглядит как скользящее среднее, но скорректированное для того, чтобы придать конкретный вес более ранними и поздним событиям. В простой форме это выглядит так:

$y + 1 = \alpha y + \alpha(1 - \alpha)y_{-1} + \alpha(1 - \alpha)^2 y_{-2} + \alpha(1 - \alpha)^3 y_{-3} \dots$ , где  $\alpha$  - сглаживающий фактор ( $0 < \alpha < 1$ ),  $y$ - количество пассажиров в году  $y$ , и  $y+1$  - первый год прогнозов.

(1) Чем больше величина  $\alpha$ , тем больший вес будет придаваться более свежим наблюдениям. Представленная формула довольно проста, но сглаживающие методики могут быть, порой, очень сложными. Самая известная- это модель Вох-Женкинс-сложная модель, требующая большого количества наблюдений. По этой причине она практически не используется авиакомпаниями. Есть более простые формулы, такие как модель двойного экспоненциального сглаживания Брауна и модель Холта-Винтерс. Обе методики используют подход сглаживания в изучении данных временного ряда, содержащих изменения тенденций.

**Линейные методики** хороши, когда рост представляет собой более-менее постоянную величину в течении времени. Главное при построении таких прогнозов то, чтобы полученная прямая имела минимальные расхождения с фактической информацией. Данное соответствие измеряется коэффициентом корреляции  $R$  или же квадратом данного коэффициента  $R^2$ , который, строго говоря, является коэффициентом детерминации. Если данные соотносятся очень плохо, то этот показатель стремится к нулю, в противном случае к 1. В авиационной отрасли, требующей высокого уровня точности, коэффициент этот должен быть более 0.90.

Так же, как и в экспоненциальных, в линейных моделях применим метод скользящего среднего.

В целом, экспоненциальные прогнозы, как правило, дают более высокие конечные показатели, нежели линейные, что обуславливает их более широкое применение авиакомпаниями, так как те предпочитают быть оптимистичными в своих

---

прогнозах.

**Эконометрические (причинные) модели** сводятся к двум основным: *регрессионным и гравитационным*.

**Регрессионная модель** может быть выражена следующим уравнением:

$T = f(F, Y, t)$ , где  $T$ - ежегодный пассажиропоток на направлении,  $F$ - средние тарифы в реальном выражении,  $Y$ - уровень дохода, такой как ВВП или потребительские расходы на душу населения, а  $t$ - некая основная временная тенденция. (1)

**Гравитационная модель** была впервые сформулирована в 1858 году Генри Кэрри (Henry Carey) и стала в дальнейшем известной как гравитационная модель человеческих взаимодействий. Он предполагал, что, как и в природе, гравитация является прямо пропорциональной массе и обратно пропорциональной расстоянию. Впервые на транспорте данная концепция была использована австрийским ученым Лиллем в 1889 году при изучении железнодорожного транспорта, а в авиации в 1951 году сотрудником американского бюро гражданской авиации Дарси Харвеем.

Переводя эту концепцию на язык авиационных терминов получаем, что пассажиропоток между двумя точками пропорционален их населению и обратно пропорционален расстоянию между ними. Таким образом,

$T_{ij} = K \frac{P_i P_j}{D_{ij}}$  - где,  $T_{ij}$  - пассажиропоток между двумя городами,  $K$ -постоянная,  $P_i, P_j$  - население двух городов, а  $D_{ij}$  - расстояние между ними.

В обоих случаях мы рассматривали только самые общие формулы, тогда как авиакомпании, применяют их сегодня с поправкой на многие переменные и мультипликаторы. (1)

Сила причинных методов в их логичности. Они соотносят спрос с теми факторами, которые его определяют. Модели с высокой степенью определенности не должны применяться, если независимые переменные интуитивно неправильны, потому что, как правило, данные о них берутся из внешних источников, которые не всегда надежны. Опыт прогнозиста, полученный путем исследования рынка, в такой ситуации, может оказаться более полезным, чем данные статистического анализа и математической корреляции.

Также надо учитывать и тот факт, что причинные методики очень зависимы от исторической информации. Очевидно, что для калибровки регрессионной модели требуются не только данные пассажиропотока за несколько лет, но и статистика независимых переменных, используемых в модели. Если в развитых странах такие данные должны быть доступны, то в странах Третьего Мира такая информация либо отсутствует, либо не заслуживает доверия.

Как уже отмечалось нами выше, нет какого-то универсального метода, позволяющего получить точный прогноз. Даже близкие по сути методы могут давать очень широкий разброс результатов. Но, несмотря на неопределенность, авиакомпании вынуждены делать прогнозы и их прогнозистам приходится делать свой выбор в пользу тех или иных методов. Выбор этот определяется следующими факторами:

1) Будет ли изучаться уже действующее направление (повышение тарифов или увеличение рейсов) или же абсолютно новое. Все методики позволяют проводить исследование в нормальных условиях, в то время как лишь некоторые из них, такие как изучение рынка и причинные методики, дадут возможность изучать новый рынок.

2) Определившись с методикой, важными критериями становятся скорость и доступность исторических данных. Быстрый прогноз означает мнение исполните-

лей или простую временную проекцию, которая уже будет требовать данных за определенный период. Регрессионная модель нуждается во всем этом, а также в данных о независимых переменных, задействованных в модели. Если какие-то данные недоступны, то исследователям приходится обращаться к качественным методам.

3) Цена является немаловажным фактором проведения исследований. Небольшие авиакомпании не в силах позволить себе исследование рынка, равно как и сложный причинный анализ, так как он требует привлечения консультантов, которые, как известно, обходятся недешево. В таком случае они вынуждены опираться на прогнозы производителей авиационной техники и IATA.

4) Если цена и доступность информации не является проблемой для компании, то необходимо определиться с тем, какая методика подойдет им с точки зрения точности прогнозов в кратко-, средне- и долгосрочной перспективах, а это непростое решение. Большинство методов достаточно точны в периоде до 2-х лет, однако нам видится, что в более длительные прогнозы должны строиться на базе качественных и причинных методик.

В среде авиакомпаний используется целый ряд методик. Сталкивающиеся с разными требованиями в области планирования авиакомпании готовят как кратко и среднесрочные, так и долгосрочные прогнозы. Ранее полагались на временные проекции, скорректированные мнениями исполнителей и исследованиями рынка. Точность методики временных рядов или иной методики, используемой авиакомпаниями, будет в немалой степени зависеть от опыта и мнения прогнозиста. При прогнозировании новых маршрутов имеет смысл прибегнуть к исследованию рынка для предсказания потенциального спроса. Для более долгосрочных прогнозов свыше 1-2 лет многие небольшие компании продолжают использовать временные проекции, несмотря на их ненадежность, в то время как более крупные компании переходят на использование эконометрических моделей.

В конечном итоге, такое множество внешних и непредсказуемых факторов может влиять на спрос в сфере авиационного транспорта, что прогнозы на срок более 3-5 лет должны считаться очень неопределенными.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Rigas Doganis, "Flying Off Course", Third Edition, Routledge, London- 2006.
2. Stephen Holloway, "Straight and Level: Practical Airline Economics", Ashgate Publishing, USA- 2005.
3. Stephen Shaw, "Airline Marketing and Management", Ashagate Publishing, USA- 2005.



## ОБЕСПЕЧЕНИЕ НАДЕЖНОСТИ ГЕНЕРИРУЮЩИХ МОЩНОСТЕЙ В РОССИЙСКОЙ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Устойчивое развитие российской экономики в ближайшие годы в значительной степени будет определяться развитием электроэнергетики и ее возможностью обеспечить растущий спрос на электрическую энергию (в последние пять лет среднегодовые приросты электропотребления составляли около 2%). Согласно прогнозируемому энергобалансу электроэнергетики, подготовленному при взаимодействии ОАО РАО «ЕЭС России» рост электропотребления в РФ сохранится в диапазоне 1.8% - 2.2.% вплоть до 2010 года. [1]

Несмотря на то, что существующие резервы генерирующих мощностей сегодня справляются с возрастающей нагрузкой, в ближайшее время отрасль неизбежно столкнется с последствиями устаревания генерирующих мощностей и объектов сетевой инфраструктуры, необходимостью вывода из эксплуатации мощностей со сроком использования свыше 40-50 лет на фоне растущих требований со стороны потребителей по надежности их энергообеспечения. Согласно прогнозируемому энергобалансу в 2010 году дефицит электроэнергетической мощности может составить 23.8 тыс. МВт. Для предотвращения данного события необходимо реализовать 123 инвестиционных проекта. [2]

Изменения в регулировании сектора электроэнергетики по всему миру изменили традиционные подходы к вопросам надежности. В вертикально-интегрированной системе при регулируемой стоимости услуги, надежность достигалась за счет централизованного планирования на всех уровнях: генерация, передача и распределение. Такая компания несет ответственность за надежное электроснабжение всех потребителей на обслуживаемой ею территории и потому обязана обеспечить адекватный нагрузке потребителей уровень и состав генерирующих мощностей с наименьшими для них издержками.

В рыночных условиях, когда инвестиционные решения децентрализованы, новые методы регулирования должны обеспечить соответствующие экономические стимулы для каждого вида деятельности, с тем чтобы качество электроснабжения сохранялось на оптимальном уровне.

Появились вопросы, может ли конкурентный электроэнергетический рынок привести к стабильному, эффективному состоянию сектора энергетики. Услуги в области электроэнергетики все еще считаются важной частью общественного блага, и потребность в этих услугах общего пользования должна быть учтена при проектировании рынка. Важно отметить, что проблемы энергетического рынка, которые считаются основными (волатильность цен с ценовыми всплесками и недостаток или нехватка резервов) могут быть решены, если имеется достаточная генерирующая мощность, обеспечивающая нагрузку с резервом балансовой надежности, и эта генерирующая мощность имеет существенную диверсификацию, тем самым способствуя эффективной конкуренции. [3]

С введением конкуренции о централизованном планировании было забыто, и инвестиционные решения были перенесены на либерализованный рынок. В результате надежность поставок электроэнергии либерализованной электроэнергетической системой была поставлена в зависимость от инвестиций в генерирующие мощности индивидуальными игроками рынка.

Как показывает международный опыт, недостаток капитальных вложений в увеличение генерирующих мощностей может приводить к снижению резервов



мощностей до критического уровня и возникновению электроэнергетических кризисов с неблагоприятными экономическими и социальными последствиями, также при недостатке генерирующей мощности добросовестная конкуренция встает под угрозу, так как любой из генераторов приобретает монопольную силу в часы пиковой нагрузки и получает возможность манипулировать рынком и устанавливать необоснованно высокую цену на рынке электроэнергии.

В этой связи естественно возникают следующие вопросы относительно будущей модели электроэнергетического рынка России:

- насколько необходимо введение механизма стимулирования инвестиций в генерирующие мощности в переходный период и в целевой модели электроэнергетического рынка Российской Федерации?

- если да, то какой механизм является оптимальным для российского сектора энергетики с учетом существующей и будущей структуры рынка?

По сути, все схемы, касающиеся мощности, должны требовать от покупателей энергии уплаты некоего страхового взноса при наличии крупного резерва мощности для защиты в случае аварийных отключений и подъема цен, которые неизбежны, если резерв мощности недостаточен. Из средств этих взносов будет финансироваться сооружение мощностей, которые будут использоваться в периоды нехватки или ограниченности мощности.

Фундаментальный экономический принцип гласит, что инвесторы будут осуществлять свои капиталовложения при условии, что ожидаемые доходы по вложенным средствам превысят доходы по капиталу, которые они могли бы получить по другим проектам с эквивалентными рисками. В случае с электроэнергетикой, инвесторы могут делать инвестиции в новые генерирующие активы, либо вкладывать средства в реконструкцию уже существующих станций, чтобы повысить их производственные возможности или продлить срок эксплуатации. Инвесторы также могут принять решение не вкладывать средства в действующие генерирующие мощности при условии недостаточности ожидаемой отдачи, а, наоборот, вывести их из эксплуатации во избежание возникновения убытков от постоянных затрат. Рынок находится в состоянии долгосрочного равновесия, если на нем не происходит никаких изменений, которые могли бы привести к повышению доходов по капиталу.

Хотя рынки редко находятся в состоянии равновесия, долгосрочное равновесие – единственная ситуация, при которой на рынке нет новых возможностей получения прибыли за счет изменения объемов капитала. Рынки характеризуются тенденцией возвращения к равновесному состоянию после того, как они выведены из него, поскольку неравновесное состояние создает возможности для участников рынка проводить изменения с целью увеличения прибыли. Равновесное состояние дает уникальное решение проблемы определения будущих цен и мощности в электроэнергетике. Не существует общепринятого решения, которое описывает функционирование рынка и ценообразование в неравновесных условиях. Равновесная схема приводит к тому, что в условиях равновесия осуществляется сооружение новых мощностей и поддержание действующих мощностей или продление срока их эксплуатации только в том случае, если это экономически эффективно, то есть в том случае, если расходы, необходимые для поставки маржинальной единицы мощности, меньше ожидаемой чистой текущей стоимости чистой прибыли, которую планируется получить при ее поставке.[4] При наличии условий для притока на рынок множества инвесторов поток инвестиций будет продолжаться до того момента пока текущая стоимость чистой прибыли не станет меньше стоимости сооружения новой мощности. Аналогично, если ожидаемые прибыли не будут покрывать условно-постоянных издержек, владельцы станций будут считать более правильным решением

закрытие или консервацию своих мощностей, тем самым устраняя или минимизируя убытки, связанные с ними. Выбор варианта закрытия или консервации зависит от стоимости той или иной альтернативы, а также от того, будет ли разница между ценами на отпускаемую энергию и потребляемое топливо увеличиваться в перспективе.

С учетом конкретной величины основного капитала у поставщиков возникает стимул производить энергию в том случае, если их маржинальная стоимость выработки меньше или равна рыночной цене. По мере нарастания системной выработки производство каждого дополнительного МВт-часа энергии становится все более дорогим. Причина этого заключается в диспетчеризации установок с более высоким расходом топлива и использовании агрегатов, сжигающих более дорогое топливо. Аналогично, потребители будут покупать энергию до тех пор, пока маржинальная стоимость для них будет превышать цену. Цена определяется в точке пересечения предложения и спроса на товар, в которой маржинальный поставщик готов произвести маржинальную единицу товара для ее покупки маржинальным покупателем. Следует отметить, что условно-постоянные издержки не влияют на краткосрочные решения о производстве, принимаемые собственниками станций. Эти издержки, как правило, не получают немедленного возмещения – и именно рынок диктует, будут ли они возмещены в перспективе или нет. Собственнику станции выгоднее, если его мощности, обремененные условно-постоянными затратами, будут работать, нежели простаивать, но при этом все равно генерировать такие затраты. Вот почему условно-постоянные издержки не влияют на производственные решения, связанные с мощностями генерации. Однако в долгосрочном плане собственник станции может избежать части условно-постоянных затрат, прекращая генерацию.

Следует учесть, что для действующих объектов генерации условно-постоянные издержки, включая обслуживание долга и возврат на капитал, не имеют значения в плане принятия решений о генерации, если нельзя избежать части этих постоянных издержек за счет закрытия или консервации мощностей. Для новых станций, однако, условно-постоянные затраты, включая обслуживание долга и возврат на вложенный капитал, имеют значение, поскольку инвестор не станет вкладывать средства в новый объект до тех пор, пока не будет иметь реальной возможности возмещения инвестиций.

Принимая во внимание вышеизложенные проблемы электроэнергетического рынка, связанные с обеспечением инвестиций в генерирующие мощности, становится очевидно, что без определенных дополнительных механизмов, стимулирующих инвесторов, сложно гарантировать надежное функционирование энергосистемы.

Рассмотрев принимаемые для российской модели рынка электроэнергии механизмы стимулирования инвестиций, можно четко сформулировать преимущества и недостатки разных подходов.

### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Макаров А.А. «Прогнозный энергобаланс электроэнергии ОАО РАО «ЕЭС России» 2006-2010»
  2. Лебедев Д. «Два триллиона на новый план ГОЭЛРО», ГАЗЕТА КОММЕРСАНТЪ № 87 (№ 3418) от 18.05.2006, ЧТ
  3. Vázquez C., Rivier M., Pérez-Arriaga I.J. A market approach to long-term security of supply. - IEEE Transactions on Power Systems, Vol. 17, No. 2, pp. 349-357, May 2002
  4. Hunt S., Shuttleworth G. Competition and choice in electricity – NY, John Wiley & Sons Ltd, 2001.-195 стр. – ISBN 0-471-98201-6
-

## **ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СТРУКТУРНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ КАК ОСНОВА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕГИОНАЛЬНЫХ АГРОСИСТЕМАХ**

Каждая производственно-экономическая система включает определенный состав элементов, образующих структуру данной системы. Структуре и составляющим ее элементам в производственных условиях соответствует организация и экономика, материально-техническая база, также состоящая из различных участков и отраслей. В широком значении – это производительные силы общества и соответствующие им производственные отношения, образующие в своем единстве способ производства, общественно-экономическую формацию. В философском употреблении аналогами организации и экономики выступают форма и содержание объекта.

Формирование производственно-экономической системы характеризуется определенным этапом ее развития. Вновь сформированная структура должна соответствовать цели развития системы. Бесцелевое развитие может привести к регрессу экономики и застою. Внутри экономической системы имеется множество элементов, материальных объектов различного уровня. Одни являются более развитыми, другие менее развитыми или т.н. «слабыми звеньями».

Структура системы и протекающие в ней процессы изменения имеют противоположные тенденции.

Для образования целенаправленно развивающейся производственной экономической системы необходимо сформировать структуру, соответствующую ее цели; целесообразную совокупность элементов, форм и способы их объединения; внутренние и внешние взаимосвязи, пропорции между ними; привести их во взаимодействие и взаимосодействие на получение конечного полезного результата. Для достижения результата структура стремится к удержанию элементов в определенном порядке, соподчинении.

Элементы системы находятся в непрерывном процессе развития и изменения. Сильные элементы, подчиняют себе более слабых. Однако временной фактор развития способствует внутренним изменениям системы. Слабые становятся сильными, и требуется перестройка структуры, а в след за ней изменение самой производственно-экономической системы.

Структура и процессы изменения структуры неотделимы друг от друга. В производственной деятельности структурным процессам соответствуют процессы организации. Структура не существует как нечто независимое от организационных процессов как уже данное внутреннее свойство системы. В то же время организационные процессы протекают не вообще, а относительно определенного целого, то есть системы. Функция организации не ограничивается поддержанием действия системы при заданной ей структуре. Организация структурных изменений означает создание структуры, совершенствование ее в соответствии с протекающими в ней процессами или полную реорганизацию структуры в новом формировании. Прогнозирование структурных изменений – предсказание, предвидение новых приоритетных элементов способных изменить всю структуру. В качестве таких элементов могут выступать материальные и нематериальные объекты, человеческий фактор, социальные группы, предпринимательская деятельность.

В настоящее время единого определения понятия предпринимательской де-

тельности нет. Одни авторы определяют ее как инициативную, самостоятельную деятельность граждан и их объединений, направленную на получение прибыли, осуществляемую на свой риск и под имущественную ответственность в пределах, определяемых их конкретной организационно-правовой формой. Другие - как человека, основывающего свое дело в надежде получить прибыль, как лицо, организующее и управляющее предприятием и принимающее на себя риск его прибыльного ведения.

Согласно российскому законодательству предпринимательская деятельность (или предпринимательство) - это самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от использования имущества - продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке (ст. 2 ГК РФ).

Предпринимательство имеет своей конечной целью не столько прибыль, сколько непрерывность воспроизводственного процесса, связанного с воспроизводством спроса и удовлетворением постоянно меняющихся, постоянно возрастающих потребностей индивидуумов или социальной группы, общества в целом. В этой связи предпринимательство более правильно определять как процесс непрерывного поиска изменений в потребностях, потребительском спросе на продукцию и услуги, удовлетворения этой потребности путем организации производства, сбыта, маркетинга, логистики, менеджмента, ориентированных на самые лучшие новации, приносящие максимум прироста производительности и эффективности. В этом определении акцент делается не на максимизацию прибыли, а на потребителя, на его потребности, удовлетворение которых благодаря высокому уровню организации предпринимательства и может принести максимальную прибыль.

Таким образом, предприниматель - это тот, кто ориентирован на получение прибыли сверх среднего уровня путём наиболее полного удовлетворения потребностей на основе реализации собственных знаний, умений, прогнозов, тот, кто стремится совершить прорыв в той или иной сфере экономической деятельности - в создании новой продукции и технологии, в производстве или маркетинге и, соответственно, получить дополнительный доход за свой риск и предвидение.

Предвидение основано на прогнозировании будущих изменений системы и ее трансформация в новое структурное формирование. Поэтому предприниматель, анализируя прогнозы отраслевых изменений, стремится получить наибольшую отдачу от вложенных средств и занять наибольшую долю рынка. Завоевание рынка связано с изучением интеграционных процессов в экономике.

Интеграция выступает как организационный процесс, синтезирующий другие его формы. В процессе интеграции элементы системы входят во взаимосвязь и взаимодействие с интегрирующим элементом для получения общего конечного результата. Интеграция в этом понимании образует саму систему, структурирует ее. Степень интегративности обобщающее отражает организованность системы, ее организационные предпосылки для увеличения конечного полезного результата.

Интеграцию нельзя свести к формальным связям, эпизодическому координированию действий, что также называют интеграцией. Это лишь первоначальная стадия. Ускорение и углубление интеграционных процессов означает выделение интегрирующего (объединяющего) и интегрируемых (соподчиненных) элементов, имеющих функциональную зависимость по отношению к первому. Поэтому для обеспечения интегративности и эффективной интеграции необходимо не только укрепление слабого звена, но и учитывать способность других элементов к интеграции.



При рассмотрении содержания интеграционных процессов необходимо выявить основные моменты их проявления. В наиболее распространенных определениях интеграции акцент ставится на «взаимопроникновение», «слияние» производств или подразделений экономики, то есть тесные производственные связи между элементами производственной системы. На наш взгляд необходимо уточнить: «между... интегрируемыми и интегрирующими... элементами».

Интенсивность производственных связей неодинакова. Она определяется степенью единства цели интегративных подразделений экономики. Следовательно, важнейшим признаком интегративности является единство конечного полезного результата как общей цели функционирования интегрирующего и интегрируемых элементов системы.

Достижение цели функционирования элементов системы означает завершение определенного этапа структурных изменений, получение определенного эффекта интеграции. Структурные изменения системы это и есть в конечном итоге эффект интеграции. Они начинаются соединением двух подсистем в единое целое через посредничество связующего, интегрирующего элемента и заканчиваются не простым суммированием, а интегрирующим эффектом.

В системе АПК два подкомплекса зернопродуктовый и мясомолочный объединяются через интегрирующий элемент – комбикормовую промышленность. Эффект интеграции (структурных изменений) заключается в многократном увеличении стоимости продукции первого подкомплекса за счет «обогащения» ее в двух последующих формированиях.

Так, фуражное зерно получаемое в зерновом хозяйстве может быть реализовано автономно на рынке, а хозяйство может терпеть убытки. Но хозяйство может реализовывать зерно комбикормовому заводу с которым вступает в корпоративные отношения. Это зерно прошедшее процесс «обогащения» вторичными материальными ресурсами (пищевыми добавками) реализуется животноводческому предприятию (например, птицефабрике), которое также может входить в общую агроструктуру.

В этом случае, стоимость зерна реализуемого через две структуры корпорации увеличивается в стоимости совокупной продукции в 9 раз. Получается интегрирующий корпоративный эффект. И это при, казалось бы, парадоксальной ситуации – увеличении затрат в «слабом», отстающем, интегрирующем элементе. Но добиваясь углубленной переработки и получая по существу новую продукцию – комбикорма, которые оптимальным образом способствуют продуктивности животных, создается искомый совокупный, интегрирующий эффект.

Таким образом, основная закономерность структурных изменений – это закономерность интеграции двух и более систем, которые, объединяясь через стыковочный, интегрирующий элемент, дают прирост новых стоимостей многократно больший, чем простое сложение отраслевых эффектов.

Агроэкономическую систему представляет сам агропромышленный комплекс с отраслевой (горизонтальной) и подкомплексной вертикальной подсистемами. В свою очередь каждая отрасль АПК или подкомплекса могут представлять и целостную систему, состоящую из отдельных элементов. Эти элементы агросистемы имеют организационно-правовую структуру, например, Минсельхоз, Росхлебопродукт и т.п.

Агропромышленный комплекс рассматривается как объект прогнозирования предпринимательства и структурного совершенствования. Отдельные элементы АПК, не игравшие никакой значительной роли в этой системе, могут при соответствующей реорганизации осуществлять роль интегратора производства.



Так туризм является составной частью социальной сферы села и имеет подчиненное положение. Но при объединении аграрного и туристского комплексов туризм приобретает ключевое назначение. Продовольственные ресурсы направляются в туркомплекс, «обогащаются» комплексом социально-культурных программ пребывания. Туризм из «затратного» превращается в высокодоходный механизм. Роль предпринимательства в этой связи трудно переоценить. Помимо многократного мультипликационного эффекта возрастает социальная роль предпринимателя, связанная с «оживлением» сельскохозяйственного производства, развитием социальной сферы села, созданием новых рабочих мест. В основе же предпринимательской деятельности лежит строгий анализ и прогноз межотраслевых закономерностей развития региональных агросистем.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. А.Б. Здоров. Агротуристский комплекс: прогнозирование регионального развития. Монография. Изд-во РГАЗУ. М. 2005.
2. В.М. Козырев. Основы современной экономики. Учебник. 3 изд. перераб и доп. Финансы и статистика. М. 2004.
3. Н.К. Моисеева. Стратегическое управление туристской фирмой. Учебник. Финансы и статистика. М. 2000.

## **СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ**

Повышение роли стратегических аспектов развития корпоративных предприятий в обеспечении финансовой стабилизации, создании надежных предпосылок долгосрочного экономического роста требует качественно нового уровня исследований важнейших тенденций и взаимосвязей экономических процессов, связанных с их функционированием. Применяемые до настоящего времени как на государственном уровне, так и на большинстве предприятий системы исследования экономических процессов весьма важны для выявления глобальных взаимосвязей основных макропоказателей, включая обобщающие показатели финансов реального сектора экономики и инструментов денежно-кредитной политики. Вместе с тем сегодня необходима более полная и точная оценка характера, степени влияния и эффективности применяемых инструментов денежно-кредитной политики и механизмов их воздействия во взаимосвязи с инструментами и мерами других составляющих экономической политики государства на процессы, происходящие на микроуровне – на уровне предприятий.

В этой связи особую актуальность приобретает совершенствование системы исследований функционирования промышленных корпораций путем дополнения ее системой мониторинга предприятия. Мониторинг предприятий – это информационно-аналитический инструмент, связывающий между собой реальный сектор экономики и банковскую систему и предназначенный для выработки рациональных решений, мер воздействия на деятельность предприятия в соответствии с денежно-кредитной и экономической политики государства в целом. Система мониторинга корпоративного предприятия позволяет в режиме реального времени производить независимые оценки тенденций развития его экономического состояния, получать информацию об экономической конъюнктуре в реальном секторе экономики и ее возможных изменениях, оперативно проводить анализ финансового состояния предприятия и важнейших факторов, определяющих его инвестиционную активность. Для этого используются три основных компонента мониторинга промышленных корпораций:

- *на уровне экономики:* конъюнктурные опросы, опросы по финансовым и инвестиционным анкетам;
- *на уровне предприятия:* фиксация параметров экономического состояния, деятельности, маркетинга;
- *на уровне подразделений:* сбор данных о закупках, запасах, производительности, потреблении ресурсов и т. д.

Таким образом, обеспечивается комплексный подход к корпоративному предприятию, являющемуся основным субъектом денежно-кредитных отношений, хозяйственная деятельность которого решающим образом воздействует на формирование капитала и его последующее перераспределение в рамках финансовых потоков в экономике. Руководство предприятия может не только отслеживать важнейшие тенденции развития экономических процессов, но и оперативно оценивать воздейс-

твие основных факторов, определяющих возможное их изменение. Тем самым система мониторинга формирует необходимую основу для раннего обнаружения руководством возникающих в деятельности предприятия диспропорций, что позволяет повысить эффективность реализуемой стратегии.

Основными субъектами системы мониторинга предприятия являются: в целом корпорация, ее управление и центральный аппарат, а также производственные и вспомогательные подразделения. Участие всех подразделений в мониторинге является обязательным, а руководство предприятия обеспечивает конфиденциальность и достоверность представляемой ими информации. Система мониторинга корпорации включает в себя три основных взаимосвязанных блока, которые базируются на соответствующей методологии:

- *ежемесячный анализ изменения экономической конъюнктуры;*
- *ежеквартальный анализ финансового положения подразделений;*
- *ежеквартальный анализ инвестиционной активности во взаимосвязи с*

финансовыми результатами хозяйственной деятельности подразделений, а также спросом и предложением на рынке продукции и капитала.

Таким образом, в рамках создаваемой системы мониторинга промышленной корпорации можно решать следующие задачи:

- оценивать эффективность проводимой товарной и финансовой политики с учетом реального развития общеэкономических процессов как по стране в целом, так и в рамках самого предприятия;
- оценивать системные риски в отрасли, возникающие, прежде всего, под воздействием структурных сдвигов в реальном секторе экономики;
- решать практические задачи, связанные с основными функциями производства продукции, в том числе пополнением оборотных средств, запасов и компенсации дополнительных затрат на основе авансового финансирования;
- проводить анализ и прогноз спроса на производимую предприятием продукцию на основе оценки финансовой ситуации на товарных рынках, изменения спроса и предложения на микроуровне, а также изменений инвестиционной активности под воздействием указанных процессов.

Изучение опыта различных компаний показало, что, учитывая большую методическую и организационно-техническую сложность, работу по созданию системы мониторинга на корпоративном предприятии целесообразно осуществлять в два этапа.

I этап – разработка и апробация пилотного проекта «Мониторинг предприятия» на базе одного из подразделений или управления.

II этап – создание системы мониторинга на базе остальных подразделений корпорации и обеспечение функционирования системы мониторинга на уровне всего предприятия с макроэкономическими блоками.

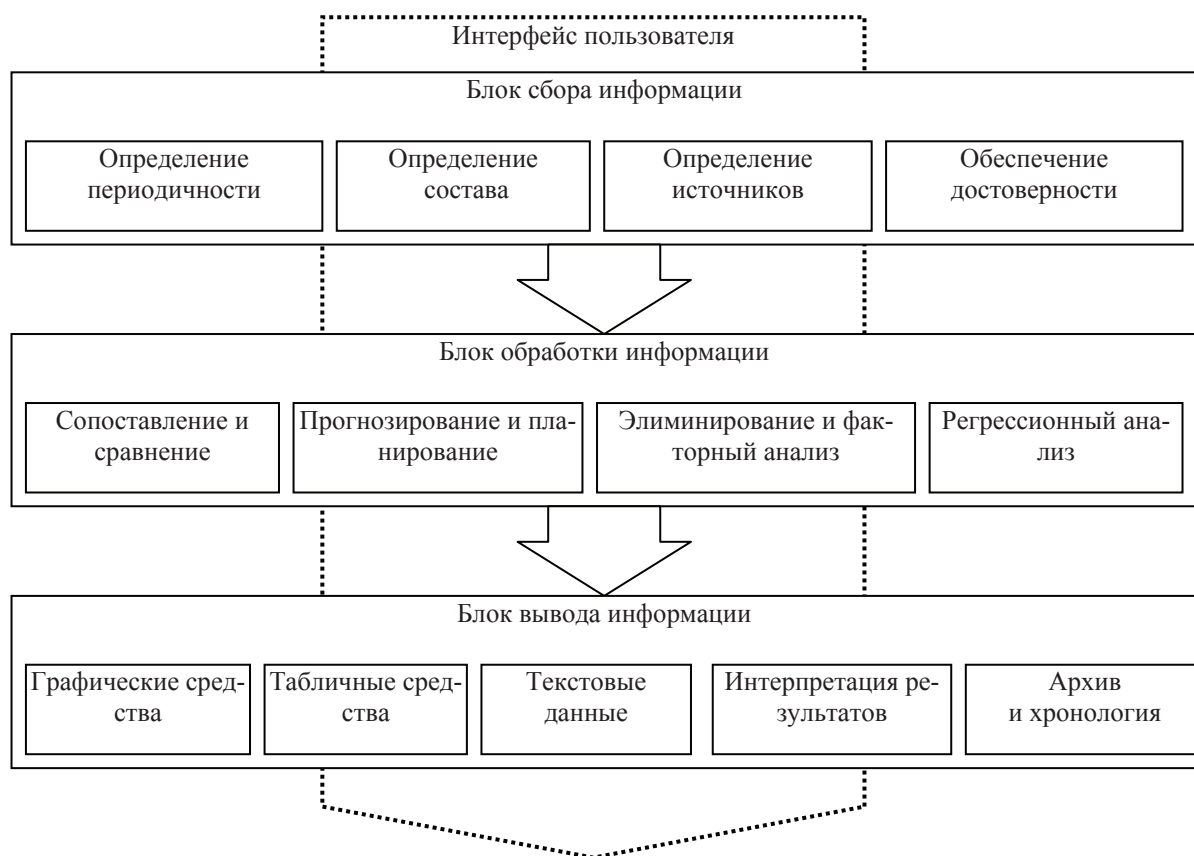
С учетом указанных этапов может быть разработана организационно-функциональная схема работ на год по созданию и обеспечению функционирования системы мониторинга корпорации. Основной целью пилотного проекта является отработка всех элементов системы мониторинга предприятия, включая ее методическое, организационное, информационно-технологическое и программное обеспечение.

Для включения в систему мониторинга конкретных подразделений может использоваться методика определения выборочной совокупности подразделений. На основании данной методики выделяются структурообразующие виды продукции и наиболее важные производства и произведен расчет объема выборочной совокупности в целом по корпорации и в разрезе видов продукции. Специалисты подразделения, обеспечивающего работу системы мониторинга, делают отбор конкретных

подразделений и выборку по соответствующему алгоритму и показателям.

В целях анализа получаемой в рамках мониторинга информации реализуется методика обработки анкет и баз данных; составляются макеты выходных аналитических таблиц, схем и графиков; разрабатываются алгоритмы расчета каждого показателя выходных аналитических таблиц. Определяются основные направления анализа изменений экономического состояния, финансовой ситуации и инвестиционной активности предприятия.

Для этого могут быть разработаны основные требования к программному обеспечению системы мониторинга предприятия. Его принципиальная схема представлена на рис. 1. В ее состав входят три блока: блок сбора информации, блок обработки информации, а также блок вывода информации. Каждый из блоков имеет свои функции, в частности, в рамках блока анализа осуществляется обработка полученных данных самыми различными способами и методами, что позволяет сформировать необходимые результаты для предоставления их пользователям. Например, может быть проведен анализ динамики производительности труда, что позволяет прогнозировать количественный состав персонала в зависимости от объема производственных заказов.



**Рис. 1. Принципиальная схема системы мониторинга предприятия**

Для создания системы мониторинга промышленной корпорации также необходимо обучить специалистов соответствующего подразделения вопросам методологии и методики, провести встречи с руководством основных производственных подразделений, а также с руководителями вспомогательных предприятий для предоставления ими своевременной и достоверной информации в полном объеме.

В ходе реализации пилотного проекта сотрудниками отдела мониторинга ежемесячно проводится анализ экономического состояния и ежеквартально – анализ инвестиционной деятельности и финансового состояния предприятия. Ежемесячно готовятся соответствующие аналитические обзоры, которые в составе общего анали-

тического обзора направляются отделом мониторинга всем заинтересованным подразделениям и руководству предприятия. Как правило, сопоставление получаемых уже в рамках пилотного проекта данных с данными аналогичных предприятий позволяют выявить «болевые точки» в экономическом состоянии корпорации, оценить изменения экономической конъюнктуры в отрасли, сделать оценки влияния на финансовое состояние предприятия ряда факторов, включая инструменты и меры финансовой и производственной политики.

На последующих этапах создания, функционирования и развития системы, как правило, решаются проблемы, связанные с созданием целостной системы мониторинга на уровне всей корпорации. Прежде всего, это касается повышения качественного уровня методического и других элементов функционирования системы, усиления практической направленности использования результатов мониторинга, синхронизации предоставления данных, а также повышения контроля их достоверности. Опыт подсказывает, что реализация указанных мероприятий в организациях авиационной промышленности может существенно улучшить основные производственные показатели.

При достижении положительных результатов по всему предприятию может быть издан приказ о качественном развитии системы мониторинга на основе отработки методики анализа его результатов. Это позволяет распространить систему мониторинга на все подразделения корпорации, определить формы и методы практического использования результатов мониторинга при решении задач финансовой и производственной политики.

Кроме того, при совершенствовании процесса функционирования промышленных корпораций необходимо учитывать специфику корпоративного управления, которая состоит в том, что объектом управления является совокупность как зависимых, так и независимых друг от друга структурных подразделений или предприятий, которые взаимодействуют между собой.

Особенность данного взаимодействия заключается в том, что каждое структурное подразделение (СП) является неотъемлемой частью корпорации, что позволяет рассматривать совокупность как единое целое при осуществлении процесса управления. Поскольку операции распределены между структурными подразделениями, последние можно расположить в порядке выполнения операций таким образом, что продукция предыдущего является сырьем для последующего. Упорядоченные таким образом подразделения представляют собой *технологическую цепочку корпорации*, которую можно охарактеризовать как упорядоченную в порядке выполнения операций совокупность хозяйствующих субъектов, осуществляющих производственную деятельность по изготовлению конечного продукта в рамках полного технологического цикла.

Особенность объединения предприятий-участников корпорации, являющихся самостоятельными юридическими лицами, в технологическую цепочку (ТЦ) заключается в сокращении вероятности неплатежей среди участников корпоративного объединения, поскольку затраты предприятий-участников объединяются и в конечном итоге гасятся за счет потребителя конечного продукта. На уровне корпорации, в состав которой входят СП, не выделенные в самостоятельные хозяйствующие субъекты (юридические лица), создание ТЦ позволяет анализировать вклад каждого подразделения в производство продукции и тем самым оптимизировать структуру доходов и расходов по соответствующим СП.

Для эффективного осуществления процесса управления подразделениями руководством корпорации, во-первых, необходимо четко представлять себе, насколько эффективно первые взаимодействуют в рамках корпорации, во-вторых, необходи-



мо на каждом этапе отслеживать и выявлять узкие места в технологическом цикле. Управление структурными подразделениями может быть затруднено тем, что информация, которая необходима для контроля за деятельностью всех предприятий, зачастую неоднородна, а также тем, что порой невозможно оперативно получить полную информацию о функционировании всех предприятий в конкретный момент времени. Как показывает проведенный анализ, для решения подобных проблем российские корпорации используют достаточно развитую многоуровневую систему управления.

Однако подобная система характеризуется низкой реактивностью, так как прохождение информации «снизу – вверх» по управленческой вертикали представляет собой сложный организационный процесс, оптимизировать который при вертикальной структуре системы управления практически не представляется возможным. Внедрение информационных технологий (ИТ) в систему корпоративного управления также предъявляет требования оптимальности к информационным потокам (ИП) в системе управления, поскольку для эффективного функционирования ИТ необходима такая структура управления, при которой информация выделяется в отдельные ИП с минимальной степенью их наложения друг на друга.

Переход от вертикальной структуры к горизонтальной предполагает сокращение непосредственного участия руководителей верхних уровней управления в текущей деятельности нижних и усилении функций контроля и координации деятельности подразделений. При этом предполагается исключение вспомогательных звеньев в системе управления, обеспечивающих сбор и подготовку информации нижних уровней управления для передачи ее на верхний уровень.

Как видно из рисунка, в первом случае менеджер высшего уровня управления выступает в роли информационного и управленческого буфера - связующего звена во взаимодействии нижестоящих руководителей СП. При этом наибольшая ответственность за принятие управленческих решений в сфере деятельности подразделений в силу больших полномочий лежит на менеджере вышестоящего уровня как непосредственном участнике деятельности СП. Таким образом, менеджер более высокого уровня вынужден принимать непосредственное участие в управленческой деятельности структурного подразделения в целях обеспечения собственной репутации и сохранения статуса и должности руководителя.

В целях обеспечения взаимодействия верхних и нижних уровней управления по второму, приведенному на рисунке, варианту мы предлагаем предоставить руководителям подразделений больше управленческой свободы в организации деятельности внутри СП и взаимодействия между другими подразделениями единой технологической цепочки. Таким образом, руководители СП сами определяют процедуры и регламент функционирования подчиненных им подразделений в целях обеспечения функционирования ТЦ. Руководители верхнего уровня переходят от функций непосредственного управления деятельностью конкретного СП к функциям мониторинга деятельности всей ТЦ в целом. При этом за ними сохраняется право прямого управленческого воздействия, что позволяет более эффективно предупреждать и разрешать негативные ситуации.

В рамках корпорации, как правило, функционирует несколько технологических цепочек, приносящих ей прибыль. В этой связи, производственный поток корпорации можно рассматривать как совокупность параллельных потоков более низкого уровня, при функционировании которых на уровне управления корпорацией (верхнем уровне) возникает необходимость оптимального распределения финансовых и товарно-сырьевых ресурсов, повышения эффективности и контроля результатов. Рассмотренные обобщения относительно реализации изменений в

подходах к управлению позволяют представить предприятие как совокупность СП - квазипредприятий, входящих в состав как одной, так и нескольких ТЦ, с полной ответственностью за результаты своей деятельности и свободой в оперативном управлении, что повышает необходимость системы мониторинга функционирования корпорации.

В целях определения сфер компетенции и областей ответственности на нижнем уровне управления квазипредприятия можно классифицировать относительно их близости (удаленности) к реальному рынку. Современная экономическая теория выделяет три вида квазипредприятий в общей структуре бизнеса: профит-центры (центры прибыли), сервис-центры (вспомогательные производства) и центры затрат. Выделение подобных центров в общей организационной структуре предприятия можно рассматривать как приемлемое для промышленных корпораций.

Построение структуры предприятия на базе рассмотренных выше центров позволяет точно определять функциональное назначение конкретного СП в рамках единой ТЦ, а, следовательно, состав и величину показателей, за реализацию которых отвечает руководитель данного подразделения. Таким образом, руководитель конкретного СП действует в рамках утвержденного плана деятельности, в пределах сферы своей компетенции и несет непосредственную ответственность за организацию деятельности вверенного ему СП. Точное определение сфер компетенции и областей ответственности руководителей СП способствует сокращению оперативной нагрузки на верхних уровнях управления, что позволяет оптимизировать ИП по уровням управления и сконцентрировать внимание руководителей верхних уровней на решении стратегических задач.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Карева Т.А., Миняшкин В.В. Финансовый мониторинг стратегии промышленного предприятия. – М., 2003.
2. Решение R/3 фирмы SAP. Современный уровень управления предприятием. <http://www.old.jet.msk.su/koi/techno/alllevel/aplic/r3-wp.html>
3. Сафронов Н. А. Экономика организации (предприятия). – М.: Экономистъ, 2003.

## **ИТ-АУТСОРСИНГ В МАЛЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ: ПРОБЛЕМЫ, КОНЦЕПЦИИ, ПЕРСПЕКТИВЫ**

Российский рынок услуг в сфере информационных технологий растет высокими темпами. По данным CNews Analytics, объем российского рынка ИТ-услуг в 2006 г. составил 48,75 млрд. руб., что на 25% превышает аналогичный показатель 2005 года.

Сегодня трудно найти компанию, которая не использовала бы в своей повседневной работе информационные технологии (ИТ). Обслуживание и настройка техники, консультирование пользователей, установка и сопровождение бухгалтерских и кадровых программ, офисного ПО — вот стандартный перечень работ, которые выполняют технические специалисты практически в каждой компании, независимо от ее размера, вида деятельности и количества сотрудников.

Данное утверждение относится и к компаниям сектора малого бизнеса. Малые организации развиваются, а чтобы идти в ногу со временем, расширяют спектр используемых информационных технологий, что нередко приводит к увеличению объема их обслуживания и сопровождения. Обеспечение должного уровня развития и обслуживания информационной инфраструктуры обходится небольшим компаниям достаточно дорого и отнимает много времени. Поэтому многие ищут экономически выгодные способы решения этой задачи. Один из них — передача технической поддержки сторонней организации, для которой данные услуги являются основным видом деятельности, то есть на аутсорсинг.

В современном мире всё чаще используется модель аутсорсинга, от английского слова *outsourcing*, т.е. «заимствование ресурсов извне». Другими словами, аутсорсинг — это выполнение сторонней организацией определенных задач или некоторых бизнес-процессов, обычно не являющихся профильными для бизнеса компании, но, тем не менее, необходимых для его полноценного функционирования. Аутсорсинг в сфере информационных технологий (ИТ-аутсорсинг) — новый вид услуг, подразумевающий передачу Заказчиком своих текущих функций по поддержке информационной инфраструктуры в специализированную компанию, при котором исполнитель гарантирует выполнение обозначенных в договоре функций в соответствии с утвержденным уровнем сервиса. Под понятие ИТ-аутсорсинга подпадают работы (как одноразовые, так и долгосрочные) в области использования информационных технологий: решение административных функций, обслуживание компьютерного сетевого оборудования, консультации в этой области и другое.

Российский рынок ИТ-аутсорсинга в сфере малого предпринимательства успешно формируется, в основном благодаря тому, что руководители малых организаций все чаще приходят к выводу, что нанимать штатного специалиста для обслуживания информационной инфраструктуры дороже и проблематичнее, чем купить эти услуги у специализированной организации. Также к несомненным выгодам решения использования ИТ-аутсорсинга можно отнести:

- возможность для руководства заняться основным бизнесом, не отвлекаясь на обслуживание информационной инфраструктуры организации;
- отсутствие проблем с привлечением, обучением и удержанием квалифицированного персонала;
- переложение значительной доли ответственности на аутсорсинговую компа-

нию.

В реальной жизни понятие ИТ-аутсорсинга довольно широкие и не ограничивается только рамками конкретно проекта или программы. Чтобы использовать аутсорсинг, необходимо помимо прочего понимать, какие услуги доступны на рынке, кто этим занимается, где это может быть сделано, насколько быстро можно решать вопросы и сколько это стоит.

Элементы процесса привлечения внешних ресурсов для формирования и функционирования информационной инфраструктуры организации достаточно сложны. Принимая решения об использовании аутсорсинга, необходимо четко представлять необходимый уровень услуг. Для упрощения этой задачи необходимо выделить основные элементы ИТ-аутсорсинга: контрактные работы, консалтинг, разработка систем, интеграция бизнес-систем, интеграция инфраструктуры, ИТ-менеджмент, обслуживание и поддержка производства, инфраструктурная поддержка (центры данных, сети, безопасность, администрирование, Интернет), обучение и тренинги в процессе работы.

Стоит отметить тот факт, что помимо большого количества элементов, на принятие решения об использовании аутсорсинга в области формирования и обслуживания информационной инфраструктуры малой предпринимательской организации оказывают существенное влияние такие факторы как:

- риск потери контроля над информационными системами и данными;
- высокая стоимость услуг аутсорсинга;
- сложность передачи ключевых функций для их исполнения сторонними компаниями;
- на начальном этапе внедрения поставщик слабо знаком с особенностями информационной инфраструктурой организации;
- риск ослабления защиты данных;
- неудовлетворительный уровень качества ИТ-аутсорсинга;
- недостаточная гибкость поставщиков услуг;
- поставщик услуг аутсорсинга недостаточно технологически развиты;
- отсутствие опыта у поставщиков
- отсутствие информации об услугах поставщиков аутсорсинга;
- противодействие изменениями внутри предприятия.

По данным ряда исследований, существенным условием для принятия решения об использовании ИТ-аутсорсинга в малых предпринимательских организациях является уверенность в поставщике. В связи с тем, на первый план выходит опыт и профессионализм аутсорсинговой компании.

Помимо вышеперечисленных факторов, существенное влияние на развитие ИТ-аутсорсинга в малом предпринимательстве оказывают особенности российского бизнеса, к ним можно отнести:

- российский менталитет;
- информационную закрытость организаций;
- «двойную» бухгалтерию;
- инертность мышления;
- отсутствие провайдеров аутсорсинга нужной квалификации;
- отсутствие финансовых моделей расчета эффективности;
- непроработанность законодательной базы;
- отсутствие статистики успешно реализованных проектов.

С ростом рынка ИТ-аутсорсинга российская специфика начинает играть все большую роль. Как показывают исследования компании «ГАРС Телеком», важность таких факторов, как инертность мышления, отсутствие финансовых моделей

расчета эффективности и отсутствие статистики успешно реализованных проектов стабильно находится на высоком уровне, в тоже время с ростом количества реализуемых проектов значительную роль начинают играть и другие факторы. Прежде всего - «двойная» бухгалтерия, информационная закрытость компаний и, собственно, российский менталитет («свое никому не отдам»). Это типично российские факторы, которые слабо сопоставимы с классическим пониманием бизнеса и действиями, направленными на оптимизацию бизнес-процессов. Как правило, эти факторы, как минимум, усложняют процесс оценки стоимости владения информационной инфраструктурой, а, как максимум, делают невозможным оценку эффективности передачи ее на аутсорсинг.

Рассмотрим основные параметры оценки эффективности передачи обеспечения ИТ-процессов посредством аутсорсинга.

В основу концепции услуги аутсорсинга положены три основных принципа:

- принцип концентрации (каждый должен заниматься своим делом и иметь возможность сконцентрироваться только на нем);
- принцип профессионализма (решение сопутствующих задач необходимо поручить тому, кто справится с ними лучше);
- принцип разделения труда (распределение работ экономит средства заказчика и приносит доход исполнителю).

В то же время необходимо помнить, что ключевым понятием и главным драйвером в аутсорсинге является снижение издержек. Прочие показатели, такие как качество, повышение оперативности - это маркетинговые уловки. Единственным объективным показателем аутсорсинга является снижение издержек. Применение аутсорсинга не обосновано, если снижение издержек организации могут осуществить собственными силами. Передавать на аутсорсинг блок, который в силах сделать столь же эффективным своими силами, бессмысленно.

С этой позиции можно представить основную концепцию эффективного ИТ-аутсорсинга для малых организаций. Для обеспечения ИТ-процессов малая организация имеет три основных решения: распределение обязанностей между существующим персоналом, расширение штата и услуги аутсорсинга.

При этом должно соблюдаться неременное условие максимальной эффективности. В качестве показателя эффективности применяется отношение экономического эффекта от ИТ-процесса к издержкам на реализацию каждого решения.

В случае реализации первого решения - распределения новых обязанностей в существующем штате показатель эффективности ( $\mathcal{E}P_{\text{ИТ}}$ ) будет складываться из экономического эффекта от осуществления ИТ-процесса ( $\mathcal{E}_{\text{ИТ}}$ ), ущерба основной деятельности от дополнительной нагрузки на персонал ( $Y_{\text{Н}}$ ) и оплаты дополнительных должностных обязанностей ( $O$ ) и индекс показателя качества обеспечения ИТ-процесса ( $K_{\text{ИТ}}$ ). Индекс показателя качества обеспечения ИТ-процесса показывает, насколько качество решения задач приближено к показателям аутсорсинговой компании, качество услуг которой приравнено к 1. Формула расчета показателей эффективности от внедрения ИТ-процессов на базе существующего штата принимает вид:

$$\mathcal{E}P_{\text{ИТ}} = \mathcal{E}_{\text{ИТ}} / (Y_{\text{Н}} + O) * K_{\text{ИТ}} \quad (1)$$

При расширении штата эффективность ( $\mathcal{E}Ш_{\text{ИТ}}$ ) рассчитывается на основании вышеперечисленных показателей, к которым добавляется эффект от распределения производственной нагрузки на новую штатную единицу ( $P_{\text{Н}}$ ). Формула эффективности ИТ-процессов для малых организаций при условии расширения штата выглядит следующим образом:

$$\mathcal{E}Ш_{\text{ИТ}} = (\mathcal{E}_{\text{ИТ}} + P_{\text{Н}}) / +O * K_{\text{ИТ}} \quad (2)$$



Эффективность от использования услуг ИТ-аутсорсинга ( $\mathcal{E}A_{\text{ИТ}}$ ) рассчитывается как отношение экономического эффекта ИТ-процесса и издержек на их приобретение (И). При этом

$$\mathcal{E}A_{\text{ИТ}} = \mathcal{E}_{\text{ИТ}} / \text{И} \quad (3)$$

Таким образом, на основании формул 1-3 можно сделать вывод, что использование услуг ИТ-аутсорсинга будет обосновано при условии:

$$\mathcal{E}A_{\text{ИТ}} > \mathcal{E}P_{\text{ИТ}}$$

$$\mathcal{E}A_{\text{ИТ}} > \mathcal{E}\Pi_{\text{ИТ}}$$

Учет вышеперечисленных факторов в ходе принятия решения о приобретении услуг ИТ-аутсорсинга способствует выбору правильного подхода к проблеме ИТ-обеспечения.

И все же направление ИТ-аутсорсинга имеет большие перспективы на российском рынке, обусловленные фактором перманентного роста значимости ИТ-технологий во всех сферах предпринимательской деятельности на фоне усложнения структуры специальных и общеупотребительных информационных систем и приложений, а также устройства техники. Данный процесс выдвигает к ИТ-специалистам все более высокие требования, и в конечном итоге приведет к тому, что аутсорсинг станет единственной возможностью для малой организации, применяющей в работе сложные информационные системы и оборудование, обеспечить функционирование ИТ-процессов.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Лейн Д. Просвещенный ИТ-директор. Лучшие примеры из практики Кремниевой долины. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. - 504с.
2. Ван Бон Я., Кеммерлинг Г., Пондман Д. Введение в ИТ Сервис-менеджмент; Пер. с англ. / Под ред. Потоцкого М.Ю. - М.: ITIL, 2006. - 228 с.
3. Егорова Н.Е, Маренный М.А. Малые предприятия: предпринимательские стратегии и кооперация. М.: Компания Спутник+, 2004. - 190с.
4. Коптелов А., Крылов Т. Аутсорсинг в зеркале современного бизнеса // IT News. - 2006, №12 (62). - с. 10
5. Карчемская Т.А. Аутсорсинг. // Справочник экономиста. - 2006, №6. - с. 23.

## **ПРОБЛЕМЫ НОРМИРОВАНИЯ ТРУДА В МНОГОНОМЕНКЛАТУРНОМ МАШИНОСТРОЕНИИ**

Машиностроительные предприятия являются основной отраслью народного хозяйства. Рассматривая машиностроительный комплекс по типам производства можно увидеть, что в настоящий момент почти все предприятия, за редким исключением, стали многономенклатурными. Начиная с 90-х годов, рынок машиностроительной продукции заполнили импортные высококачественные дорогие товары. Продукция отечественных предприятий не могла конкурировать с ними. Машиностроительные предприятия оказались в сложной экономической ситуации и либо вообще перестали существовать, либо из крупно и среднесерийных перешли в разряд предприятий единичного и мелкосерийного производства. Они стали многономенклатурными и даже многопрофильными. При этом на предприятиях усложнилась система управления, снизилась оперативность принятия решений при существующей функциональной системе управления, усложнились производственные связи, увеличилась трудоемкость изготовления продукции и процесса управления, длительность производственных циклов, и как следствие, увеличилась стоимость продукции. С другой стороны, условия конкуренции требуют от предприятий снижения затрат на создание и изготовление изделий и, следовательно, оптимизации цен. Предприятия попали в «ножницы» трудно разрешимых проблем. Способность организации решать эти задачи зависит от качества выпускаемой продукции и качества управления затратами. В последнее десятилетие теория управления затратами активно развивается. Ее основой является нормативная база. В настоящий момент полной совокупности норм и нормативов на уровне цеха, производства в машиностроении нет даже в крупносерийном и массовом производстве, не было их и раньше, в относительно стабильной обстановке планового хозяйства. Рассчитывались следующие затраты – трудоемкость на основе опытно статистических норм, затем на этой базе основная заработная плата, косвенные расходы и себестоимость продукции. Качество нормирования в многономенклатурных производствах никогда не было высоким. Т.о., для этого производства характерны проблемы на уровне рабочего и предприятия. На уровне отдельного рабочего: наличие «выгодных» и «не выгодных» работ; ошибки в распределении заработанных денежных средств; отрицательные стимулы; социально-психологическая напряженность, т.е. конфликты между рабочими, рабочими и АУП; отсутствие информированности о затратах. На уровне предприятия: ошибки во внутрифирменном планировании затрат; завышение (занижение) себестоимости, прибыльности; искажение величины плановых затрат и прибыли; корректировка плановых заданий, длительный цикл организации производственного процесса; невозможность организовать внутрифирменный коммерческий расчет.

В настоящий момент в наиболее сложных условиях находятся средние и малые многономенклатурные машиностроительные предприятия и цеха оснастки предприятий с малой номенклатурой. Условия, связанные с нормированием труда, у них отличаются. Крупные градообразующие предприятия сохранили квалифицированные кадры нормировщиков, но резкое изменение типа производства, отсутствие нормативов времени на мелкосерийное и единичное производство, снизило качество норм, увеличило нагрузку на каждого специалиста. Нормы времени в этих организациях устанавливают по имеющимся нормативам крупносерийного и серийного производства и корректируют их на коэффициенты, повышающие трудо-

вые затраты. Все это привело к рассмотренным выше проблемам. Финансовое положение таких заводов усугубляется отсутствием заказов, загрузки, необходимостью содержать город при заводе, поддерживать жизнедеятельность сотрудников. Как следствие – скрытая безработица. Высшее руководство некоторых предприятий решило, что поскольку цену изделий регулирует рынок нужно уйти от традиционных методик организации заработной платы, а уровень зарплаты будет определяться спросом на продукцию и ценой. Это привело к появлению неясной системы оплаты труда, уравниловке с известными последствиями: текучестью квалифицированных кадров, рабочих и специалистов АУП, увольнению нормировщиков. В настоящее время процесс реструктуризации, необходимость проведения объемных расчетов, вновь возвращает институт нормирования. Как правило, этим занимаются технологи без серьезного экономического образования.

В условиях большой номенклатуры, частой сменяемости объектов производства машиностроительным предприятиям в настоящее время можно предложить принципиально новый подход к нормированию, в основе которого прямое измерение вновь созданной продукции с помощью условно-натуральной единицы «ТЭ» - технологический эквивалент. «ТЭ» - это количественная мера результата производства, позволяющая объективно соизмерять разнообразную (но однородную с точки зрения способа производства) продукцию, исходя из трудового эквивалента. Поскольку при расчете результата производства в приведенных изделиях все анализируемые изделия как бы ставятся в одинаковые производственные условия, то единицу «ТЭ», можно трактовать как измеритель общественно необходимых затрат живого труда. С экономической точки зрения конструктивная сложность изделия производства, измеренная в ТЭ, отражает результат, созданный исключительно живым трудом работников конкретного производства. Эта часть конечного результата производства, как известно, представляет собой вновь созданный продукт, т.е. чистую продукцию. Отсюда трактовка технологического эквивалента как условной натуральной единицы измерения чистой продукции. Значение ТЭ для объекта производства устанавливает конструктор и указывает эту оценку на чертеже. Для этого ему надо установить четыре характеристики: количество производственных измерений (число размеров на чертеже деталей) – И, наивысший класс шероховатости поверхности – к, массу заготовки детали – m (кг), предел прочности при растяжении – σ (кг/мм<sup>2</sup>).

Для механообрабатываемых деталей конструктивная сложность исчисляется как:

$$\check{\emptyset} = \frac{e^{0,0025\check{E}} \check{E}^{0,9} \check{a}^{0,185} m^{0,8} \sigma_{\check{a}}^{0,1}}{\check{a}^{0,0025\check{E}} \check{E}^{0,9} \check{a}^{0,185\check{E}} m_{\check{y}}^{0,8} \sigma_{\check{a}}^{0,1}}$$

e – основание натурального логарифма, индекс «э» указывает на принадлежность к эталону. В данной формуле числитель и знаменатель, соизмеримые величины, так как трудоемкость изготовления приведенной детали и базовой детали определена по единому методу. Частное, полученное по формуле, дает количество технологических эквивалентов, содержащихся в детали. За базовую деталь принимается простая деталь, изготовленная в тех же условиях производства, имеющая три измерения, массу – 1 кг, предел прочности материала при растяжении 50 кг/мм<sup>2</sup>. Трудоемкость изготовления такой детали равна единице.

На базе цеха №2 «Московского инструментального завода» были разработаны нормативы по труду и заработной плате Изделия классифицировались по конструктивно-технологическим признакам и группировались. В соответствии с группами деталей проводилась подборка чертежей изготавливаемых изделий, определялись

основные характеристики и на их основе, технологический эквивалент. Фактическая технологическая трудоемкость определялась на основе данных цеха и корректировалась на процент потерь по согласованию с руководителями предприятия. Базовым нормативом по технологической трудоемкости считалось соотношение фактической трудоемкости каждого изделия к «ТЭ». Затем с помощью среднегеометрической взвешенной рассчитывался единый норматив по трудоемкости. Разработка нормативов по заработной плате проводилась аналогично разработке нормативов по трудоемкости. Базовым нормативом по заработной плате считалось соотношение тарифной заработной платы по каждому изделию к «ТЭ». Затем с помощью среднегеометрической взвешенной рассчитывался единый норматив по заработной плате на каждую группу изделий, тем самым, отделив начисление заработной платы от трудоемкости. В результате использования разработанных нормативов, со специфической системой стимулирования за повышение производительности труда, повышения качества работ – величина затрат труда резко падает. Рабочие получают заработную плату за количество реально изготовленной продукции, измеренной в ТЭ, трудоемкость как основа оплаты труда перестает их интересовать и снижается примерно за 1,5 года в два раза.

Оценивая эффективность использования новой условно-натуральной единицы – «ТЭ» можно отметить преимущества:

- позволяет соизмерять разнородную машиностроительную продукцию; величина, обеспечивающая сопоставление – конструктивная сложность продукции, измеряемая числом «ТЭ»;
- сложность конструкции в ТЭ определяется по рабочим чертежам детали, узла, изделия, что затем позволяет по нормативам определять величину потребных ресурсов на стадии рабочего проектирования, и значительно сократить цикл оформления заказа, реализовать опережающее планирование;
- оплата производится по количеству изготовленных изделий, измеренных в ТЭ. Начисление заработной платы отделяется от норм по труду. Исключается вольное или невольное искажение нормативных показателей, завышение себестоимости, выявляются потери рабочего времени;
- объем производства измеряется в натуральных единицах «ТЭ», что позволяет внедрить в экономическую практику объективный показатель чистой продукции и снять недостатки использования стоимостных измерителей. Прекращает действие затратного механизма в производстве и позволяет перейти к экономическим методам управления.

### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Бартунаев Л. Р., Нормирование труда в России: сущность, состояние, пути совершенствования, М.: Изд-во РАГС, 2004
2. Бухалков М.И., Управление качеством норм труда на предприятии, – М.: Экономика и финансы, 2004 г.
3. Голубев И.С., Чаринцева В.А., Ширококов А.С. Новые методы хозяйствования. // Новое в жизни, науке, технике. Сер. “Практика социалистического хозяйствования”; № 1- М.: Знание, 1988.– 64 с.
4. Ширококов А.С. Стимулирование конечных результатов труда в бригадах и цехах. – Ижевск 1984.- 170 с.

## **ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМИ КОРПОРАЦИЯМИ**

Характеризуя *современные международные концепции управления производством*, следует обратить внимание на тот факт, что сегодняшние интегрированные системы управления производством, управляя ассоциированными потоками информации и материалов, сокращают производственный цикл и в конечном итоге повышают эффективность деятельности корпорации, в том числе способствуют снижению цен.

Планирование потребностей в материалах (MRP) и календарное планирование производственных ресурсов (MRP II – Manufacturing resources Planning) – это первое и второе поколение средств, которые позволяют компаниям лучше управлять своими производственными системами (путем распределения материалов и составления графика производства). MRP II – это набор проверенных на практике разумных принципов, моделей и процедур управления и контроля, служащих повышению показателей экономической деятельности предприятия, входящего в корпорацию. Идея MRP II опирается на несколько простых принципов, например, разделение спроса на зависимый и независимый. MRP II Standard System содержит описание 16 групп функций системы:

1. Sales and Operation Planning (Планирование продаж и производства).
2. Demand Management (Управление спросом).
3. Master Production Scheduling (Составление плана производства).
4. Material Requirement Planning (Планирование мат. потребностей).
5. Bill of Materials (Спецификации продуктов).
6. Inventory Transaction Subsystem (Управление складом).
7. Scheduled Receipts Subsystem (Плановые поставки).
8. Shop Flow Control (Управление на уровне производственного цеха).
9. Capacity Requirement Planning (Планирование производственных мощностей).
10. Input/output control (Контроль входа/выхода).
11. Purchasing (Материально техническое снабжение).
12. Distribution Resource Planning (Планирование ресурсов распределения).
13. Tooling Planning and Control (Планирование и контроль производственных операций).
14. Financial Planning (Управление финансами).
15. Simulation (Моделирование).
16. Performance Measurement (Оценка результатов деятельности).

С накоплением опыта моделирования производственных и непроизводственных операций эти понятия постоянно уточняются, постепенно охватывая все больше функций.

В своем развитии стандарт MRP II прошел несколько этапов развития:

- 60-70 гг. XX в. - планирование потребностей в материалах, на основании данных о запасах на складе и состава изделий, (Material Requirement Planning);
- 70-80 годы - планирование потребностей в материалах по замкнутому циклу (Closed Loop Material Requirement Planning), включающее составление производс-



твенной программы и ее контроль на цеховом уровне;

- конец 80-х - 90-е гг. - на основе данных, полученных от поставщиков и потребителей, ведение прогнозирования, планирования и контроля за производством;
- 90-е гг. XX в. - планирование потребностей в распределении и ресурсах на уровне предприятия корпорации - Enterprise Resource Planning и Distributed Requirements Planning.

Задачей информационных систем класса MRP II является оптимальное формирование потока материалов (сырья), полуфабрикатов (в том числе, находящихся в производстве) и готовых изделий. Система класса MRP II имеет целью интеграцию всех основных процессов, реализуемых предприятием корпорации, таких как снабжение, запасы, производство, продажа и дистрибуция, планирование, контроль выполнения плана, затраты, финансы, основные средства и т.д. Эта система обеспечивает управление и контроль за всеми материальными, информационными и финансовыми потоками как внутри самого предприятия корпорации, так и в цепи Поставщики - Производители - Потребители.

Результаты использования интегрированных систем стандарта MRP II могут быть сведены к следующему:

- получение оперативной информации о текущих результатах деятельности предприятия корпорации, как в целом, так и с полной детализацией по отдельным заказам, видам ресурсов, выполнению планов;
- долгосрочное, оперативное и детальное планирование деятельности предприятия корпорации с возможностью корректировки плановых данных на основе оперативной информации;
- решение задач оптимизации производственных и материальных потоков;
- реальное сокращение материальных ресурсов на складах;
- планирование и контроль за всем циклом производства с возможностью влияния на него в целях достижения оптимальной эффективности использования производственных мощностей, всех видов ресурсов и удовлетворения потребностей заказчиков;
- автоматизация работ договорного отдела с полным контролем за платежами, отгрузкой продукции и сроками выполнения договорных обязательств;
- финансовое отражение деятельности предприятия в целом;
- защита инвестиций, произведенных в информационные технологии;
- возможность расширения системы за счет создания или под стыковки новых модулей (система MFG/PRO);

Таким образом, на основании исследования зарубежного опыта оперативного управления текущими активами промышленных корпораций на современном этапе развития экономики можно сделать следующие выводы:

1. Наиболее прогрессивной в настоящее время системой оперативного управления, позволяющей решать задачи в режиме реального времени, является система планирования производственных ресурсов.
2. При создании системы оперативного управления текущими активами промышленной корпорации необходимо использовать иерархию планов, позволяющую разграничить задачи для всех внутрикорпоративных участников.
3. Планирование потребностей в материалах и мощностях должно производиться с учетом имеющихся ресурсов у всех участников корпоративной деятельности.
4. Промышленная корпорация должна реализовывать систему оперативного управления текущими активами в соответствии со своими стратегическими целями и задачами.

### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Архипов В.Е. Принципы эффективного менеджмента и маркетинга. – М.: ИНФРА-М, 2004.
2. Важнов А., Монахова Е.. Модели систем управления бизнесом – куда и кого они ведут? <http://www.pcweek.ru/N13/CP1251/Management/chapt1.htm>.
3. Казанский Д. Системы ERP: основные задачи и область применения. [http://www.tops-msk.com/press/pub\\_011.html](http://www.tops-msk.com/press/pub_011.html).
4. Задачи контура оперативного управления. 16 с. <http://www.intra.ru/soft/galactic/4.htm>.

## **МЕТОДЫ ОЦЕНКИ И ЗАЩИТЫ ТОРГОВОЙ МАРКИ (БРЭНДА) ПРЕДПРИЯТИЯ**

Анализируя методы оценки торговых марок предприятий, следует отметить, что чаще всего в данном случае оценивается *стоимость* брэнда (Brand Value) в денежном выражении, т.е. та денежная премия, которую держатель торговой марки получает с покупателей, приверженных брэндру и согласных за него платить.

Один из самых распространенных методов оценки стоимости торговой марки предприятия предлагает вычислить разницу между ценой товара, которую потребитель платит за товар компании, и ценой аналогичного товара без брэнда на рынке, и помножить полученную разницу на объем продаж этого товара данной фирмы. Недостатки этого метода очевидны - найти аналогичный товар без брэнда практически невозможно. Во-первых, подавляющее большинство товаров несут на себе марку производителя, а во-вторых, найти два полностью одинаковых товара тоже вряд ли удастся. Тем не менее, грубое представление о ценности торговой марки этот метод дать может.

Иногда возникает потребность в определении силы торговой марки (Brand Power), т.е. способности брэнда доминировать в данной категории продуктов. Получение таких оценок требуется при принятии важных решений в брэндинге, например, при заметном повышении цены на товар. «Соответственность» брэнда (Brand Relevance) определяет степень соответствия имиджа и характера брэнда нуждам и желаниям покупателей. Оценка соответствия брэнда должна проводиться постоянно, поскольку любое несоответствие снижает управляемость брэнда и эффективность работы с ним.

Если компания желает растянуть или расширить брэнд, то проводится изучение его подъемной силы (Brand Leverage), т.е. способности торговой марки распространяться за счет увеличения количества пользователей, распространения на новые группы продуктов, новые рынки и в новом качестве. Фактически, это разница в усилиях, которые нужно приложить к одному и тому же продукту, если продвигать его с использованием уже имеющегося брэнда или начинать «с нуля».

Приверженность брэндру (Brand Loyalty) - это психологический фактор, связанный с его восприятием потребителем. Сила приверженности торговой марке - это выбор данного брэнда при наличии других альтернатив. Она часто измеряется с помощью частоты повторных покупок или чувствительности к цене.

Поскольку торговая марка представляет собой ценность, и в некоторых случаях очень значительную, то ее, как и любую ценность, необходимо защищать.

В данном случае самый лучший и самый простой способ защиты - это регистрация. Основные правовые нормы охраны товарных знаков были закреплены на международном уровне в Парижской конвенции по охране промышленной собственности еще в 1883 году.

В России в качестве товарного знака могут охраняться различные слова, логотипы, звуки, устройства или любая их комбинация, помогающие отличить товары одного лица от однородных товаров другого (то есть все реально существующие компоненты брэнда; понятно, что ассоциации, впечатления и ожидания зарегистрировать нельзя). Российское законодательство не делает различий между товарными знака-

ми и знаками обслуживания. Кроме того, у нас введена категория «коллективного знака», т.е. знака союза, ассоциации или иного добровольного объединения предприятий, которым маркируется выпускаемая или реализуемая объединением продукция с едиными качественными или иными общими характеристиками. Такой знак могут использовать лишь те предприятия, которые входят в данное объединение.

Другой объект охраны - наименование места происхождения товара. Он проставляется на товарах, особенные свойства которых связаны с определенной местностью и обусловлены ее природными, климатическими и иными условиями. Регистрация товарного знака и знака обслуживания на территории РФ действует в течение 10 лет с даты подачи заявки в патентное ведомство, причем срок действия регистрации может продлеваться бесконечно каждые последующие 10 лет. Регистрация наименования места происхождения товара действует бессрочно. Владелец товарного знака или знака обслуживания может уступить или разрешить его использование другому лицу. Обладатель свидетельства на наименование места происхождения товара не вправе предоставлять лицензии на использование наименования другим лицам. В Российской Федерации фирменное наименование юридического лица подлежит регистрации путем включения в государственный реестр юридических лиц. Право на фирменное наименование бессрочно и может быть продано вместе с предприятием.

Для защиты официально зарегистрированных торговых знаков используется предупредительная маркировка R, указывающая на то, что данный знак должным образом зарегистрирован. Практически ту же функцию выполняет проставление товарного знака T. Такой символ можно использовать вне зависимости от наличия регистрации, поскольку он означает лишь то, что компания рассматривает себя в качестве владельца знака.

Собираясь вывести продукт на рынок, предприятие должно начать с создания торговой марки. Это достаточно длительный процесс. Для того чтобы получить готовую торговую марку, компания-создатель продукта может обратиться в специализированное агентство по продаже торговых марок - брэнд-брокеру и приобрести готовую к использованию и полностью зарегистрированную марку.

Торговая марка – это ценный актив. Она намного долговечнее конкретных товаров компании. Ее также можно купить или продать по определенной цене. Причем, реальный капитал марки измерить трудно.

Основа торговой марки – единая концепция маркетинговых коммуникаций, в которой символика брэнда является стандартизованным коммуникативным инструментом, эксплуатирующим ключевую атрибутику товара и/или предприятия. Такая символика способствует «сращиванию» торговой марки с качеством самого товара, а в некоторых случаях и с атмосферой его приобретения.

Не существует такой вещи как жизненный цикл торговой марки. Она больше, чем товар, она достаточно велика, чтобы повторяться в адаптированном виде и изменяться почти в любом аспекте, чтобы поддерживать свое соответствие конкретному рынку. Содержание Кока-Колы или упаковки Ариэля может меняться, но индивидуальность брэнда, если она хорошо управляется, может оставаться. Поэтому предприятия, конкурирующие с сильными торговыми марками, видят наибольшее препятствие именно в «названии» или репутации сильных брэндов.

### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Гусева О.В. Брэндинг. – <http://www.marketing.spb.ru>
2. Деарлав Д. Бизнес путь: Ричард Брэнсон. 10 секретов лучшего в мире создателя брэнда. – М.: Изд-во Крылов. 2003.
3. Роберт Дж. Доктерс. Брендинг и ценообразование. Как победить в гонке за прибыль. – М.: Издательство ВЕРШИНА, 2005
4. Сайт Российской ассоциации маркетинга: (<http://www.ram.ru/>)

## **ВСТУПЛЕНИЕ РОССИИ В ВТО КАК ОБЪЕКТИВНАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ ПЕРЕХОДА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ**

Начиная с начала 90-х гг. в процессе перехода от централизованно планируемого хозяйства к рыночной экономике в нашей стране произошли коренные преобразования. Изменения не могли не затронуть такие важнейшие элементы управления как учёт, финансовый контроль и анализ. Поскольку учёт в командно-административной системе выполняет принципиально другие функции, нежели в условиях рыночной экономики, то встала проблема реформирования учёта в соответствии с общепринятой во всём мире практикой. Это необходимо для того, чтобы наши предприятия, выходящие на международные рынки, были их полноправными участниками, а стандарты бухгалтерского учёта объективно отражали деятельность и имущественное положение компаний. В России, в условиях повышенных рисков, признание международных стандартов финансовой отчётности будет важным шагом для привлечения иностранных инвестиций, так как иностранные инвесторы «не готовы всерьёз придти на российский рынок, до тех пор, пока не будут сделаны улучшения в области корпоративной прозрачности». Процесс унификации бухучёта напрямую связан с фундаментальными изменениями в мировой экономике в результате международной интеграции и интернационализации хозяйственной деятельности. Международная стандартизация учёта в полной мере отвечает интересам транснациональных компаний. По данным ООН в настоящее время в мире действуют около 37 тысяч, поэтому необходимость анализа и модификации отчётов дочерних компаний при составлении консолидированной отчётности в таких масштабах требует значительных затрат и не может удовлетворять корпорации. Тем более это необходимо для сектора малых и средних предприятий, так как переход на МСФО представляет собой большую трудность. Очевидно, что переход на МСФО не должен быть самоцелью. Ведь в действительности ни одна промышленно развитая страна в мире не использует МСФО полностью как национальные стандарты. Как правило, схожи общие принципы национального учёта и МСФО, однако зачастую системы учёта имеют значительные отличия. Поэтому МСФО следует рассматривать как отправную точку формы и искать такие пути для адаптации международных стандартов к российской специфике, которые бы обеспечили общую сопоставимость финансовой отчётности российских и западных компаний. Реформа бухгалтерского учёта невозможна без серьёзных корректировок в законодательстве, прежде всего в налоговом и гражданском. Российский бухгалтерский учёт традиционно ориентирован на налоговое законодательство и возникает проблема необходимости ведения учёта одновременно для налоговых органов и для целей финансового рынка, не говоря о том, что из-за несовершенства нашего налогового законодательства практически все предприятия ведут так называемую «серую» бухгалтерию. Это лишний раз доказывает, что реформирование системы бухгалтерского учёта должно осуществляться в комплексе с соответствующими изменениями в смежных отраслях законодательства. К настоящему времени уже проделана значительная работа в этой области: утверждены положения (стандарты) по бухгалтерскому учёту, созданы Институт профессиональных бухгалтеров и Международный центр реформы системы бухгалтерского учёта, принят ряд законодательных актов в этой области.



Российские кредитные организации перешли на подготовку финансовой отчетности в соответствии с МСФО уже с 1 января 2004 г., при этом отчетность составляется на основе бухгалтерской отчетности, составленной по российскому законодательству, с применением метода трансформации. Многие российские компании стремятся уже сейчас предоставлять финансовую отчетность в соответствии с МСФО для того, чтобы получать доступ к международным рынкам капитала, а также для того, чтобы иметь объективную оценку своего бизнеса. Тем не менее, очевидно, что работа по переходу на МСФО еще далека от своего завершения. Для сектора малого бизнеса в РФ проблема перехода на МСФО стоит особо остро. По нашим данным, опрос руководства малых и средних фирм Москвы и Московской области показал, что руководство этих фирм не готово к переходу на новую систему расчетов, а некоторые даже не знают о необходимости перехода на МСФО. Это очень тревожный фактор, который может привести к разорению фирм в ближайшие годы.

Таким образом, задача состоит в том, чтобы:

- Четко определить слабое звено в финансовом менеджменте (малого/среднего бизнеса). А именно неготовность руководства этого сектора к переходу на МСФО
- Проанализировать соотношение традиционных показателей эффективности и показателей МСФО
- Разработать практические рекомендации для руководства малоформатного бизнеса к ускоренному и безболезненному переходу к новым стандартам. Предложить конкретные меры для повышения эффективности деятельности предприятий и выживания в условиях рыночной конкуренции.

Необходимость перехода на международные стандарты финансовой отчетности в Российской Федерации обусловлена вступлением России во всемирную торговую организацию в ближайшие годы. Это означает, что государство, претендующее на создание современной, эффективной экономики и равноправное участие в мировой торговле, стремится стать членом ВТО. Участие в ВТО дает стране множество преимуществ. Конкретными целями присоединения для России можно считать следующие:

- Получение лучших в сравнении с существующими и не дискриминационных условий для доступа российской продукции на мировые рынки;
- Доступ к международному механизму разрешения торговых споров;
- Создание более благоприятного климата для иностранных инвестиций в результате приведения законодательной системы в соответствие с нормами ВТО;
- Расширение возможностей для российских инвесторов в странах-членах ВТО, в частности, в банковской сфере;
- Создание условий для повышения качества и конкурентоспособности отечественной продукции в результате увеличения потока иностранных товаров, услуг и инвестиций на российский рынок;
- Участие в выработке правил международной торговли с учетом своих национальных интересов;
- Улучшение имиджа России в мире как полноправного участника международной торговли.

Постановлением Правительства № 283 была утверждена Программа реформирования бухгалтерского учёта в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности – правовая основа реформы бухучёта. В ней признавалось, что процесс реформирования отечественной системы бухгалтерского учёта отстаёт от общего процесса экономических реформ в России. Целью реформирования называется «приведение национальной системы бухгалтерского учёта в соответствие с требованиями экономики и международными стандартами финансовой отчетности»

Как показывает практика, с момента принятия Постановления правительства № 283 до настоящего времени прошло 9 лет, за этот период крупные фирмы и ТНК постепенно перешли на МСФО, что нельзя отметить в секторе малого бизнеса и среднего бизнеса. Вместе с тем, именно сектор малого бизнеса подвержен опасности снижения эффективности и разорения. Действие неприложенного закона (1/3/5 - каждая третья фирма через пять лет разоряется) ставят сектор малого бизнеса перед угрозой резкого снижения эффективности и финансового краха. В период реорганизации Российского бухгалтерского учета возрастает необходимость предупреждения угрозы возникновения негативных факторов перехода малых и средних фирм к МСФО. Мы предполагаем, что такими препятствиями по реформированию бухгалтерского учета в соответствии с МСФО в секторе малоформатного бизнеса, являются:

- Субъективное неприятие руководством этих предприятий вообще каких-либо реформ и изменений. Как показал опрос руководителей малоформатного бизнеса работающих по старым бухгалтерским стандартам, руководство этих фирм негативно настроено в отношении реформирования финансовой отчетности. Основной аргумент - это отсутствие постановления правительства и конкретного срока по переходу на МСФО.

- Переход на МСФО потребует дополнительных инвестиций на приобретение программного обеспечения, подготовку и переобучение персонала. Для малых и средних предприятий – это сложная проблема, учитывая уровень их рентабельности.

- Для перехода малых фирм на МСФО потребуются также большие затраты для привлечения сторонних консультантов, аудиторов, программистов по установке и поддержке этого программного обеспечения.

Несмотря на все эти трудности перевода малых фирм на новые условия финансового менеджмента, малоформатный бизнес стоит перед проблемой срочного перехода к новой системе (МСФО), поскольку эти фирмы должны перейти на МСФО. В противном случае, если малоформатный бизнес не перейдет к МСФО, то это резко снизит их конкурентоспособность, эффективность деятельности и обречет на исчезновение или переход в теневую экономику. К слову, сектор малоформатного бизнеса в России представляет собой составляющую часть Российской экономики, где занято порядка 6 миллионов человек и который дает 15% ВВП, в то время, как в развитых странах рыночной экономики этот сектор дает от 60-80% рабочих мест и производит более половины национального дохода.

Таким образом, если руководство страны ставит перед российским бизнесом задачу удвоения ВВП к 2010 году, то ясно, что необходим быстро растущий и эффективно работающий сектор малого бизнеса. Без этого удвоение ВВП становится невероятным.

Переход на МСФО – фактор повышения эффективности и ускоренного развития малого бизнеса в современной России. Отчетность, составленная по принципам МСФО, становится все более востребованной российским бизнесом. Преимущества, заставляющих акционеров и менеджеров крупных российских компаний задуматься о внедрении МСФО - отчетности, более чем достаточно.

Во-первых, наличие МСФО - отчетности позволяет получить доступ к банковским кредитам на более выгодных условиях. Кроме того, она может обеспечить компании возможность выхода на международные рынки капитала. Во-вторых, перевод российских компаний на МСФО - отчетность должен стимулировать сотрудничество отечественного бизнеса с западными партнерами. В-третьих, составление МСФО - отчетности позволит фирмам иметь более прозрачную и структурированную информацию для принятия управленческих решений.

**ЛИТЕРАТУРА**

1. Ковалев В.В. «Финансовый анализ».-М.: Финансы и статистика, 2005г.
2. М. С. Абрютина «Финансовый анализ коммерческой деятельности» М. Инфра 2006г.
3. Донцова Л. В. и Никифорова Н. А. «Анализ финансовой отчетности» М.: Юнит, 2006г.
4. Палий В «Международные стандарты учета и финансовой отчетности», Москва, «Инфра-М», 2005г.
5. Дэвид А «Международные стандарты финансовой отчетности», Москва, «Вершина ООО», 2005г
6. Грюнинг Х «Международные стандарты финансовой отчетности», Москва, «Весь Мир», 2006г.
7. Аверчев И «Подготовка международной финансовой отчетности российскими предприятиями», Москва, «Вершина ООО», 2006г.
8. Гуляев Н. «Основные модели бухгалтерского учета и анализа в зарубежных странах», Москва, «Кнорус», 2006г.
9. [www.iasc.uk.org](http://www.iasc.uk.org) – официальный сайт КМСФО
10. [www.pwc.com](http://www.pwc.com) – официальный сайт PricewaterhouseCoopers
11. [www.nsfo.ru](http://www.nsfo.ru) - официальный сайт НСФО

## **ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В МЕДИКО-ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СФЕРЕ**

“Сохранение и размножение российского народа” (М.В. Ломоносов, 1761 г.), обеспечение валео-демографической безопасности России требует срочных, хорошо продуманных, систематических действий, основанных на четких медико-демографических ориентирах и направленных на повышение эффективности использования ресурсов общественного и частного здравоохранения в целях охраны и укрепления здоровья россиян. “Сохранение и укрепление здоровья народа достойно возведения в ранг национальной идеи” (Г.Н. Голухов, Н.А. Мешков, Ю.В. Шиленко, 1998 г.) [1]. В XXI веке именно здоровье народа во всех его проявлениях будет как целью, так и основной движущей силой общественного прогресса, обретет статус главной социальной ценности, ключевого фактора национальной безопасности, обобщающего критерия эффективности управления государством. Воспринятая общественным сознанием, идея здоровья должна стать в России реальной консолидирующей и мобилизующей силой.

Активизация процессов рыночного реформирования и развития российского здравоохранения обуславливает необходимость широкого и всестороннего обсуждения проблем развития отечественного медико-производственного комплекса (МПК) в новых, коренным образом изменившихся социально-экономических условиях. Абстрагируясь от функционального и экономико-правового статуса участников здравоохранительной деятельности, под МПК мы понимаем множество взаимосвязанных и взаимодействующих между собой субъектов, реализующих в процессе своего согласованного функционирования одну общую глобальную цель – обеспечение валео-демографической безопасности России на основе повышения эффективности и качества медико-социальной помощи населению страны, сохранения и укрепления физического и психического здоровья россиян, максимального продления активной творческой жизни и гармоничного развития личности [2].

Адекватная формализация представлений о целях, задачах, структуре и принципах функционирования МПК невозможна без использования методов и средств системного анализа. В период рыночного реформирования МПК особого внимания исследователей заслуживают системные модели гермейеровского типа. В гермейеровских системах нет отношений подчиненности: в рыночных условиях экономические отношения между всеми хозяйствующими субъектами, независимо от их организационно-правовой формы и формы собственности на их имущество, строятся на принципах равенства, автономии воли и имущественной самостоятельности их участников. Там же, где есть отношения подчиненности (как, например, в государственном и муниципальном здравоохранении), рекомендуется применять методы теории активных систем [3].

Ведущей тенденцией мирового цивилизационного процесса является в наши дни формирование глобального информационного общества. Главным условием благополучия каждого человека, каждой организации и каждого государства в глобальном информационном обществе становится знание, полученное благодаря беспрепятственному доступу к информации и умению работать с ней. “Богатство, власть, общественное благополучие и культурное творчество в России в XXI веке во многом будут зависеть от ее способности развить модель информационного общества, приспособленную к ее специфическим ценностям и целям” (М. Кастельс, 2004

г.) [4].

Основой глобальной компьютерной коммуникации является Интернет. В отличие от средств массовой информации, воздействующих на человека, Интернет организует взаимодействие людей. Миссия Интернет заключается в создании благоприятных условий для открытого общения каждого с каждым и каждого со всеми.

Одна из основных возможностей, предоставляемых информационным обществом, – качественное улучшение системы охраны здоровья людей. Новые информационно-коммуникационные технологии повышают эффективность пропаганды здорового образа жизни, делают широко доступной профилактическую медицину, создают основу для получения любым пациентом, где бы он ни находился, регулярных врачебных консультаций, превращают в реальность телемедицину, опирающуюся на национальные и мировые медико-информационные ресурсы. Электронная коммерция помогает органам здравоохранения, всем субъектам МПК оптимизировать закупки медицинского оборудования, расходных материалов, медикаментов, а гражданам – улучшить условия приобретения лекарственных средств и других изделий медицинского назначения.

Необходимым условием высокой эффективности информационной поддержки медико-производственной деятельности и пациентов является формирование на базе Интернет единого общероссийского информационно-коммуникационного медико-производственного пространства (ИКМПП) [5]. Главным результатом выхода производителей медицинских услуг и товаров медицинского назначения в Интернет будет улучшение качества и увеличение объема медицинской помощи населению страны, повышение социально-экономической эффективности функционирования российского МПК.

С расширением присутствия субъектов МПК в Интернете ускоряется процесс социальной институционализации ИКМПП – организации и координации социального взаимодействия людей в ИКМПП, появления его стандартизированных и регулярно воспроизводимых элементов [6]. Активизируется процесс формирования валеологического Интернет-сообщества – объединения людей, имеющих общие интересы, общую цель – сохранение и укрепление здоровья россиян, обеспечение валео-демографической безопасности России.

Темпы роста ИКМПП и сила его влияния на ситуацию в российском здравоохранении определяются уровнем развития его инфраструктуры и количеством и качеством представленных в нем медико-информационных ресурсов. Ускорению этого процесса будет способствовать повышение образовательного уровня россиян – через пропаганду здорового образа жизни и формирование научно-обоснованных потребностей в медицинских услугах и товарах медицинского назначения и расширение возможностей реализации этих потребностей.

При всем многообразии имеющихся сегодня в Рунете медицинских порталов по-прежнему актуальной остается задача создания единого общероссийского информационно-аналитического портала МПК – основанной на последних достижениях Интернет-технологий глобальной саморазвивающейся проблемно-ориентированной информационно-коммуникационной системы, высокоэффективного средства массовой информации, агитации и пропаганды, инструмента общественного контроля за деятельностью органов государственной власти и местного самоуправления, федеральных и муниципальных учреждений здравоохранения, других субъектов МПК по реализации приоритетного национального проекта “Здоровье” [7]. Важнейшей общественно-политической задачей портала МПК является содействие формированию у россиян нового валеологического мышления на принципах здорового образа жизни. Главная научно-практическая задача портала МПК заключает-



ся в содействии формированию и развитию ИКМПП, накоплении, хранении и актуализации информации по вопросам личного и общественного здоровья, создании уникальной по содержанию и объему базы данных по проблемам валео-демографической безопасности России.

В результате развития интеграционных процессов в ИКМПП возникает мощный синергетический эффект. При проведении грамотной редакционной и организационно-экономической политики суммарная отдача от вложения средств в создание и обеспечение функционирования портала МПК будет заведомо выше суммы отдачи по всей стратегической зоне хозяйствования субъектов МПК, участвующих в его работе, и в сфере деятельности органов государственной власти и местного самоуправления, политических партий, общественных организаций и граждан, направляющих свои усилия на поддержку государственной медико-демографической политики, без учета преимуществ использования общих ресурсов и их взаимозаменяемости и взаимодополняемости.

Для анализа явлений и процессов, происходящих в ИКМПП, выявления закономерностей и тенденций его формирования и развития предлагается использовать методы и средства теории самоорганизации – синергетики [8]. В первую очередь их можно применять при моделировании информационного и экономического развития ИКМПП, предпринимательской активности субъектов медико-производственной деятельности в ИКМПП, процессов подготовки организаторов здравоохранения и врачей-менеджеров в системе дистанционного обучения, развития науки в ИКМПП и выработки коллективных решений, направленных на повышение социально-экономической эффективности функционирования российского МПК.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Голухов Г.Н., Мешков Н.А., Шиленко Ю.В. Медико-производственный комплекс: современное состояние и перспективы развития. – М.: Алтус, 1998.
2. Мешков Н.А. Исследование систем управления: Учебное пособие. – М.: МИЭМ, 2003.
3. Мешков Н.А. Системное моделирование медико-производственного комплекса // Автоматизация и современные технологии. – 2003. – № 11.
4. Кастельс М. Галактика Интернет. – Екатеринбург: У-Фактория, 2004.
5. Meshkov N.A. Principles of informational environment for Medical industry complex forming // Information and Telecommunication Technologies in Intelligent Systems: Proceeding of International Conference. – Barcelona, Spain, 2003.
6. Мешков Н.А. Самоорганизация информационно-коммуникационного медико-производственного пространства // Системные проблемы надежности, качества, информационных и электронных технологий: Материалы Международной конференции и Российской научной школы. Часть 8. – М.: Радио и связь, 2004.
7. Мешков Н.А. Информационно-аналитический портал МПК как элемент системы менеджмента качества медико-социальной помощи // Качество и ИПИ (CALS) - технологии. – 2004. – № 1.
8. Мешков Н.А. Применение методов теории самоорганизации при изучении сложных социально-экономических процессов, происходящих в информационно-коммуникационном медико-производственном пространстве // Философия искусственного интеллекта: Материалы Всероссийской междисциплинарной конференции. – М.: ИФ РАН, 2005.

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ВУЗА НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕТОДИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИАГНОСТИКИ**

Превращение (де-факто) вуза в экономическую организацию явило к жизни задачу проведения экономической диагностики вуза (ЭДВ) как условия повышения качества управленческих решений. Методика экономической диагностики вуза в настоящее время является проблемным полем исследований. В силу данного обстоятельства предпримем попытку сформулировать возможные подходы к идентификации принципов и методов осуществления экономической диагностики вуза. Посылком к формированию методологии ЭДВ является не просто понимание необходимости проведения ЭДВ, а возможность использования «результатов диагностического исследования» [1, С.31]

Качественная оценка результатов ЭДВ есть условие возможности повышения качества принятия управленческих решений. Однако при осуществлении качественной оценки ЭДВ следует назвать ряд проблем. Среди них:

- недостаточная формация качественных показателей экономической деятельности вуза (Данная особенность превращает процедуру ЭДВ в искусство, основанное на методе фульгурации);
- меняющиеся подходы к пониманию места и роли вузов в структуре экономических отношений на макроуровне и мезоуровне экономического анализа;
- симантическое разнотчение таких феноменов как «хозяйство», «производство», «экономика», «образование», «культура», и т. п.
- отсутствие диагностических программ сориентированных на качественный подход к оценке результатов ЭДВ;
- недостаточный профессионализм руководителей вузов, в частности в умении анализировать, интерпретировать, логически структурировать экономические процессы;

Остановимся подробнее на возможности использования предложенного группой исследователей для диагностики промышленных предприятий [3] и адаптированного нами к диагностике вузов метода СТАРТ.

Метод СТАРТ (Способ Тарификации Административного Распределения Трудностей) позволяет оценить расхождение принятой структуры и решаемых в ней задач путем измерения и сравнения напряженности в использовании ресурсов и в условиях работы по разным подразделениям вуза.

Измерение организационной напряженности (ОН) основано на предположении о том, что если ресурсы (условия деятельности) распределены по структуре в соответствии с задачами (решениями), т. е. обеспечиваются в определенном смысле пропорциональная удовлетворению хозяйственных интересов нагрузка как на различные иерархические уровни, так и на все ресурсы (условия деятельности) предприятия, то нет основания для использования административного воздействия, иначе говоря, ОН равна нулю. Исходя из этого, количественным условием нулевой ОН на предприятии является равенство оценок соответствия задач имеющимся ресурсам (условиям) для всех РЦ. Расхождение таких оценок приводит к необходимости использования административного воздействия (власти) с целью ликвидации дисба-

ланса в ресурсах, обеспечивающих принятие необходимых решений. Следствием применения власти является рост ОН.

Данные рассуждения служат основанием для формирования модели оценки уровня ОН:

$$N = (\log n + \log m) + \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n d_{ij} \log d_{ij},$$

где  $N$  – оценка организационной напряженности;

$m$  – количество иерархических уровней;

$i$  – номер иерархического уровня;

$n$  – количество видов ресурсов (условий деятельности), обеспечивающих решение поставленных задач;

$j$  – номер ресурса (условия деятельности);

$(\log n + \log m)$  – максимально возможная оценка ОН;

$d_{ij}$  – оценка соответствия  $j$ -го вида имеющихся ресурсов объему и составу поставленных задач на  $i$ -м иерархическом уровне ( $\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n d_{ij} = 1$ )

Поэтому расчеты по данной модели можно начинать лишь после того, как построен рабочий граф структуры. Вообще говоря, при независимом использовании методики СТАРТ возможна другая классификация сотрудников (не только по принадлежности к какому-либо иерархическому уровню): по направлениям деятельности, по функциям управления и пр.

По существующей в вузе отчетности нельзя судить о степени удовлетворенности условиями деятельности, поэтому единственным путем получения необходимой информации об этом является проведение экспертизы. Экспертный лист включает в себя перечень выделенных видов ресурсов (условий деятельности). Перечень условий деятельности (ресурсов) формируется, исходя из их значимости для удовлетворения хозяйственных интересов распорядителей, причем для сравнимости результатов необходимо сформировать единый перечень для всех участников экспертного обследования.

Каждый эксперт оценивает степень соответствия ресурсов (условий деятельности, в которых он находится) и решаемых им задач, т. е. относительный уровень доступности ресурсов. Эксперты дают качественные оценки уровня обеспеченности этими ресурсами, используя одну из пяти характеристик: «полностью», «большой частью», «наполовину», «меньшей частью», «совсем нет». Один из возможных вариантов экспертного листа приведен в табл. 1.

**Таблица 1.**

**Экспертный лист обеспеченности ресурсами**

№ п/п	Ресурсы (условия деятельности)	Степень соответствия решаемым задачам				
		Полностью	Большой частью	Наполовину	Меньшей частью	Совсем нет
1	2	3	4	5	6	7
1.	Должностной оклад					
2.	Существующая система поощрительных выплат					
3.	Обеспеченность необходимыми техническими средствами передачи и обработки информации					

4.	Возможность повышения квалификации					
5.	Соответствие выполняемой работы квалификации					
6.	Организация труда					
7.	Психологическая атмосфера в коллективе					
8.	Обеспеченность Ваших подчиненных необходимыми техническими средствами передачи и обработки информации					
9.	Возможности профессионального роста					
	...					
	Ваша должность					
	Ф.И.О. (или принадлежность к установленной группе)					

Для перехода от качественной к количественной оценке обеспеченности ресурсами используется следующая шкала, представленная в табл. 2.

Таблица 2

**Шкала оценки уровня соответствия обеспеченности ресурсами  
решаемым задачам**

Оценка эксперта	Полностью	Большей частью	Наполовину	Меньшей частью	Совсем нет
Шкальное значение	0,95	0,75	0,50	0,25	0,15

ОН равна нулю в случае равенства этих оценок по всем ресурсам у всех экспертов. Расхождение реального и идеального распределения оценок компенсируется административным воздействием. Поэтому оценка этого расхождения является оценкой ОН.

Мера организационной напряженности отражает возможности потенциального приращения эффекта системы при изменении структуры распределения ресурсов по распорядительным центрам РЦ и самой структуры ресурсов. Поэтому первый шаг в анализе значений организационной напряженности структурных подразделений вуза – выделить те из них, в которых эти значения наибольшие. Очевидно, что отдача, полученная от изменения условий реализации производительной силы труда в этих подразделениях хозяйственной структуры вуза, будет непосредственно сказываться на более полном использовании потенциала предприятия, а в конечном счете отразится на снижении уровня организационной напряженности для всего предприятия. Отсюда естественной основой выявления групп подразделений, в которых заложены главные резервы роста использования производительной силы труда, может служить средняя оценка уровня организационной напряженности по подразделениям. Второй такой естественной базой служит оценка организационной напряженности по предприятию в целом. В общем случае две эти оценки не совпадают: первая больше второй.

С помощью метода СТАРТ, наряду с совокупной оценкой ОН, рассчитываются:

- оценка организационной напряженности, возникающей как следствие применения административного воздействия к устранению дисбаланса в обеспеченности одними и теми же ресурсами разных иерархических уровней структуры:

$$N(p) = \log n + \sum_{j=1}^n d_j \log d_j, \quad \text{где } d_j = \sum_{i=1}^m d_{ij};$$

- оценка организационной напряженности, возникающей как следствие применения административного воздействия к устранению дисбаланса в обеспеченности одного иерархического уровня различными ресурсами:

$$N(y) = \log m + \sum_{i=1}^m d_i \log d_i, \quad \text{где } d_i = \sum_{j=1}^n d_{ij};$$

где  $N(y)$  – оценка ОН как следствие непропорционального задачам ресурсообеспечения разных иерархических уровней;

$N(p)$  – оценка ОН как следствие разной степени обеспеченности разными ресурсами;

$m$  – количество иерархических уровней;

$i$  – номер иерархического уровня;

$n$  – количество видов ресурсов (условий деятельности), обеспечивающих решение поставленных задач;

$j$  – номер ресурса (условия деятельности);

$\log n$  – максимально возможная оценка ОН как следствие дисбаланса в ресурсах;

$\log m$  – максимально возможная оценка ОН как следствие дисбаланса в ресурсообеспеченности иерархических уровней;

$d_{ij}$  – оценка соответствия  $j$ -го вида имеющихся ресурсов объему и составу поставленных задач на  $i$ -м иерархическом уровне

$$\left( \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n d_{ij} = 1 \right);$$

$d_j$  – оценка соответствия  $j$ -го вида имеющихся ресурсов объему и составу поставленных задач;

$d_i$  – оценка соответствия имеющихся ресурсов объему и составу поставленных задач на  $i$ -м уровне иерархии.

На первый взгляд данный метод измеряет ОН в шкале отношений, так как есть нулевая точка. Однако эта точка однозначно не определена, кроме того, ОН, по существу, является неаддитивной величиной, поэтому получаемые в результате измерения числа – суть ординальные числа, а измерение ОН – это измерение в ординальной шкале.

Полученные оценки рассматриваются для каждого структурного звена в отдельности и для вуза в целом.

Кроме того, самостоятельное значение для диагностики структуры имеют исходные оценки соответствия ресурсов и задач. [2]

Итак, превращения вузов в экономические организации (с определенной долей условности) ставит перед учеными и практиками задачу поиска путей повышения качества управленческих решений в вузе, одним из которых является проведение экономической диагностики вуза.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Киселёва Н. А. О проблемах реализации качественного анализа диагностической информации в деятельности практического психолога // Вопросы образования 2006 г. №3(15) – С.31-34
2. Забрамная С. Д. От диагностики к развитию – М: Новая школа, 1998г. – С. 144
3. Погостинская Н. Н., Погостинский Ю. А., Жамбекова Р. Л., Ауканов Р. Р. Экономическая диагностика: теория и методы. – Нальчик, 2000 г. – 320 с. (с. 282-286)



## **РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ КОНЦЕПЦИИ МЕНЕДЖМЕНТА ИЗМЕНЕНИЙ**

В настоящее время предпринимательство можно охарактеризовать, как особый, новаторский стиль хозяйствования, в основе которого лежит постоянный поиск новых возможностей, ориентация на развитие, умение привлекать и эффективно использовать ресурсы из самых разнообразных источников в соответствии с действующим законодательством.

В соответствии с трактовкой предпринимательской деятельности в ГК РФ, можно выделить следующие основные черты и особенности предпринимательства:

1. Самостоятельная деятельность дееспособных граждан и их объединений;
2. Инициативная деятельность, направленная на реализацию своих способностей и удовлетворение потребностей других лиц и общества, через организацию производства товаров (работ, услуг), их продажу (реализацию) другим субъектам рынка, в которых они нуждаются;
3. Рисковая деятельность, связанная с постоянным осуществлением рискованных мероприятий и преодолением «сопротивления» среды;
4. Процесс, направленный на систематическое извлечение дохода законным путем, осуществляемый лицами, зарегистрированными как индивидуальные предприниматели или юридические лица, согласно установленному гражданским законодательством порядку.

Один из основных принципов деятельности предпринимателей - стремление к получению наивысшей прибыли, что неизбежно связано с развитием. Работа организаций в условиях рыночной экономики сопровождается многими трудностями, критическими ситуациями, сопряженными с неопределенностью, без чего невозможно осуществление любого бизнеса.

Во многих отраслях современной экономики условия хозяйственной деятельности меняются стремительно. Постоянное развитие научно-технического прогресса приводит к появлению инноваций, на основе которых разрабатываются новые виды продукции и услуг, вокруг которых формируются новые рынки. За счет этих факторов происходит постоянный рост экономики, повышается индивидуальное и общественное благосостояние, запросы потребителей и структура спроса меняются.

Под давлением внешних обстоятельств предпринимательские организации вынуждены вносить изменения в свои стратегии, системы и структуры управления. Тот, кто успевает опередить конкурентов и первым предложить рынку новые более эффективные управленческие решения, как правило, приобретает дополнительные конкурентные преимущества.

Исследование, проведенное Лабораторией организационного развития государственного университета – Высшей школы экономики, показало, что наиболее распространенными мотивами организационных изменений являются конкурентная борьба и давление потребителей (таблица 1).

Таблица 1

**Мотивы инновационной деятельности**

Мотив	% опрошенных
Желание опередить конкурентов	86
Давление потребителей	36
Давление собственников	11
Страсть к экспериментаторству	10
Давление западных партнеров	7
Давление работников	6
Давление поставщиков	2

Изменения во внешней и внутренней среде могут касаться любого аспекта или фактора в организации, продуктов и услуг, технологий, систем, взаимоотношений, организационной культуры, методов и стиля управления, стратегии, ключевой компетенции и любых других характеристик бизнеса. Они также включают изменения в основах организации, а именно в характере бизнеса, собственности, источниках финансирования, международных операций, диверсификации, слияниях и альянсах с новыми партнерами и т. д.

Таким образом, любая организация, стремящаяся к выживанию в динамичной обстановке, должна находиться в процессе непрерывных изменений, так как в противном случае ставится под угрозу ее способность к дальнейшему функционированию. Поэтому современные условия работы большинства организаций таковы, что проведение изменений превратилось из чрезвычайного события в постоянный планомерный процесс. Организации вынуждены становиться гибкими, постоянно реагировать на изменения внешней среды, вырабатывать и реализовывать локальные и глобальные проекты изменений своей деятельности, которые должны протекать без потери контроля над организацией.

В отечественной практике основные предпосылки для проведения изменений в организациях, происходящих в последние десятилетия, связаны с уходом от командно-административных методов управления и становлением рыночных отношений. В последние 15-20 лет предложена периодизация развития бизнеса в России и соответственно внешние причины изменений в отечественных организациях (табл. 2).

Переход к каждому приведенному в таблице периоду предполагал осуществление изменений в организации, и эти изменения выполнялись, однако, вследствие отсутствия в отечественной практике проработанных методик, подходов, обеспечения, теоретической базы, а также опыта предприятий-эталонов в данной сфере управления организацией процесс изменений носил больше неопределенный характер.

Таблица 2

**Периодизация развития бизнеса в России**

№ п/п	Название	Период	Описание
1	2	3	4
1.	Период коммерциализации	1990-1993 гг.	Характеризуется процессами перевода неэффективных государственных структур на самоокупаемость с правом получения прибыли в целях развития. Государство, будучи не в состоянии вести эффективную экономическую деятельность, вводит в действие принцип: спасение утопающих - дело рук самих утопающих.

2.	Период приватизации	1993-1994 гг.	Распределение приватизационных чеков (ваучеров) по трем вариантам акционирования предприятий
3.	Усиление номенклатурной власти	1994-1998 гг.	Период связан с процессом создания новой номенклатуры – высшая государственная и местная бюрократия, руководство крупных коммерческих структур (банков, нефтегазовых компаний, финансово-промышленных групп).
4.	Период вертикальной и горизонтальной интеграции в промышленности	1998 – н.в.	Сращивание банковского капитала с промышленным. Вместо развития малого бизнеса ставка делается на политику олигополии.

Одним из важнейших событий в эволюции профессионального подхода к управлению организациями в условиях постоянных изменений внешней и внутренней среды было создание области управления под названием «организационное развитие» (ОР). Концепция организационного развития возникла в середине 1960-х годов и на сегодня является одним из самых эффективных способов достижения результатов деятельности.

Специалисты в области менеджмента изменений рассматривают организационное развитие как систему мероприятий в области стратегических преобразований, повышения квалификации персонала, методов и приемов управления деятельностью организации, обеспечивающую реализацию крупных изменений в организациях с целью достижения поставленных целей на пути повышения эффективности функционирования. До сих пор данное понятие вызывает множество разногласий с точки зрения теории управления. Разногласия же возникают относительно того, что следует включать в конкретный набор мер и с каких позиций следует оценивать эффективность организаций.

Изменения могут быть разными – частичными, затрагивающими отдельные области деятельности, и всеобъемлющими. Организационное развитие является наиболее «компетентной» областью знаний, занимающейся организационными изменениями.

Можно выделить два основных типа изменений в организациях:

**1. Противодействующие изменения.** В любой предпринимательской организации происходит много эволюционных естественных изменений. Большинство незапланированных изменений не носит эволюционного характера. Они возникают, когда организации должны внезапно реагировать на новые ситуации. Такие изменения называются противодействующими, адаптивными или реактивными. Они не были запланированы высшим руководством организации, и очень часто необходимость их осуществления не ощущалась до самого последнего момента. Подобные реактивные изменения проводятся для того, чтобы избежать кризиса или не потерять новые, внезапно появившиеся возможности расширения бизнеса. Если организация ограничивает все свои изменения только неизбежными незапланированными изменениями, это считается признаком неэффективного управления и означает нежелание или неспособность высшего руководства предвидеть будущие возможности и проблемы.

**2. Планируемые изменения.** Другим типом изменений являются планируемые – это систематические, целенаправленно осуществляемые изменения, касающиеся либо части организации, либо организации в целом. Никакое планирование изменений не сможет полностью исключить необходимость проведения незапланиро-

ванных действий. Но планирование изменений помогает организации подготовиться к тем изменениям, которые можно предвидеть, и минимизирует число ситуаций, в которых необходимо производить необдуманные (и дорогостоящие) изменения в атмосфере паники.

Авторы статьи рассматривают организационное развитие как плановый, управляемый и систематический процесс преобразований в области системы управления и поведения организации с целью повышения эффективности ее функционирования. Следовательно, уточняя используемые подходы, применяемые в области организационного развития, необходимо учитывать, что развитие организации включает мероприятия по изменению отношения персонала к работе, его переобучению через модификацию поведения и стимулирование к изменениям в структуре и политике организации. Все это призвано обеспечить наилучшую адаптацию к постоянно ускоряющемуся темпу изменений в деятельности организации как во внешней, так и во внутренней среде её функционирования, обеспечивая фундаментальные преобразования в организационном поведении.

Организационное развитие имеет следующие характеристики:

1. Планируемый и долгосрочный процесс.
2. Ориентация на проблемы организации.
3. Основан на системном подходе в управлении, объединяя трудовые ресурсы, технологии, структуру и процессы управления.
4. Ориентация на действиях в достижениях и результатах, как на свершившихся факты.
5. Основан на использовании не только внутреннего опыта, но и внешнего, привлекая к работе консультантов и экспертов.
6. Охватывает процессы обучения, так как основывается на переподготовке персонала для обеспечения эффективных преобразований.

Организационные изменения характеризует скорость протекания, радикальность изменений, масштаб изменений, затрагиваемые элементы системы управления. В современной литературе выделяют следующие особенности организационных изменений:

1. Растущая сложность изменений, под которой понимается число и разнообразие факторов, описывающих изменения, уровень их вариантности
2. Взаимосвязанность изменений – это уровень силы, с которой изменений одного организационного элемента воздействует на другие и обуславливает их изменение
3. Увеличивающаяся скорость протекания изменений
4. Неопределенность изменений выражается в количестве и уверенности в информации, которой располагает организация по поводу возникновения необходимости в изменениях.
5. Изменение носит конкретный характер, т.е. одно и то же изменение будет по-разному отражаться на организации в зависимости от условий, в которых функционирует на данный момент организация, а также времени возникновения изменения.
6. Изменения должны иметь связь с показателями функционирования организации
7. Изменения должны иметь целевые критерии решаемых задач
8. Изменения должны проявляться в конечном результате деятельности организации

На сегодняшний день можно выделить виды организационных изменений:

1. **Развитие** - «процесс закономерного перехода управления с одного качест-

венного уровня на другой, обеспечивающий конкурентные преимущества производства или своевременную его переориентацию на другие рынки».

**2. Реформирование** предприятия рассматривается как «изменение принципов действия предприятий, направленное на их реструктуризацию...», «цель реформы предприятия может быть достигнута путем реструктуризации».

**3. Трансформация** является «изменением ориентиров деятельности организации... стабилизация движения организации в выбранном направлении... последовательная смена друг другом различных состояний: стадий, периодов, жизненных циклов».

**4. Реорганизация** означает перестройку, переустройство юридического лица, которая означает прекращение деятельности конкретного юридического лица без ликвидации дел и имущества с последующей государственной регистрацией нового юридического лица, осуществляемые в форме: слияния, присоединения, разделения, выделения, преобразования.

**5. Реструктуризация** - совокупность мероприятий по комплексному приведению условий функционирования компании в соответствие с изменяющимися условиями рынка и выработкой стратегии ее развития. Реструктуризация включает: совершенствование структуры и функций управления, преодоление отставания в технико-технологических аспектах деятельности, совершенствование финансово-экономической политики и конкурентоспособности продукции/услуг, роста производительности труда, снижения издержек производства, улучшения финансово-экономических результатов деятельности.

Методология организационного развития основывается на трех важнейших положениях:

1. Строится на востребованности и уместности гуманистических ценностей в организациях будущего. Это означает отношение к служащим как к мыслящим, чувствующим индивидам с законными желаниями и требованиями, а не как к бездушным «ресурсам»;

2. Может быть представлено как процесс, состоящий как минимум из трех стадий: сбора данных, диагностики и активного вмешательства;

3. Применяемая «технология», т.е. методы, инструменты, техника, должна учитывать системный характер организации и быть в состоянии работать со всеми элементами системы.

**Преимущества использования концепции организационного развития:**

1. Социальная приемлемость в связи с естественным ходом изменений;

2. Учет способности к развитию членов системы;

3. Стимулирование самоуправления и самоорганизации;

4. Долгосрочная перспектива;

5. Отсутствие (снижение) сопротивления изменениям.

**Недостатки:**

1. Недостаточная скорость реакции;

2. Завышенные требования к социальной компетенции участников процесса организационного развития;

3. Необходимость поиска компромиссов;

4. Недостаточная возможность реализации непопулярных, но необходимых решений.

Таким образом, любая организация, стремящаяся к выживанию в динамичной обстановке, должна находиться в процессе непрерывных изменений, так как в противном случае ставится под угрозу ее способность к дальнейшему функционированию.



В условиях подобного динамизма социально - экономической, политической, правовой среды, высокой неопределенности внешних и внутренних процессов наиболее актуальными для современных организаций являются проблемы управления организационными изменениями, а также специальной подготовки управленческих кадров в области управления изменениями. Многие компании становятся перед вопросом, как адаптировать привычную организацию бизнеса к внешним изменениям. Иными словами организации ищут возможность приспособиться к новой ситуации, и одним из вариантов в этом направлении является перестройка системы управления.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. – СПб.: Питер, 2005
2. Корпоративная культура и управление изменениями. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006
3. Масленникова Н.П., Желтенков А.В. Менеджмент в инновационной сфере. – М.: ФБК-Пресс, 2005
4. Маринец И. Н., Парахина О. А. Виды организационных изменений в отечественной и зарубежной экономике. Сборник научных трудов. Серия “Экономика”, 2005, №2
5. Кристиан Фрайлингер, Иоганес Фишер. Управление изменениями в организации. Как успешно провести преобразования. – М.: Книгописная палата, 2002
6. Майкл Каленсо. Стратегия кайзен для успешных перемен в организации. – М.: ИНФРА-М, 2002

## **ПРОГНОЗИРОВАНИЕ УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Рыночные условия хозяйствования выдвигают требования всемерной экономии ресурсов в рамках предприятия, отрасли, региона и страны в целом, усиления роли человеческого фактора в интенсификации производства и повышении качества продукции. В связи с этим должно быть предусмотрено осуществление на всех уровнях хозяйствования внутри фирмы комплекса мероприятий, направленных на более рациональное использование производственных ресурсов: трудовых, топливно-энергетических, материально-сырьевых, недопущение или снижение потерь, отходов и непроизводительных затрат. В системе управления производственным предприятием, качеством продукции и ее конкурентоспособностью важное значение в современных условиях придается прогнозированию - процессу познания условий и факторов, а также их взаимосвязей и влияния на качество и конкурентоспособность продукции в определенном будущем [1]. При этом различают следующие виды горизонтов прогнозирования - процесса определения качественных и количественных характеристик исследуемых объектов (явлений, процессов), которые будут им присущи в будущем: оперативное (текущее) - до 1 года; краткосрочное - от 2 до 5 лет; среднесрочное - от 5 до 10 лет и долгосрочное - от 10 лет и более.

Учитывая возрастающую сегодня цену ошибочных решений, а также острую потребность субъектов хозяйствования в заблаговременной готовности адекватно реагировать на изменения конкурентной среды, представляется целесообразной разработка методических основ прогнозирования конкурентоспособности продукции предприятия с учетом влияния комплекса внутренних факторов [2]. Для этого предполагается решение следующих задач: определение состава и оценка показателей конкурентоспособности продукции предприятия; определение социально-экономических факторов и оценка степени их влияния на показатели конкурентоспособности продукции; разработка модели прогнозирования уровня конкурентоспособности продукции; разработка методов реализации модели прогнозирования и оценки моделирования.

Решение этих задач может быть осуществлено различными методами. Однако во всех случаях необходим тщательный отбор косвенных критериев и показателей конкурентоспособности продукции, учет их относительной весомости [3]. В качестве таковых для производственного предприятия могут быть использованы: а) уровень технологичности продукции; б) уровень инновационности продукции; в) уровень экологичности продукции; г) уровень затрат на производство технологической продукции (себестоимости изготовления продукции); д) экономический эффект от реализации мероприятий по повышению качества и эффективности производства; е) доля рынка, охваченного продукцией предприятия.

При построении моделей прогнозирования и алгоритмов их реализации необходимо исходить из следующих положений:

а) уровень конкурентоспособности продукции представляет собой функцию от ряда факторов-аргументов, характеризующих состояние различных сторон производственно-экономической деятельности предприятия;

б) прогнозирование такого уровня позволяет получить надежную информацию лишь в том случае, если при разработке прогноза учитывается воздействие факторов-аргументов, влияющих на формирование величины соответствующего показателя конкурентоспособности продукции;

в) факторами-аргументами должны охватываться наиболее существенные стороны производственно-экономической деятельности предприятия.

Модель прогнозирования может быть описана следующим образом.

Пусть  $X_1^t, X_2^t, \dots, X_i^t, \dots, X_m^t$  - укрупненные факторы-аргументы (группы факторов-аргументов), соответствующие различным по характеру группам воздействий на величину соответствующего показателя конкурентоспособности продукции  $Y^t$  в некотором  $t$ -ом году, тогда будет правомерным определение функции

$$Y_B^t = f^t(X_1^t, X_2^t, \dots, X_i^t, \dots, X_m^t) \quad (1)$$

В свою очередь, каждый из укрупненных факторов-аргументов может быть представлен в виде функции

$$Y_i^t = \varphi_i^t(x_{1i}^t, x_{2i}^t, \dots, x_{ji}^t, \dots, x_{ni}^t), \quad (2)$$

где  $X_{ji}^t$  -  $j$ -е воздействие в  $i$ -ой группе факторов.

В предположении того, что каждый из факторов-аргументов количественно выражается каким-либо показателем, вся система таких показателей может быть приведена к оценкам единой размерности. В качестве таковых наиболее целесообразно использование балльных оценок. Полагается, что величина каждого показателя может быть оценена в баллах в интервале, например, от -10 до +10. Приведение к единым баллам целесообразно потому, что факторы-аргументы, относящиеся к какой-либо одной группе, могут измеряться по-разному. Для количественного выражения воздействия всей группы в целом (т.е. для количественного описания каждого укрупненного фактора-аргумента) необходимо использование единой системы количественных оценок. Балльная оценка показателей может производиться на основе метода экспертных оценок [4]. При этом предполагается, что в условиях равной компетентности экспертов значения факторов-аргументов применительно к определенному году могут быть установлены по формуле:

$$X_{ji}^t = I/S \sum_{p=1}^n x_{ji}^{t(p)}, \quad (3)$$

где  $x_{ji}^{t(p)}$  - оценка  $X_{ji}^t$ , определенная  $p$ -ым экспертом;  
 $S$  - количество экспертов.

В связи с тем, что полученная по формуле (3) величина  $x_{ji}^t$  соответствует балльной оценке  $j$ -го воздействия  $i$ -ой группы, то для оценки воздействия на уровень конкурентоспособности продукции всех факторов  $i$ -ой группы необходимо осуществить дальнейшие «укрупнительные» вычисления. Для этого, в частности, может быть использована формула:

$$X_i^t = \sum_{j=1}^n \varphi_{ji} x_{ji}^t, \quad (4)$$

где  $\varphi_{ji}$  - оценка значимости (важности)  $j$ -го воздействия в  $i$ -ой группе факторов-аргументов. Значения « $\varphi_{ji}$ » определяются путем предварительного экспертного опроса в целях выяснения важности отдельных « $j$ »-ых воздействий в  $i$ -ой группе факторов-аргументов. Эти оценки также могут принимать значения в интервале от -10 до +10. В «0» оцениваются воздействия, которые вне зависимости от величин « $x_{ji}^t$ » могут вообще не учитываться как незначимые по сравнению с другими; в «-10» оцениваются крайне отрицательные воздействия, соответственно - «+10» поло-

жительные, имеющие самое большое значение и важность. В соответствии с этими граничными условиями определяются промежуточные значения указанных оценок.

Таким образом, в данной методике предусматривается как бы двоякая оценка факторов-аргументов, влияющих на уровень качества и эффективности труда: с одной стороны - собственно величин  $x_{ji}^t$ ,  $X_i^t$  в баллах; с другой стороны - относительной важности, значимости воздействия отдельных факторов.

Для определения степени согласованности оценок экспертов может использоваться коэффициент конкордации.

Исходя из вышеизложенного, процедура прогнозирования уровня конкурентоспособности продукции на основе указанной модели может быть сведена к реализации следующих этапов:

1. Применительно к отдельным годам (этапам) предисторического (ретроспективного) периода на основе использования вышеописанного способа определяются значения  $X_i^t$ .

2. Применительно к отдельным годам (этапам) предисторического периода, используя отчетные значения « $Y_i^t$ » и ранее определенные значения « $X_i^t$ », находятся функции (2); для описания последних могут быть использованы линейные, мультипликационные формы, многочлены 2-го и других порядков.

3. На основе использования метода экстраполяции тренда или метода Брауна (эти методы подробно и всесторонне описаны в литературе по научно-техническому и социально-экономическому прогнозированию) производится прогнозирование параметров построенной модели (2), предполагая, что параметрами являются, например, изменяющиеся во времени коэффициенты « $\alpha$ » линейного многочлена

$$Y' = \alpha_o^t + \sum_i \alpha_i^t X_i^t \text{ (частный возможный случай функции (2)).}$$

4. Посредством экстраполяции тенденций в ранее построенных динамических рядах значения « $X_i^t$ » осуществляется прогнозирование этих показателей на перспективу.

5. Путем подстановки прогнозируемых значений « $X_i^t$ » (применительно к соответствующим годам перспективного периода) в модель (2) с ранее «спрогнозированными» параметрами вычисляются прогнозируемые значения  $Y^t$ .

Результаты прогнозирования на основе изложенной методики дают возможность охарактеризовать предполагаемую динамику уровня конкурентоспособности продукции предприятия. При этом могут учитываться воздействия как организационно-технических, так и социально-экономических процессов внутреннего и внешнего характера. В свою очередь, учет этих процессов требует осуществления рационального подбора факторов-аргументов [5].

Предлагаемая методика может быть использована и для прогнозирования таких показателей, как уровень эффективности маркетинговой деятельности предприятия, уровень инновационно-творческой активности персонала, уровень конкурентоспособности предприятия в целом и др. Кроме того, расчет прогностических моделей дает исчерпывающую информацию для принятия оперативных, корректирующих решений в системе разработки и реализации мероприятий текущего перспективного характера комплексного плана социально-экономического развития предприятия.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Hank Czarnecki, Bernard J.Schroer, Mel Adams and Mary S.Spann. Continuous Process Improvement When It Counts Most // Quality Progress, May 2000, pp. 74-80.
2. Li Jin-Hai, Anderson A.R. and Harrison R.T. The evolution of agile manufacturing. - Business Process Management Journal, 2003, v. 9, № 2, pp. 170-189.

3. Адлер Ю.П., Щепетова С.Е. Путь к системе экономики качества // СтК. – 2003. – № 4. – С. 68-73.
4. Исикава К. Японские методы управления качеством. – М.: Экономика, 1988. – 215 с.
5. Конти Т. Самооценка в организациях / Пер. с англ. – М.: РИА “Стандарты и качество”, 2004. – 328 с.



## **АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В ЭПОХУ РАЗВИТИЯ НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Общественные преобразования, произошедшие в России за последние годы, обострили интерес к осмыслению природы государства, его институтов и способов управления. В особенности изменение социально-политических и экономических отношений в стране вызвало множество позитивных и негативных тенденций в системе государственного управления. Актуальность этих проблем приобретает особую значимость в условиях переходного периода, когда еще окончательно не сформирован механизм реализации государством своих функций, не отработана схема взаимодействия между обществом и властными институтами, отсутствует реальная основа для консолидации политических партий и движений.

Наиболее значимыми факторами, оказывающими влияние на государственное управление в современных условиях являются:

- происходящие планетарные изменения в природной среде (быстрое сокращение биологического разнообразия, нарастание «парникового эффекта» и грядущие изменения климата, истощение озонового слоя, сокращение площади лесов и деградация почв, нарастающее загрязнение почв, воды и атмосферы токсичными отходами человеческой деятельности);

- резко растущая социальная дифференциация, как между различными странами, так и внутри отдельных стран, что в сочетании с борьбой за ресурсы приводит к текущим локальным конфликтам и несет в себе высокую угрозу глобального потепления;

- быстрый рост численности населения земли при сокращении ресурсных возможностей планеты;

- расточительный режим расходования невозобновимых природных ресурсов, пренебрежение интересами будущих поколений и др.

Особенно остро в последние годы проявляется противоречие между личностью и обществом – одна из коренных причин разбалансированности мира, таящая в себе возможность возникновения социальных взрывов и катастроф.

Объективные условия, в которых приходится действовать в XXI веке диктуют новые формы мышления, поведения и сотрудничества людей в коллективе, государстве и обществе в целом. На основе анализа вышеперечисленных факторов, вопросы государственного управления можно рассматривать комплексно, а можно в отдельных сферах управления, например в экономике, в сфере социальных отношений, в сфере культуры и идеологии или же в сфере безопасности государства. Наиболее разветвленной управляющей системой общества является его политическая система, поскольку наибольший управленческий потенциал сосредоточен у государства, но управление делами общества не ограничивается ее деятельностью. В этом участвуют институты экономического и социального характера и их тесная взаимосвязь является основой для полной реализации политической власти.

Существенным фактором снижения уровня внутренних и внешних угроз системе государственного управления является наличие развитого научно-технического, промышленного, сельскохозяйственного, интеллектуально-информационного и ресурсного потенциалов страны, которые позволяют обеспечивать достаточный уровень внутреннего порядка в стране и внешнюю безопасность в мире. Каждое го-

сударство в целях реализации своей главной функции – обеспечение национальной безопасности – стремится ликвидировать тот или иной дефицит за счет других стран и в соответствии с этими устремлениями строит свою внешнюю политику, как тактическую, так и стратегическую.

Эффективность государственного управления в целом зависит от правильно выбранных методов его осуществления, которые представляют собой совокупность законодательных, правовых и социальных способов и средств воздействия государства на управление общественными отношениями. Наиболее значимыми из них являются законодательные и правовые методы регулирования, предполагающие определенные юридические возможности, как предписание, дозволение, запрет и мероприятия стимулирующего характера.

Основные функции государственного управления подразделяют: внутренние (в пределах государства) и внешние (межгосударственные). Особо выделяются следующие основные функции государства: экономическая, политическая, социальная, идеологическая, экологическая, правоохранительная и дипломатическая.

Экономическая функция состоит в установлении государством благоприятных условий для жизнедеятельности и порядка экономической деятельности в государстве, а также в регулировании экономики с целью повышения благосостояния населения. В настоящее время задачи государства соответствуют концепции социально ориентированной рыночной экономики и на практике экономическая функция государства выражается определением разрешаемых и запрещаемых законом форм экономической деятельности.

Политическая функция призвана регулировать политические отношения социальных групп населения, политических партий, объединений и обеспечение как политических прав и свобод граждан, так и безопасность государства в целом.

Социальная функция имеет общесоциальные цели и задачи, которые охватывают вопросы создания социальной инфраструктуры, установление минимума оплаты труда в бюджетной сфере, выплату пособий, стипендий, пенсий и т.д.

Идеологическая функция государства связана с поддержанием передовых идеологических течений, основанных на признании общечеловеческих ценностей.

Экологическая функция направлена на сохранение биологического баланса в природе и в обществе.

Правоохранительная функция подразумевает защиту личных свобод и неприкосновенности личности каждого гражданина в обществе.

Дипломатическая функция подразумевает, прежде всего, международную экономическую, научно-техническую, культурную и другую интеграцию, поддержание авторитета государства на международном уровне и поиск различных не силовых путей разрешения конфликтных ситуаций.

Конгломератом всех вышеперечисленных функций является национальная безопасность государства в мировом масштабе, обеспеченная, как внутренними условиями государства, так и внешними межгосударственными отношениями.

Главной целью в решении проблем государственного управления Российской Федерации является выстраивание практики государственного и муниципального управления как единой системы, в рамках которой интересы населения, проживающего на определенной территории и вновь созданной структуры власти, максимально адаптированы характеру государственного устройства, его основным институтам, менталитету нации и историческим особенностям его развития. Главной проблемой в государственном управлении Российской Федерации в настоящее время является отсутствие необходимой законодательной базы (системы принципов) для формирования оптимальной структуры институтов государственной и муници-

пальной власти при недостаточно изученных законах и закономерностях развития Российского общества в эпоху рыночной экономики, которая в свою очередь состоит из отдельных частных проблем (табл.1).

**Таблица 1**

**Основные проблемы государственного и муниципального управления  
в Российской Федерации**

Отсутствие необходимой законодательной базы (системы принципов) для формирования оптимальной структуры институтов государственной и муниципальной власти при недостаточно изученных законов и закономерностей развития Российского общества в эпоху рыночной экономики				
Несоответствие законодательной ветви условиям рыночной экономики	Несовершенство исполнительной ветви для решения проблем совр. жизнедеятельности людей	Консервативность судебной ветви	Кризис в экономике и необходимость повышения его потенциала	Отсутствие в стране модели государственного и муниципального права

Ключевой проблемой экономики посткоммунистической России оказался дефицит бюджета. Невозможность покрытия расходов за счет налоговых поступлений обусловила эмиссионное финансирование дефицита бюджета, наращивание заимствований средств на внутреннем и внешнем финансовых рынках и, наконец, полный упадок государственной экономики.

Несоответствие законодательной ветви условиям рыночной экономики побудило хаос в стране и выбило из нормального режима работы исполнительную ветвь, которая погрязла в бюрократии и взяточничестве. Судебная власть захлебнулась в разборках несоответствия законодательных актов реальным условиям в стране и невозможности исполнения законодательных актов в силу отсутствия политической силы государственного аппарата.

Отсутствие в стране рациональной модели государственного и муниципального права привело к еще большим проблемам в сфере государственного управления, осложнив и того сложные социально-бытовые условия населения. Комплекс этих частных проблем, как снежный ком, стал на пути к планомерному переходу на рыночную систему хозяйствования.

Комплексная оценка создавшихся условий в стране показывает, что основой благополучия, как жизнедеятельности населения, так и государства в целом, является состояние экономики. Исходя из этого, с одной стороны – отсутствие надежной экономической базы, с другой – системы государственного управления (отношений), а точнее механизма регулирования этой системы и экономикой в целом породили поистине невыполнимую задачу перед Российским обществом.

Анализ отечественного и зарубежного опыта государственного управления показывает, в настоящее время возможны следующие направления разрешения сложившейся ситуации:

- 1.Разработка законодательной ветви, отвечающей требованиям рыночных форм хозяйствования в стране;
- 2.Приведение исполнительной ветви в соответствие существующих экономических условий;
- 3.Направление всей мощи государственного потенциала на восстановление экономики страны;

4. Формирование системы государственного и муниципального управления в соответствии условиям рыночной экономики, с учетом национально-этнических и исторических особенностей нации;

5. Создание надлежащей судебной ветви, способствующей формированию положительных морально-этических норм общества.

В то же время необходимо отметить, что произошли качественные преобразования в умах миллионов управляющих, которые в массе своей становятся профессионалами и способны оказывать эффективное воздействие на объект управления. В мире, наконец, происходит осознание того факта, что его стабильность не может быть достигнута за счет разрушения природных, социальных и духовных факторов. Современные научно-технические достижения свидетельствуют о нарастающей ответственности человечества перед жизнью на Земле.

Создавая социально-экономическую модель для России и организуя новые структурные элементы государственного и муниципального управления необходимо помнить, что никакая модель другого государства в России не заработает, пока она не будут учитываться территориальные и социально-экономические условия страны, историческая общность народа и культурные традиции людей ее населяющих.

### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Абрамов Ю.К. Эволюция концепции государственной службы в США // США. Экономика, политика, идеология. 1997. № 1.
2. Анисимцев Н.В. Япония: обеспечение прозрачности («транспарентности») административно-государственного управления // Государство и право. 2003. №6.
3. Атаманчук Г.В. Теория государственного управления. М., 1997.
4. Василенко И. Новые подходы к разработке государственных программ: рекомендации экспертов ООН//ПтиПУ. 2003. № 6.
5. Государственная служба Российской Федерации: первые шаги и перспективы. М., 1997.
6. Иванова В.Н. Основы современного социального управления. Москва: Экономика, 2000.
7. Макова А.Н. Государственное управление в России. Москва: ЮНИТИ, 2002.

## **МЕЖКОРПОРАТИВНЫЕ ОТНОШЕНИЯ КАК ФОРМА ДЕЛОВОГО СОТРУДНИЧЕСТВА**

Сложившаяся в настоящее время в России экономическая ситуация стала благоприятной основой для зарождения и функционирования новых организационных форм хозяйствования, основой деятельности которых является четкое законодательное и экономическое распределение функций между хозяином и управляющим. В то же время реальная ситуация такова, что без слияния производства и финансовых капиталов предприятиям все труднее выдержать требования постоянно усиливающейся конкурентной борьбы. Поэтому объективно складывается тенденция укрупнения хозяйствующих субъектов и их естественного отбора с целью приспособления к окружающей среде. В современной экономической литературе пока недостаточно рассмотрены и изучены аспекты межкорпоративных отношений, с точки зрения организационного и структурного менеджмента технологически связанных производств. Всестороннее изучение трудов зарубежных и отечественных ученых показало, что практически все они сосредоточены на проблемах создания и развития корпоративного управления, деловой и производственной деятельности, а межкорпоративные отношения рассматриваются только лишь косвенно.

Поиск эффективных форм сотрудничества компаний продолжается на протяжении последнего столетия. В мировой практике сложились разнообразные типы делового сотрудничества компаний, различающиеся в зависимости от целей сотрудничества, характера отношений между их участниками, степени самостоятельности входящих в объединение компаний.

Специфика межкорпоративных отношений заключается в том, что по своей структуре корпорация представляет собой совокупность независимых друг от друга предприятий, которые, взаимодействуя между собой, организуют, как правило, технологическую цепочку.

Особенность данного взаимодействия заключается в том, что каждое предприятие совокупности является неотъемлемой ее частью. Это позволяет рассматривать совокупность как единое целое, в котором производственно-организационные операции распределены между предприятиями. При этом порядок выполнения операций предприятиями организован так, что продукция предыдущего предприятия является сырьем для последующего. Таким образом, упорядоченные в порядке выполнения операций по переработке сырья, предприятия, осуществляющие производственную деятельность по изготовлению конечного продукта в рамках полного технологического цикла.

Поэтому межкорпоративные отношения возникают, развиваются и совершенствуются в контуре определенной технологической цепочки, конечной целью которой является повышение эффективности функционирования совокупности за счет того, что каждый из ее участников заинтересован в конечном результате.

Следовательно, межкорпоративные отношения характеризуются формой и принципами организации делового сотрудничества объединенных предприятий, с целью повышения конкурентоспособности всей их совокупности. Межкорпоративные отношения зависят от организационной составляющей корпорации, её структуры и размеров.

В современной научной литературе пока не существует и не приводится четкого определения понятию «межкорпоративных отношений».

Для раскрытия экономической сущности данного понятия рассмотрим различ-



ные виды организационных структур корпораций и соответствующие им принцип и формы делового сотрудничества.

На наш взгляд, деловое сотрудничество, как принцип межкорпоративных отношений возникает в процессе и кооперации, и интеграции. При этом процесс кооперации является первичным, так как является исходным состоянием разделения труда, основанного на использовании специализации.

Формы кооперационных отношений проявляются в таких объединениях делового сотрудничества как: картель, синдикат и трест.

Более высокая ступень делового сотрудничества возникает в условиях интеграционных объединений корпораций. В процессе интеграционных объединений межкорпоративным отношениям свойственно такое взаимовлияние и экономическое взаимодействие, которое приводит к сближению, взаимному проникновению, переплетению объектов деятельности, ресурсов и управленческого потенциала двух или нескольких хозяйствующих субъектов, слияние их в экономическую систему, осуществляющую свою деятельность на основе экономического и производственного сотрудничества. Основной целью интеграции является повышение эффективности в деятельности слившихся хозяйствующих субъектов. Слияния могут быть на основе горизонтальной и вертикальной интеграции. При горизонтальной интеграции происходит концентрация и централизация производства фирм выпускающих однородную продукцию или находящихся на одинаковой стадии технологического процесса. При вертикальной интеграции происходит концентрация и централизация производства фирм, находящихся на разных стадиях единого технологического процесса. Интеграционные процессы можно классифицировать во времени и в пространстве. Для пространственной интеграции характерным образованием является конгломерат. Конгломерат - это организационная форма интеграции компаний, которая объединяет под единым финансовым контролем целую сеть разнородных предприятий и которая возникает в результате слияния различных компаний вне зависимости от их горизонтальной и вертикальной интеграции, без всякой производственной общности, с целью снижения рисков, освоения новых рынков и захвата даже самых мелких ниш рынка, а также с целью максимального использования НТП, за счет перекрестного опыления технологий. Характерной чертой конгломерата является то, что такая интеграционная группировка часто организуется со спекулятивной целью и бывает недолговечна. Другой формой пространственной интеграции являются кластеры. Кластер - это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний (поставщики, производители и др.) и связанных с ними организаций (образовательные заведения, органы государственного управления, инфраструктурные компании), действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга. Для интеграционных процессов функционирующих во времени характерной формой являются концерны. Концерн — это форма вертикального интеграционного объединения (как правило, многоотраслевого) самостоятельных предприятий, связанных посредством системы участия в капитале, финансовых связей, договоров об общности интересов, патентно-лицензионных соглашений, тесного производственного сотрудничества на основе технологической цепочки.

### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. – М.: “Дело”, 2004. – 702 с.
2. Бандурин В. В., Беленький Л. П., Блинов В. В., Корпоративное управление в условиях рынка (на примере финансово-промышленных групп). – М.: Изд-во МО РФ, – 1996, 118 с.
3. Мигранян А.А. «Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров».- Интернет-ресурс: <http://www.krsu.edu.kg/vestnik/v3/a15.html>

## **КОРПОРАТИВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И РАЗВИТИЕ ОТНОШЕНИЙ ДЕМОКРАТИИ В АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВАХ**

Сегодня налицо то, что Россия получила статус страны с рыночной экономикой. Она рассталась с монополизмом государственной собственности, и теперь абсолютное большинство экономических единиц и хозяйствующих субъектов образуют негосударственный сектор экономики, который занимает господствующие позиции во всех отраслях и сферах хозяйства. Значительную роль играют акционерные общества, крупнейшие из которых составляют наиболее действенное звено экономики. Причем государство сохранило свою долю в акционерном капитале практически во всех ведущих акционерных компаний. Многообразие форм собственности и предпринимательства с самого начала экономических преобразований придало российской экономике смешанный характер.

Отличительной чертой российских АО является то, что они не вырастают из структуры частного капитала на основе мелких и средних частных предприятий. Возникая на основе бывших госпредприятий, организационная форма и методы управления которых были приспособлены к административно-командной системе, акционерные общества пока функционируют, сочетая новые, адекватные акционерному капиталу методы и сохранившиеся старые элементы.

Смена собственников российских предприятий пока не привела к повышению эффективности их функционирования. Основные причины этого кроются не только в использовании устаревшего оборудования, в слабой системе управления предприятиями, но также и в цепочке социальных проблем, в которых жестко сталкиваются экономические и политические интересы различных сил: администрации предприятий, наемных работников, акционеров, финансовых структур, олигархических групп, федеральных, региональных и местных властей. Государство от трансформации форм собственности не только не получает положительных экономических результатов, а наоборот - несет существенные потери, и, следовательно, возникает объективная потребность в разработке действенного механизма государственного регулирования функционирования акционерных обществ, создания благоприятных условий их эффективного хозяйствования.

Формирование корпоративного сектора отечественной экономики происходило в условиях не устоявшегося приватизационного и корпоративного законодательства, острой политической борьбы, резкого изменения ценностных ориентаций, стереотипов мышления и поведения людей, стремительного падения доверия к экономической политике государства. В борьбе за контроль управления корпоративной собственностью сталкивались различные интересы, возникали трудноразрешимые конфликтные ситуации. Как справедливо отметил А. Радыгин, «базовым конфликтом в течение всех этих лет (конец 80-х – первая половина 90-х гг. – Симонов С.В.) применительно к большинству акционерных обществ был конфликт между старыми менеджерами, ожесточенно отстаивающими свои позиции, и потенциальными «захватчиками» контроля. Причины для каждого из них могли быть различные: финансовые потоки и получение прибыли; ведение счетов; экспортная ориентация; земельный участок; использование недвижимости акционерного общества; интерес к данному сегменту рынка или отраслевой специализации; стремление уничтожить конкурента и др».[ 1, 56]

Многообразие проблем, которые мешают эффективному функционированию

---

российских акционерных обществ (АО), можно свести к некоторым наиболее типичным, указывающим на ключевые направления борьбы за контроль над корпоративным бизнесом.

Во-первых, это проблемы, связанные с использованием механизмов прямого и косвенного контроля над волеизъявлением акционеров-работников предприятия. В ходе приватизации и в постприватизационный период администрация, опасаясь непредсказуемых результатов голосования на акционерных собраниях, использовала различные корпоративные процедуры, балансировавшие на грани соблюдения законодательства и полного его игнорирования, а именно:

- Вычеркивание неблагоприятных лиц из реестра акционеров;
- Прием заявок по кандидатам в совет директоров и на пост генерального директора с нарушением установленных сроков, без должного информирования рядовых акционеров;
- Утаивание или запоздалое уведомление акционеров о дате, месте и времени проведения общего собрания акционеров, его повестке, предполагаемых решениях;
- Использование разнообразных казуистических приемов для ограничения доступа внешних акционеров на собрание, противодействие избранию их представителей в совет директоров и ревизионную комиссию;
- Прямое игнорирование требований законодательства об утверждении независимого аудитора, о ежегодном переизбрании совета директоров, недопустимости совмещения постов председателя совета директоров и генерального директора АО, представлении акционерам установленного перечня материалов (документов) к собранию;
- Незаконное исключение из числа акционеров увольняющихся работников путем принуждения к продаже принадлежащих им голосующих акций либо проведение незаконной конвертации обыкновенных акций в привилегированные;
- Контроль за ведением реестра акционеров и использование конфиденциальной информации регистратора для усиления своего влияния в АО;
- Голосование по вопросам повестки собрания акционеров поднятием руки, а не по принципу «одна акция – один голос».

Во-вторых, это проблемы, связанные со стремлением добиться гарантированного проведения доверенных лиц в совет директоров и на должность первого руководителя АО. На практике широко использовались как тщательно замаскированные действия, так и откровенно незаконные приемы, исключавшие возможность организации выборов на альтернативной основе:

- Избрание генерального директора собранием акционеров лишь по представлению совета директоров;
- Удлинение (до 5 лет) или сокращение (до 1 года) срока полномочий генерального директора;
- Передача вопроса об избрании единоличного исполнительного органа АО в компетенцию совета директоров путем внесения изменений в устав общества либо утверждение устава в новой редакции;
- Консолидация голосов акционеров путем покупки акций либо оформления доверенностей на участие в собрании;
- Подача апелляций в прокуратуру, суд или ФКЦБ с требованием признать результаты голосования недействительными;
- Использование «золотой акции» предоставляющей право «вето» при решении ключевых вопросов жизнедеятельности предприятия;
- Инициирование процедуры досрочного прекращения полномочий совета ди-

ректоров и генерального директора, проведения их перевыборов.

Меры, направленные на всемерное ослабление позиций конкурирующих коалиций собственников внутри корпорации и формирование блокирующего либо контрольного пакета голосующих акций, образуют третий блок конфликтных проблем. Для максимальной концентрации капитала и экономической власти применялись различные методы «размывания» доли «чужих» акционеров в уставном капитале общества и в составе совета директоров. К их числу относятся, во-первых, процедуры эмиссионной деятельности: выпуск дополнительных акций или изменение их номинальной стоимости, попытки региональных властей аннулировать итоги размещенных выпусков ценных бумаг, дробление или консолидация акций, конвертация обыкновенных акций в привилегированные, переход на единую акцию, выпуск «особых» акций, позволяющих получать повышенные дивиденды, и прочее. Во-вторых, операции на вторичном рынке ценных бумаг: приобретение и выкуп акций у акционеров, уменьшение размера уставного капитала общества путем погашения части акций; продажа акций «доверенным» лицам и фирмам, получение пакета акций в качестве компенсации за долги прошлых лет, ходатайства о продаже государственных пакетов акций, раскрепление «золотой акции». В-третьих, формирование желательного мнения акционеров накануне собрания по вопросам формирования состава счетной комиссии, совета директоров и ревизионной комиссии: количественный состав указанных органов, введение минимальной обязательной квоты голосов акционеров при выдвижении кандидатов в совет директоров, проведение голосования простым большинством голосов либо по кумулятивному принципу, предварительная экспертиза (регистрация) доверенностей на право участия представителей акционеров в собрании, приглашение на заседания совета директоров и собрания «независимых» адвокатов и т.д.

Наконец, в-четвертых, это блок проблем, связанных с адаптацией бизнеса к нестабильным условиям постприватизационной экономики, а также его переориентацией, главным образом, на интересы крупных собственников. Опыт показывает, что императивом любой рационализации производства выступает проведение жестких мер (сокращение персонала, упразднение убыточных и создание новых структурных подразделений, различные способы реорганизации предприятия и т.д.), которые, как правило, не находят должного понимания у основной массы работников. В финансовых и хозяйственных трудностях рядовые акционеры склонны винить руководство предприятия вне зависимости от подлинных причин. Повсеместное ущемление прав рядовых работников формирует негативное их отношение к принципам и институтам формирующейся акционерной демократии и одновременно стимулирует появление инициативных групп, организующих акции протеста. Выразители же протестных настроений, как правило, плохо осведомлены по вопросам бухгалтерского учета, нормативно-правовой базы, не обладают необходимым опытом управленческой деятельности.

Еще одной из существенных проблем акционерных предприятий в перестроечный период является несбалансированность интересов, полномочий и ответственности функционально-управленческой структуры. Долгосрочные интересы в силу нестабильности внешней и внутренней среды подавлены краткосрочными, носящими спекулятивный характер и эгоистичный характер; центр тяжести властных полномочий смещен в сторону директоров предприятий; взаимная и внешняя ответственность участников за деятельность предприятия расплывлена и не находит конкретного персонального выражения.

Выделенные группы социальных проблем далеко не исчерпывают многообразия конкретных ситуаций, характеризующих постприватизационный период раз-



вития российских акционерных обществ.

Тем не менее, они позволяют сформировать обобщенное представление о блоке реальных проблем, с которыми столкнулась отечественная техноструктура. Слабость государственной власти, непоследовательность в проведении курса рыночных реформ и традиционный российский менталитет в немалой степени способствовали и продолжают способствовать сращиванию бизнеса с криминальными группировками.

Приемы борьбы по-своему универсальны, они использовались на практике как влиятельными инсайдерами (администрацией АО), так и агрессивными аутсайдерами (внешними финансовыми структурами), заинтересованными в захвате контроля над перспективным приватизированным предприятием. В решающий момент позиция техноструктуры и принимаемые ею решения формируются в зависимости от линии поведения корпоративных лидеров. Можно выделить две доминирующие стратегии корпоративного управления. Первая из них заключается в проведении неких боев за ускользающие доходы разваливающейся организации в целях обеспечения групповых интересов руководящей элиты (перепрофилирование или реорганизация организации, сдача помещений в аренду, финансовые спекуляции и др.) Вторая воплощается в активной согласованной работе техноструктуры, инвесторов и наемных работников за сохранение и развитие бизнеса путем мобилизации имеющихся внутренних и внешних ресурсов корпорации.

В выборе долговременных целей и приоритетов развития решающее значение имеет оценка техноструктурой сложности стоящих перед организацией проблем, условий и реальных возможностей для их решения. Избрание курса на «самовывживание» ценой «растаскивания» ликвидных активов организации – это не только признак профессиональной несостоятельности и нечистоплотности административной команды. Они выбирают поведенческой нормой материализацию своего служебного положения в обход правовых и моральных норм в виду очередной слабости важнейших базовых элементов акционерной демократии.

Применительно к условиям современной России принято выделять шесть основных участников, оказывающих наиболее существенное воздействие на принятие управленческих решений:

- Генеральный директор, директор;
- Влиятельные представители администрации;
- Наемные работники организации как физические лица;
- Трудовой коллектив предприятия;
- Акционеры (собственники) как физические так и юридические лица;
- Общее собрание акционеров как орган управления АО[2].

Развитие производственной культуры создает необходимую предпосылку для превращения работника в субъекта собственности.

Опыт России показывает, что, не ощутив себя совладельцами предприятия, не реализовав свои интересы, как собственники, работники отстранились от участия в управлении. Главную роль в культуре, в достижении целей компании играет задача интеграции интересов предприятия и коллектива. Главным фактором формирования благоприятного морально-психологического климата является участие каждого работника в обсуждении и решении производственных и социально-экономических проблем предприятия. Речь идет о сочетании прямого (непосредственного) участия с механизмами представительства интересов и мнений различных групп производственного процесса.

Для усиления мотивационной функции самой акционерной формы собственности целесообразно вовлекать акционеров - работников в процессы управления и



контроля, опираясь на механизм согласования интересов работников и предприятия.

Демократизация управления путем привлечения трудового коллектива, отчасти являющегося собственником, к решению производственных проблем позволит обеспечить конкурентоспособность предприятий.

В индустриальном секторе экономики, имеющем организационно-правовую форму акционерного общества, очень эффективны мотивы, связанные с содержанием труда, эффективно материальное стимулирование, не эффективен метод властного принуждения. Здесь возможно полномасштабное применение принципов партисипативного управления.

Тенденции, характеризующие особенности корпоративного управления последних лет (укрепление доминирующего положения генерального директора, пренебрежение мнением подчиненных, повсеместное ущемление прав и интересов рядовых работников-акционеров, слабое представительство наемного персонала в органах внутрифирменного управления, острое соперничество администрации АО с внешними инвесторами и т.д.) позволяют сделать вывод о том, что сложившаяся шестизвенная функционально-управленческая конфигурация не обеспечивает сбалансированного распределения прав собственности и экономической ответственности между ее участниками и имеет переходный характер.

Гармоническое развитие корпорации как самоорганизующейся и саморазвивающейся системы, способной эффективно реализовывать потенциал акционерной формы собственности, требует более сложного взаимодействия главных участников управленческого процесса.

В дальнейшем управленческая конфигурация АО будет претерпевать трансформацию. На место шестизвенной придет классическая (трехзвенная) модель управленческого взаимодействия внутри АО, адекватная развитой системе рыночных отношений: «менеджеры – акционеры – наемные работники». [3]

В последнее пятилетие в негосударственном секторе экономики наблюдается процесс сращивания функций корпоративного менеджмента и внешних инвесторов. В результате концентрации капитала высшие менеджеры АО становятся держателями крупных пакетов голосующих акций, а аутсайдеры по мере консолидации контроля над бизнесом начинают функционировать в качестве менеджеров. Этот двухсторонний процесс до известной степени сглаживает, он не устраняет конфликтные проблемы. Однако борьба за полное «уничтожение» конкурента не проходит бесследно. В конечном счете, она оборачивается падением рыночных котировок акций предприятия, снижением его инвестиционной привлекательности. Потенциально такая ситуация несет в себе угрозу утраты контроля над АО и замены директорской команды новыми менеджерами. Это заставляет противоборствующие стороны искать точки соприкосновения своих частных интересов, вырабатывать компромиссные решения. Возможности выстраивания партнерских взаимоотношений находятся легче, когда предметом профессионального анализа становятся реальные проблемы сохранения и развития корпоративного бизнеса.

Достижение общественного согласия на основе взаимного уважения прав и интересов друг друга не приходит само по себе. Налаживание партнерских отношений как в обществе, так и в любой организации требует настойчивости, гибкости, выдержки и терпения. На наш взгляд, в качестве важнейших приоритетов и критериев эффективности акционерных отношений можно принять следующие:

- Разделение властей: законодательной (собрание акционеров, совет директоров), исполнительной (генеральный директор, правление), контролирующей (ревизионная комиссия, аудитор);

- Выборность и подотчетность всех органов управления и контроля АО акционерам;
- Установление оптимальных пределов полномочий и ответственности всех звеньев системы внутрифирменного управления;
- Стремление к конструктивному взаимодействию участников управленческой структуры АО: техноструктуры, инвесторов и наемных работников;
- Сочетание «прозрачной» системы корпоративного контроля и управления с обеспечением конфиденциальности деловой информации;
- Государственная защита прав и законных интересов менеджеров, акционеров и наемных работников.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Радыгин А. Перераспределение прав собственности в постприватизационной России // Вопросы экономики. 1999. №6.
2. Клейнер Г. Управление корпоративными предприятиями в переходной экономике // Вопросы экономики. 2005. №8.
3. Корпоративное управление. Владельцы, директора, наемные работники / Под ред. М. Хесселя. М., 1996.

## **КАЧЕСТВО ОБРАЗОВАНИЯ КАК ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ**

Вопрос о качестве образования, которое дает учебное заведение, был актуальным во все времена. В последние годы эта проблема обострилась, и тому несколько причин:

1. Возникновение новых разнообразных систем ценностей на фоне прогрессирующей деидеологизации образования, кризиса прежних систем ценностей.

2. Осуществление последовательного и необходимого перехода от единообразия учебных программ, учебников, учебных заведений к их разнообразию.

3. Последовательное усиление процессов регионализации образовательных систем: например, школьники в большем объеме, чем прежде, изучают историю малой родины, историю и географию родного края, культуру своих предков, национальную культуру (язык, искусство, ремесла); в более полной мере стали учитываться особенности региона, его материальные и социальные возможности.

4. В процессе формирования рынка образовательных продуктов и услуг последовательно утрачивается государственная монополия на принятие решений в сфере образования. Региональные и муниципальные образовательные системы финансируются преимущественно из местных бюджетов. Сами регионы решают сколько образовательных учреждений и какого типа открывать. Во многих регионах создаются свои программы, учебники, учебные планы, формы организации образовательного процесса.

5. Бурное развитие в последнее десятилетие новой области научного знания – менеджмента в образовании и, таким образом, появление возможности использовать разработанные управленческие технологии и механизмы в разных областях и по отношению к разным объектам, в том числе и к такому важному, как качество образования.

С социально-экономической точки зрения система образования призвана обеспечивать расширенное воспроизводство человеческого капитала, воспроизводство квалификации населения, необходимой для компетентного обращения с вещами, энергией и информацией. Другими словами, система образования должна способствовать формированию общей компетентности населения, необходимой для эффективного решения общественно полезных проблем и задач.

Основная цель института образования - передача идей, методов и технологий для безопасного и достойного существования человека в условиях актуальной культуры. В связи с этим перед системой образования постоянно стоит две проблемы: проблема уточнения требований, предъявляемых к профессиональной компетентности своих выпускников в разнообразных областях человеческой деятельности, и проблема адаптации прогностических моделей выпускников к динамичным условиям рынка труда.

В то же время, стремительное распространение международных стандартов качества ISO 9000 (разработанные в организации International Standard Organization) и концепции Общего Управления Качеством (Total Quality Management — TQM) на все виды деятельности человека, в том числе и на область образования, является свидетельством большой заинтересованности международного сообщества в гарантиях качества.

В системе управления качеством традиционно выделяются три основных процесса: *планирование, обеспечение и контроль качества.*

Очевидно, что качество подготовки специалистов обеспечивается, прежде все-

го, четким представлением о целях обучения (отображение профессиональных компетенций в требованиях образовательных программ и стандартов), о показателях и критериях качества подготовки специалиста, достаточными условиями и содержанием обучения, а также организацией на этой основе регулярного мониторинга учебного процесса.

Любопытен, в этой связи, способ оценивания качества обучения в России 19 века, рекомендуемый российским нормативным документом - “Положение для постоянного определения или оценки успехов в науках”, составленным генерал-майором Генерального штаба Н.П. Глиновецким в 1832 году и утвержденным 8 декабря 1834 года. В нем успехи учащегося считались удовлетворительными (3 уровень), если он “знает науку в том виде, в котором она была ему преподана; он постигает даже отношение всех частей к целому в изложенном ему порядке, но он ограничивается книгой или словами учителя”. Успехи считались отличными (5 уровень), если “ученик владеет наукой: весьма ясно и определенно отвечает на все вопросы, разбирает новые и сложные предлагаемые ему случаи, легко сравнивает различные части, сближает самые отдаленные точки учения, знает слабые стороны учения, места, где сомневаться и что можно возразить против теории”.

В настоящее время в России требования к качеству профессиональной подготовки выпускника определяются в какой-то мере государственными образовательными стандартами (ГОС), которые планируют содержание подготовки будущего специалиста. Однако они никоим образом не регламентируют качество образовательных услуг. К тому же, квалификационные характеристики выпускника, приведенные в ГОС, зачастую не совпадают с квалификационными требованиями по должностям, перечисленными в документах Министерства труда РФ. Дело в том, что компетентность специалиста в какой-либо предметной области неразрывно связана с опытом успешной практической деятельности, который в ходе обучения в вузе студент в должном объеме приобрести не может. Для разрешения этой проблемы следует, прежде всего, конкретизировать модель компетентности специалиста для ее использования в качестве требований к выпускнику.

Одним из важных элементов современной системы управления качеством подготовки специалистов является модель компетентности специалиста.

*Компетентность* – совокупность компетенций, наличие знаний и опыта, необходимых для эффективной деятельности в заданной предметной области.

*Компетенция* - это личная способность специалиста решать определенный класс профессиональных задач.

Однако вопрос о наполнении конкретным содержанием понятия компетентности, как элемента дидактической системы, является пока открытым и ждет своего глубокого педагогического исследования. Определение этого содержания напрямую связано с анализом запроса работодателей. Списки ключевых компетенций, предложенные Европейским союзом, позволяют увидеть в них обобщенные квалификационные характеристики, которые выявляются путем опроса работодателей по поводу различных категорий работников. Таким образом, категория “компетенции” является следствием нового подхода к человеческим ресурсам. Здесь компетенции определены как общая способность, основанная на знаниях, ценностях, склонностях, дающая возможность установить связь между знанием и ситуацией, обнаружить процедуру (знание и действие), подходящую для проблемы.

В педагогической квалиметрии выделяются также уровни компетентности такие, как:

*компетентность на уровне различения (распознавания) или знакомства* – обучающийся отличает данный объект, процесс, явление или какое-либо действие

от их аналогов только тогда, когда ему предъявляют их в готовом виде, показывая формальное знакомство с данным объектом или процессом:

*компетентность на уровне запоминания* – обучающийся может пересказать содержание определённого текста, правила, воспроизвести формулировку того или иного закона;

*компетентность на уровне простейших (элементарных) умений и навыков* – обучающийся показывает умение выполнять простейшие алгоритмизированные действия: решает типовые, стандартные задачи с использованием усвоенных шаблонов и алгоритмов, законов и связи при разборе теоретического материала и умеет определённые несложные теоретические положения связать с практикой;

*компетентность на уровне понимания* – обучающийся умеет находить существенные признаки и связи исследуемых предметов и явлений и вычленение из их массы несущественного, случайного на основе анализа и синтеза, применения правил логического умозаключения и установления сходства и различия причин, вызвавших появление данных объектов и их развития;

*компетентность на уровне применения знаний и опыта в новых условиях* – обучающийся умеет творчески применять полученные теоретические познания на практике в новой, нестандартной ситуации, переносить в неё изученные и усвоенные ранее понятия, законы, закономерности.

Степень профессиональной компетентности учащихся можно выявить на основании успешности решения ими учебных задач. Решая задачу, учащийся обнаруживает наличие или отсутствие каких либо компетенций. Решение каждой новой задачи обогащает его знания и опыт. Таким образом, задачи можно использовать одновременно и как инструмент диагностики, и как инструмент формирования нового знания.

В общем случае под решением задачи понимается нахождение способа достижения цели в заданных условиях. Принятие задачи предполагает необходимость сознательного поиска соответствующего средства для достижения ясно видимой, но непосредственно недоступной цели. От степени неопределенности задаваемых множеств существенным образом зависит сложность задач.

Основное назначение проблемно-задачной технологии обучения – поддержка целенаправленного формирования эффективного способа действий учащихся в заданной предметной среде. Проблемно-задачная технология обучения реализуется с помощью универсального набора модулей адаптивной системы управления, включающего: модуль целеполагания; базу предметных знаний; банк предметно-ориентированных задач; модуль решения задач; модуль оценки уровня подготовки студента; модуль управления технологическими средствами и действиями учащихся.

Обобщенно структуру проблемно-задачной технологии обучения можно представить в виде рис. 1.

Каждый из названных модулей, в свою очередь, может иметь структуру ЦНС. Так модуль управления действиями учащихся может содержать полную номенклатуру модулей ЦНС: модуль целеполагания; модуль диагностики подготовки учащихся; модуль планирования действий учащихся; модуль управления предметной средой; модель управления решением предметно-ориентированных задач.

Проблемно-задачный подход к определению содержания подготовки предполагает разработку системы синтетических задач, удовлетворяющих условиям мультидисциплинарных проблем.

Комплекс учебных задач целесообразно также систематизировать по уровням сложности и необходимым для их решения компетенциям учащихся. Так, для репродуктивной деятельности характерны в основном алгоритмические действия или



действия по точно описанным правилам. А для продуктивной деятельности характерны эвристические и поисково-исследовательские способы решения возникающих задач.

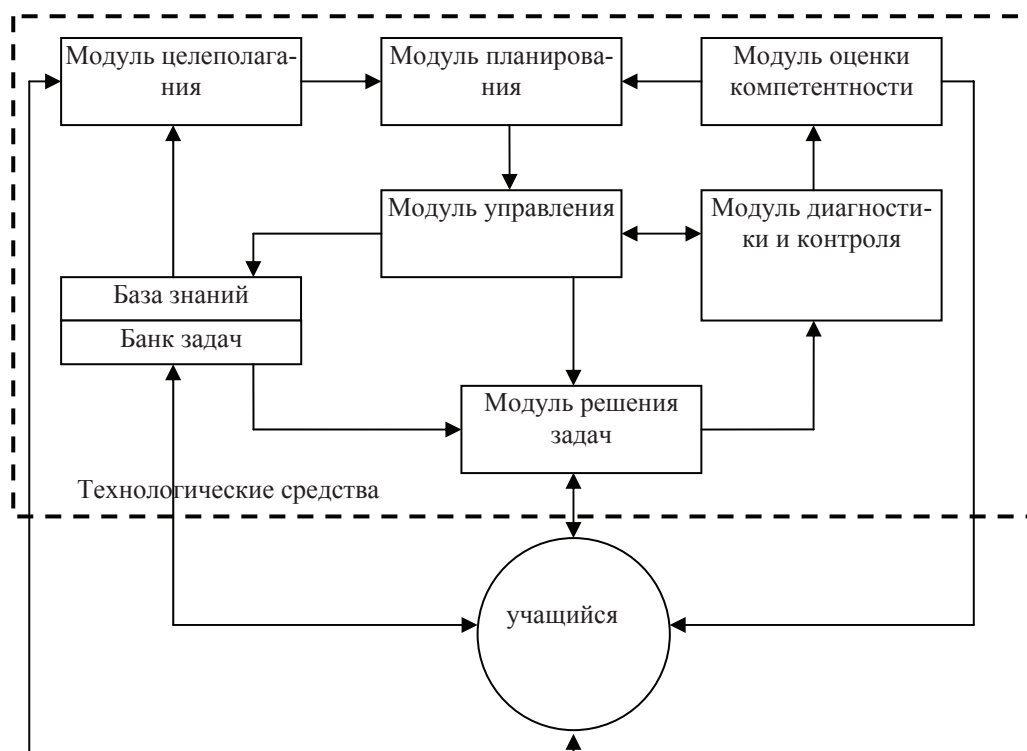


Рис. 1 Обобщенная схема проблемно-задачной дидактической технологии

### ЛИТЕРАТУРА

1. Д. Пойа. Математическое открытие. Решение задач: основные понятия, изучение и преподавание, М. 1976
2. М.М. Поташник Управление качеством образования: Практикоориентированная монография и методическое пособие – М. Педагогическое общество России, 2006.
3. Лобанов Ю.И. Фрактально-целевой метод оценки эффективности образовательных технологий//Материалы Всероссийской конференции. - М.: МЭСИ, 2001;

## **МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ КОНТРАГЕНТА В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Немаловажным аспектом проблемы обеспечения экономической устойчивости предприятия является необходимость грамотной оценки деловой репутации его контрагентов. Единой трактовки понятия деловой репутации, или ее англоязычного эквивалента - «гудвилл» (goodwill), до сих пор не существует. Но, несмотря на это, для обеспечения экономической устойчивости предприятий вопрос деловой репутации контрагента часто имеет решающее значение. Существует немало способов определения деловой репутации партнеров.

*Первый* - метод избыточных прибылей на основе технологий компаний Brand Finance и Interbrand. Он основывается на определении репутации как бренда, который помогает компании извлекать больше прибыли по сравнению с ситуацией, если бы она продавала небрендируемый товар.

*Второй* метод можно назвать официальным, т.к он основывается на определениях деловой репутации российских положений бухучета. По ПБУ 14/2000 «Учет нематериальных активов» деловая репутация представляет собой разницу между ценой предприятия (как приобретаемого имущественного комплекса) и стоимостью всех его активов по бухгалтерскому балансу.

*Третий* метод - международный бухгалтерский - существенно отличается от российского способа определения деловой репутации контрагента. По международным стандартам финансовой отчетности (МСФО №22 «Объединение компаний») гудвиллом называется превышение покупной стоимости активов над их справедливой стоимостью (fair value) в день проведения сделки. Отметим, что разница между справедливой и балансовой стоимостью любого актива в российских условиях может быть огромной.

*Методика оценки деловой репутации контрагента предприятия.* Трудность изучения репутации заключается в том, что ее нельзя напрямую измерить, как, например, прибыль компании, поэтому и существует много различных методик оценки репутации. В этой связи была разработана методика «показателя репутации» Reputation Quotient (RQ). Методика характеризует отношение, как широкой общественности, так и основных целевых групп к компаниям, действующим, как правило, в сфере промышленности, хотя не исключается возможность ее применения и к предприятиям других отраслей. Особенностью реализации данной методики является тот факт, что далеко не всегда сведения о предприятиях и их производственной деятельности известны широкой общественности.

Изучение показателя репутации (RQ) проводится на основе опроса общественного мнения, в котором участвует не менее 1500 респондентов. Они и определяют 30 организаций с ярко выраженной репутацией для последующего исследования. К списку добавляется еще несколько компаний по собственному усмотрению предприятия, которое проводит исследование. В его рамках проводится опрос нескольких целевых групп: потребители (Critical Consumers), инвесторы (Investors), рынок рабочей силы (Labour Market), лица, принимающие решения (Business Decision

Makers) и закупщики (Buyers). Далее проводится подготовка к аттестации контрагента по программе Investors in People, в результате которой основные показатели должны показать или опровергнуть тот факт, что удовлетворенность клиентов увеличивается, текучесть кадров падает, удовлетворенность сотрудников работой возрастает.

Однако самым главным для предприятия является фактор «Продукты и услуги», информацию о которых оно должно получать своевременно, и именно этот фактор находится в сфере непосредственного влияния контрагента. Разработанная стратегия базируется на семи ключевых процессах, отражающих прозорливость и лидерство руководства контрагента:

- 1) завоевание и удержание прибыльных клиентов;*
- 2) доставка продукции в срок и в отличном состоянии;*
- 3) точное выставление счетов и получение своевременной оплаты;*
- 4) создание и укрепление конкурентных преимуществ;*
- 5) подбор и мотивирование персонала;*
- 6) обеспечение безопасных условий труда;*
- 7) получение прибыли.*

При этом следует заметить, что рыночная стоимость деловой репутации, пожалуй, самый экзотичный объект оценки в российской деловой практике. С одной стороны, это связано с относительной новизной подобного актива для российских компаний в их современном «рыночном статусе», с другой - с особенностями и сущностью самого гудвилла как такового. Хотя высокая репутация, безусловно, может служить одним из существенных факторов, обеспечивающих успешную деятельность предприятия и устойчивость его функционирования в бизнес – среде.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Волков А.Н. Основы экономической безопасности промышленного предприятия: Монография. – М.: ГАСЖКХ России, 2003.
2. Волков А.Н., Сахончик Е.Д. Экономическая безопасность предприятий России в современных экономических условиях: (теоретико-методологический аспект): Учебное пособие. – Часть II. – М.: ГАСЖКХ России, 2004.
3. Семеренко А.Г. Экономическая безопасность России: Монография. - М.: Академия проблем безопасности, обороны и правопорядка, 2001.

## **ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ ПРОМЫШЛЕННОГО ТИПА НА ОСНОВЕ КОНЦЕПЦИИ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ**

Задачи обеспечения долгосрочной экономической эффективности и конкурентоспособности являются на сегодняшний день одними из самых актуальных для любой организации, а особенно для предпринимательской. Деятельность современной организации - это уже не просто реакция на происходящие перемены. Организация должна сознательно управлять изменениями для достижения своих целей. Значение методологии стратегического менеджмента в этом плане заключается в том, что она позволяет управлять развитием организации в условиях нарастающих изменений внешней среды. Среди проблем теории и практики стратегического управления особого внимания заслуживают вопросы реализации стратегии, поскольку стратегические планы должны быть переведены в конкретные действия по их достижению, при этом меняются приоритеты при принятии управленческих решений в организации, должно быть преодолено организационное сопротивление и др. На сегодня именно вопросы реализации стратегии являются наименее разработанными в стратегическом менеджменте и, в тоже время, очень важными для практики. Сбалансированная система показателей – это современная концепция стратегического менеджмента, обладающая потенциалом для разрешения этих вопросов и находящаяся в становлении.

Сбалансированная система показателей (ССП) вызывает все больший интерес менеджеров предпринимательских организаций в России. Однако, при разработке, внедрении и использовании СПП, организации допускают немало ошибок. Остановимся на них подробнее.

1. Некорректно разработанная стратегия. Организации пытаются разработать СПП на основе стратегии, предварительно не скорректировав ее в соответствии с требованиями, предъявляемыми СПП. Согласно этим требованиям, организация должна иметь четко сформулированную стратегию с определенными целями, отражающими финансовую составляющую, и разработанную с учетом сбалансированности мнений среди собственников и менеджмента о развитии предпринимательской организации на долгосрочную перспективу.

2. Разработка СПП на основе некорректных стратегических целей. Зачастую не все поставленные организацией стратегические цели корректны (особенно это касается функциональных стратегий). Под некорректными в данном случае понимаются как неправильно определенные, так и некорректно представленные (сформулированные) стратегические цели. Основой для определения показателей СПП, их выражением являются критические факторы достижения поставленных стратегических целей - стратегически наиболее значимые задачи (в дальнейшем - стратегические задачи). Стратегические задачи разрабатываются на основе декомпозиции стратегических целей. Построение СПП на основе некорректных целей приводит, в конечном счете, и к неправильному определению показателей СПП. В целях избежания подобной ошибки необходимо в первую очередь придерживаться базовых принципов разработки стратегических целей и задач:

- цели и задачи должны быть сформулированы в виде краткого предложения и иметь максимально ясные и конкретные формулировки;
- цели и задачи должны быть понятны менеджерам верхнего и среднего звена и

другим ключевым сотрудникам организации, что способствует их лучшему осмыслению;

- стратегические цели должны объективно иметь стратегическое значение;
- ССП разрабатывается на основе задач, которые имеют наибольшее значение для достижения той или иной стратегической цели (вносят наибольший вклад), т.е. на основе стратегических задач;
- на этапе разработки стратегических задач большее значение имеет их конкретная формулировка, а не измеримость.

Следует отметить, что стратегическое значение цели целесообразно определять по двум критериям, рассматриваемым совместно, - “значимость для конкурентоспособности” и “сложность реализации”. Первый критерий характеризует влияние той или иной цели на достижение определенных конкурентных преимуществ. Второй - степень сложности реализации с точки зрения прилагаемых усилий и требуемых ресурсов, способствующих достижению желаемого состояния.

3. Неэффективное использование потенциала ССП. Нередко ССП используется менеджерами в основном как инструмент плановой деятельности и при этом не в полной мере либо вообще не используются возможности системы как инструмента управления реализацией стратегии. Можно выделить две основные причины, приводящих к этому.

Во-первых, отсутствие эффективной взаимосвязи ССП с другими функциональными системами управления компании.

Во-вторых, менеджеры в самом начале практики использования ССП не владеют в полной мере технологией управления реализацией стратегии на ее основе. Решение проблемы представляется в разработке детальных алгоритмов использования ССП в управлении реализацией стратегии по функциям управления с учетом управленческих аспектов ССП (перевод стратегии в конкретные стратегические задачи и показатели, информирование о стратегических задачах и показателях всех подразделений организации, разработка планов, распределение ресурсов, составление бюджетов, обеспечение обратной связи). Разработка указанных алгоритмов должна осуществляться интерактивно - в ходе внутрифирменного семинара с привлечением сторонних консультантов.

4. Отсутствие необходимых организационных условий разработки и внедрения ССП. Несмотря на то, что в теории концепции ССП разработаны определенные общие требования к составу проектной группы по разработке и внедрению ССП и организации работ по их осуществлению, организации зачастую игнорируют эти требования. Это связано с желанием упростить и ускорить процесс внедрения ССП, а также со стремлением сэкономить ресурсы и, как следствие, включить в проектную группу ограниченный круг лиц. Ситуация осложняется тем, что менеджеры высшего и среднего звена сильно загружены текущими делами и не уделяют должного внимания вопросам разработки и внедрения ССП, и зачастую делегируют их решение ограниченному кругу лиц.

Следует также отметить, что в некоторых предпринимательских организациях или их структурных бизнес-единицах организационная культура, структура и система управления не соответствуют принципам ССП. В этом случае внедрение ССП необходимо проводить при условии предварительного проведения соответствующих преобразований, в противном случае, ее использование может оказаться бесполезным.

5. Распространение ССП в компании. Зачастую организации разрабатывают ССП для ограниченного числа бизнес-единиц (подразделений) или для компании в целом (общекорпоративная ССП). В итоге, организация практически ничего не



выигрывает от использования ССП в качестве инструмента управления реализацией стратегии. Задачу построения ССП для как можно большего числа структурных единиц сложно реализовать, несмотря на то, что существует общая методология распространения ССП в организации. На этом пути менеджеры сталкиваются с рядом сложностей, основными из которых являются:

- сложность обеспечения достижения стратегических целей подразделения вышестоящего уровня иерархии организации с учетом специфической стратегии и стратегических целей того или иного подразделения нижестоящего уровня и/или обеспечение достижения стратегических целей материнской компании с учетом стратегических целей той или иной дочерней компании;

- сложность получения от бизнес-единиц организации информации, необходимой для разработки общекорпоративной ССП;

- отстраненность бизнес-единиц организации от разработки общекорпоративной ССП.

6. Отсутствие взаимосвязи ССП с другими функциональными системами управления организации. Одной из серьезных причин того, что некоторые организации не используют разработанную ССП, а вновь переходят к использованию ключевых показателей эффективности (КПЭ) является отсутствие взаимосвязи ССП с другими существующими функциональными системами управления. При этом наиболее проблемными являются системы бюджетирования, управления персоналом и планирования. Так, например, в некоторых организациях не полностью решены в методическом плане вопросы определения значений показателей ССП и размера стратегического бюджета стратегических мероприятий на короткий плановый период (тактический или оперативный), вопросы организации процесса тактического планирования при использовании ССП. Решению этих вопросов в немалой степени мог бы способствовать комплексный подход к планированию значений показателей ССП, размера стратегического бюджета и разработки стратегических мероприятий.

Непростая ситуация наблюдается также и с увязкой ССП с системой мотивации. С одной стороны, если персонал не заинтересован в достижении поставленных целей и задач, то высока вероятность того, что они не будут выполнены. С другой стороны, когда система мотивации полностью привязана к ССП, сотрудники компании будут ориентироваться только на достижение показателей, игнорируя при этом цели, не включенные в ССП. Ситуация усугубляется еще и тем, что в некоторых организациях нет четкого закрепления ответственности за достижение показателей ССП за отдельными сотрудниками.

7. Неправильно выделены показатели ССП. Ошибочное определение ССП в процессе разработки системы на практике обходится очень дорого. Можно выделить наиболее важные причины, приводящие к определению неправильных показателей ССП.

Во-первых, неправильное определение показателей ССП является следствием неправильных разработки и выделения стратегических задач. В этой связи следует отметить, что наибольшей проблемой является выполнение условия необходимости и достаточности включения в ССП разработанных стратегических задач.

Во-вторых, в ССП попадают стратегические задачи для которых сложно разработать адекватные показатели. В этой связи следует отметить, что измерение нематериальных факторов является немаловажной проблемой разработки ССП. Кроме того, перспектива ССП “Обучение и развитие” является наименее проработанной в практическом плане с точки зрения разработки показателей.

В-третьих, менеджеры рассматривают ограниченное число показателей и пы-

таются выбрать показатели из числа уже используемых в организации, так как они представляются им наиболее понятными и воспринимаемыми.

8. Неправильно выделены причинно-следственные связи между показателями ССП. Разработка причинно-следственных связей считается одним из самых сложных этапов процесса разработки ССП. При этом наибольшую сложность представляет увязка стратегических задач, одни из которых отражают материальные, а другие - нематериальные факторы. Организации смогут построить объективные причинно-следственные связи, если будут придерживаться определенных положений.

Во-первых, избегать избыточных причинно-следственных связей и концентрироваться только на наиболее значимых связях. Построение причинно-следственных связей может превратиться в изображение очень большого количества связей между стратегическими задачами. Нечитабельное и слишком сложное изображение многочисленных связей не позволяет сконцентрировать внимание на ключевых аспектах увязки стратегических задач и не способствует лучшей коммуникации. Поэтому среди многочисленных причинно-следственных связей необходимо выбрать наиболее значимые связи.

Во-вторых, наиболее значимые причинно-следственные связи должны иметь корреляционную, математическую или иную зависимость.

В-третьих, ориентированность на согласованность мнений участников команды по разработке ССП. Не все причинно-следственные связи научно обоснованы и измеряются количественно. Поэтому разработку причинно-следственных связей целесообразно организовать как интерактивный процесс, основывающийся на опыте менеджеров, в результате которого участниками команды по разработке ССП должно быть достигнуто единое мнение относительно причинно-следственных связей.

В-четвертых, критическое отношение к статистически установленным причинно-следственным связям. Анализируя отклонения показателей ССП от намеченных значений и проверяя при этом причинно-следственные связи менеджеры ошибочно могут учитывать такие факторы, как изменение среды организации и/или форс-мажорные обстоятельства, в том числе, изменение поведения конкурентов, временное изменение потенциала самой организации и др. В результате, даже действительно объективные причинно-следственные связи между показателями ССП, установленные при ее разработке, становятся погребенными под исключениями и особыми обстоятельствами, а это может привести к их неоправданному пересмотру.

В-пятых, причинно-следственные связи должны устанавливаться сначала между стратегическими задачами, а потом подтверждаться через показатели. В этой связи следует отметить, что в некоторых организациях, разрабатывавших ССП, получила распространение ошибочная практика установления причинно-следственных связей сразу через показатели.

В-шестых, более жесткая увязка показателей перспективы "Обучение и развитие" с другими перспективами ССП.

9. Неэффективная система отчетности. Для разработанной ССП требуется дополнительная информация. Поэтому, уже на этапе разработки ССП необходимо уделять должное внимание вопросам, связанным с доработкой системы отчетности. Необходимо отметить, что система отчетности, построенная на основе ССП, должна своевременно предоставлять ЛПР, необходимую для принятия управленческих решений, информацию с необходимой степенью детализации и в понятной форме. Только в этом случае процесс реализации стратегии на основе ССП будет действительно управляемым.

10. ССП не актуализируется. Среда, в которой действуют предпринимательские организации, динамична. Это приводит к корректировке стратегических це-

лей и задач. Следовательно, необходимо актуализировать и показатели ССП. Если этого не происходит, то даже грамотно разработанная ССП, если она с течением времени не актуализируется, становится не эффективной и бесполезной.

Учет рассмотренных выше ошибок позволит создать «работающую» ССП. В результате чего предпринимательская организация получает возможность повысить свою эффективность и конкурентоспособность в долгосрочной перспективе, в частности, за счет повышения эффективности процесса управления реализацией стратегии, повышения эффективности использования ресурсов, появления синергетического эффекта. Кроме того, следует также учесть, что использование правильно сформированной ССП создает потенциал повышения стоимости предпринимательской организации.

### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Вишняков О., Ламонов Д. Как избежать ошибок при внедрении BSC. // «Финансовый директор». 2005. №4. (с. 26-35).
2. Желтенков А.В. Управление операциями. Операционный менеджмент: Учебное пособие. – М.: ИД ФКБ-ПРЕСС, 2005. – 208 с.
3. Менгельс М. Внедрение BSC: опыт европейских компаний. // «Финансовый директор». 2005. №5.
4. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Стратегические карты: Трансформация нематериальных активов в материальные результаты: Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005, 512 с.
5. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003, 304 с.
6. Кащеев Р. Balanced Scorecard: новое заклинание или стратегия управления? // «Управление компанией». 2002. №9. (с. 21-26).

## **ПЕРСПЕКТИВЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РЫНКА ТУРИСТСКИХ УСЛУГ В МОСКОВСКОМ РЕГИОНЕ**

Экономическое, социальное и культурное значение туризма в жизни общества признано такими организациями как Организация Объединенных Наций (ООН), Юнеско и другими. Туризм как социально-экономическое явление оказывает положительное влияние на развитие регионов. Но нельзя забывать, что отсутствие планирования в развитии туристских потоков может принести и определенный вред региону. Может наступить «насыщение» традиционных мест туристского назначения, которое зависит от принимающей способности места назначения.

Местом назначения может быть «определенный участок, местность, регион или национальная территория. На коммерческом уровне туристское место назначения охватывает зоны, посещаемые сезонно или круглогодично определенным количеством людей, для которых поездка не ограничивается отдыхом» [4, с 223].

Если уровень насыщения превышен, то это будет иметь негативные последствия для окружающей среды и общества, а также для посетителей, поскольку данное место будет иметь для них меньшую привлекательность.

Туризм же, как отмечается в ряде документов, должен способствовать гармоничному экономическому и социальному развитию регионов. Развитие туризма может внести позитивный вклад «посредством хорошо подготовленного и качественного предложения туристских услуг, защищающего и сохраняющего культурное наследие, ценности туризма и окружающую природную и социальную среду» [2, с 154].

Негативных последствий воздействия туризма можно избежать, если осуществлять комплексное планирование развития туризма в регионах и применять современные методы управления развитием туризма. Необходим контроль над использованием территорий, имеющихся ресурсов, требуется оценка предложения туристских услуг – количественная и качественная. Положительное влияние туризма происходит лишь в том случае, если туризм развивается «параллельно во взаимосвязи с другими отраслями социально-экономического комплекса», он не должен превратить экономику региона в «экономику услуг» [4, с 182].

Важным моментом в развитии предложения туристских услуг является мотивация поездки, которая и определяет выбор места туристского назначения, вид туризма. «Туристский спрос обусловлен широким спектром побудительных мотивов туристской миграции и носит специфический характер» [1, с 78]. Диверсификация образа жизни расширяет спектр туристских мотивов. Мотивом туристской поездки может быть не только отдых, но и профессиональная деятельность потребителей. Если человек стремиться отдохнуть, он приобретает рекреационные туры; стремясь удовлетворить профессиональные интересы, он предпринимает деловые поездки.

Для развития туризма требуются ресурсы, которые и определяют виды туризма или «специализацию» региона с точки зрения развития туристских услуг. Московский регион обладает исключительно богатыми и разнообразными ресурсами, но они неоднородны по территории Подмоскovie.

Звенигородский район обладает богатыми природными ресурсами, развитой материально – технической базой, что способствует развитию лечебно – оздоровительных услуг. Дмитровский район специализируется на развитии спортивно-оздо-

ровительного туризма.

Предложение туристских услуг города Сергиева Посада и района в основном базируется на уникальном историко-архитектурном комплексе города и прилегающих территорий и развитии художественных промыслов.

Сергиев Посад широко известен не только в нашей стране, но и за рубежом. Троице-Сергиева Лавра, Радонеж, Хотьковский Покровский монастырь, Черниговский скит, Гремячий «водопад», а также Сергиево Посадский государственный историко-художественный музей-заповедник, музей игрушки, музей-усадьба «Абрамцево» и многие другие историко-культурные объекты привлекают ежегодно более миллиона туристов, способствуя развитию познавательного туризма в регионе, а также экскурсионных поездок.

В настоящее время в структуре туристского потока Сергиево - Посадского района Московской области культурно - познавательный туризм занимает 43 %, оздоровительный туризм – 27 %, религиозный – 9 % и спортивный – 12 %.

Остальные виды туризма: фестивальный, деловой, имеющие место в районе, - не носят массового характера и в туристском потоке составляют не более восьми процентов.

Сергиев Посад является городом с мировым именем, но в то же время он относится к малым городам России. Невозможно развивать потоки туристов в район до бесконечности, особенно с познавательными целями. И хотя существуют резервы для развития культурно-познавательного туризма в Сергиево-Посадский район, все же может быть достигнута определённая степень насыщения по объёму туристского потока. «Постоянный ежегодный рост внутреннего и международного туризма может привести к тому, что многие районы достигнут предела своей пропускной способности» [6, с 96].

Скопление объектов показа в центральной исторической части города, наличие единственной дороги через центр города, ограниченное количество стоянок для транспорта уже сегодня привели к ряду проблем. В настоящий момент движение через город сильно затруднено, особенно в выходные дни, что связано со спецификой культурно - познавательного туризма. Спрос на туристские поездки с культурно – познавательными целями возрастает в праздничные, выходные и отпускные дни, поскольку определяется наличием свободного времени у потребителей.

Ограниченность материальной базы (отсутствие достаточного количества мест размещения) еще более обостряет проблемы. Невозможность размещения туристов в городе приводит к тому, что Сергиев Посад становится либо транзитным для туристов, путешествующих по Золотому кольцу, либо экскурсионным для близко расположенных районов и областей.

В конечном итоге, город становится не проездным, возникают проблемы экологии окружающей среды из-за обилия туристского транспорта и высокой концентрации потоков туристов. «Немаловажное значение имеет влияние туризма на окружающую культурную среду. Прежде всего, это относится к историческим и архитектурным памятникам. Массовые потоки туристов могут нанести им непоправимый ущерб» [6, с 96].

Перед регионом встает задача защиты окружающей среды, сохранения памятников истории, культуры и архитектуры, а также проблема взаимопонимания местных жителей, туристских фирм и туристов, поскольку доходы от развития вышеперечисленных видов туризма достаются в основном небольшому кругу туристских фирм. Местное население остается как бы в стороне от этого процесса, не ощущая на себе преимуществ от развития малоприбыльных форм туризма. В структуре расходов туристов на поездки преобладают расходы на проживание, транспортные пе-



ревозки и питание (более 60 %), остальные расходы покрывают затраты на отдых, развлечения, экскурсионные услуги, то есть главную цель туристской поездки.

Предоставление экскурсионных услуг и питания при обслуживании транзитных туристов и экскурсантов практически не влияет на экономические показатели региона. Следует отметить, что Сергиев Посад и район – это один из наиболее крупных образовательных, промышленных и научных центров Московской области. Основная часть квалифицированного населения района после закрытия ряда производств и при отсутствии финансирования научной деятельности остается не вовлеченной в процесс обслуживания туристов и вынуждена искать работу в других районах области.

Развитие материальной базы туризма в Сергиевом Посаде, то есть строительство гостиничного комплекса под преимущественное развитие культурно-познавательного туризма, не решит данной проблемы, поскольку данный вид туризма носит ярко выраженный сезонный характер. Мировая практика развития туризма показывает, что «сезонные колебания туристского спроса порождают проблемы экономического и социального плана. Они приводят к вынужденным простоям материально-технической базы, временному высвобождению рабочей силы» [1, с 94].

Чтобы оптимизировать туристские потоки, увеличить спрос на поездки, оказывающие положительное влияние на экономику нашего региона, необходимо искать новые направления развития туризма в Сергиево-Посадском районе и создавать новые мотивации поездок для стимулирования туристского спроса.

Развитие новых видов туризма необходимо для дальнейшего развития социально-экономической структуры города. Следует только помнить, что туризм не должен превратиться в «монокультуру», что опасно при падении спроса на туристские поездки в данный район, он не должен сдерживать развитие других отраслей в регионе [6, с 90]. Развитие рынка туристских услуг в Сергиевом Посаде имеет своей целью не просто увеличение доходов туристских фирм и других предприятий индустрии туризма. Развитие туризма должно способствовать экономическому и социальному развитию района, решению таких первоочередных задач, как создание новых рабочих мест, развитие городской инфраструктуры, защита и сохранение окружающей среды, памятников истории, культуры, архитектуры, развитие образовательного и научного потенциала района, промышленности и сельского хозяйства.

При определении перспектив развития туризма в том или ином районе необходимо иметь оценку туристских ресурсов, материально - технической базы туризма, спроса на данный вид туристских услуг, а также учитывать наличие сходных ресурсов в соседних районах [6, с 91].

Каждый регион формирует для себя собственную концепцию развития туризма, так как они существенно отличаются друг от друга наличием и характером рекреационных ресурсов, уровнем их привлекательности для жителей других стран и районов, уровнем жизни местного населения, характером экономических задач, решаемых в настоящее время [4, с 19].

Учитывая те проблемы, которые возникают с дальнейшим развитием культурно – познавательного туризма в Сергиевом Посаде и районе, можно сказать, что району следует пойти по пути оптимизации туристских потоков, то есть развивать те виды туристских услуг, которые при меньших объемах туристских потоков приносят более высокий доход.

Одним из таких направлений является развитие делового туризма. Во всем мире деловой туризм превращается в социально-экономическое и политическое явление. Он является одной из ведущих, самостоятельных, высокорентабельных и наиболее

динамично развивающихся отраслей мировой экономики, основным и перспективным сегментом рынка гостеприимства, самостоятельным сектором туризма.

Деловые поездки очень разнообразны: от простых корпоративных туров, которые раньше было принято называть командировками, до организации конференций, конгрессов, посещения специальных выставок и участия в них, проведения инсентив-туров (поощрительных поездок).

Деловой туризм достаточно новое явление на российском туристском рынке. Вместо понятия Business Travel часто используют английский термин-аббревиатуру – MICE, отражающий структуру этого вида туризма: Meetings / Incentives / Conferences / Exhibitions – Деловые встречи / Инсентив туризм / Конференции / Выставки.

По мнению специалистов к 2020 году количество деловых поездок возрастает в три – четыре раза. Это принесёт высокий доход организациям, городам и регионам, которые занимаются и развивают один из важных видов туризма [5, с 268]. Причины такого бурного развития делового туризма кроются в глобализации мировой экономики, в интенсификации деловых, научных и культурных обменов, изменении социального состава народонаселения за счет увеличения доли среднего класса.

Деловой туризм является высокодоходным видом туризма. Участники делового туризма предъявляют повышенный «спрос на услуги не только основные, но и дополнительные, непосредственно не связанные с главной целью поездки» [1, с 79]. Бизнес – туристы размещаются в дорогостоящих отелях, используют услуги бизнес – центров, залы для переговоров, конференций, фуршетов, заказывают богатую культурную программу, активно покупают сувениры и товары, посещают фитнес – центры, используют spa –услуги. Участников деловых поездок часто сопровождают члены семей, для которых туристские фирмы устраивают культурно-познавательную и развлекательную программу. Деловая поездка иногда является единственной возможностью для участников деловых мероприятий познакомиться с историей и культурой той или иной страны или региона.

Деловой туризм не подвержен фактору сезонности, не имеет низких и высоких сезонов. Равномерное распределение туристских потоков не только в течение года, но и в течение недели способствует равномерной загрузке материальной базы туризма. Поездки с деловыми целями не подвержены экономическим, политическим спадам и другим факторам. Снижение одной части деловых визитов связано с увеличением иных деловых поездок. Важна и такая особенность деловых поездок, как эластичность спроса по доходу и цене. Спрос на деловые поездки является неэластичным, то есть слабо реагирует на изменение цены и дохода, в то время как спрос на путешествия с целью отдыха и развлечения является самым эластичным [1, с 80, 87].

Для развития рынка новых туристских услуг имеет значение географическое расположение района, расстояние места назначения и зон, поставляющих туристов, материальная база и инфраструктура (шоссе, железные дороги, воздушный транспорт, порты, энергетические источники, транспортные средства, центры для проведения конгрессов, выставок, службы обслуживания, центры информации).

Немаловажным фактором в развитии делового туризма в Сергиево – Посадском районе является территориальная близость к Москве - крупнейшему научному, промышленному и деловому мегаполису страны. Предложение новых туристских услуг в районе должно опираться на спрос. Москва представляет для Сергиева Посада колоссальный потребительский рынок туристских услуг. Сергиев Посад посредством автомобильных дорог и железнодорожного сообщения великолепно связан с Москвой, что является бесспорным плюсом для развития различных видов делового ту-

ризма в Сергиево-Посадском районе. Город имеет выход на все федеральные трассы.

Важным фактором в предложении туристских услуг для деловых туристов в Сергиево - Посадском районе является общество, принимающее туристов. «Следует иметь в виду, что участниками туризма в случае приема является прямо или опосредованно также и местное население дестинации» [3, с 54].

Характеристика общества определяется в первую очередь демографическими факторами: возрастной, половой структурой, ростом населения. Необходимо учитывать экономическую деятельность общества (сельское хозяйство, промышленность, сектор услуг), уровень жизни и образ жизни местного населения, доступ к образованию, здравоохранение, социальное обслуживание, очень важны духовный, культурный, научный и образовательный уровень местного населения.

Сергиево-Посадский район является крупным промышленным, образовательным и научным центром Московского региона. Крупными отраслями промышленности района выступают электроэнергетика, нефтехимическая, машиностроительная и металлообрабатывающая отрасли, а также лесная, деревоперерабатывающая, пищевая, строительных материалов, народно - художественных промыслов.

В районе находятся десять научно – исследовательских институтов, каждый из которых является ведущим предприятием РФ в своей отрасли, более двадцати образовательных учреждений начального, среднего и высшего профессионального образования.

Самым слабым местом в Сергиево-Посадском районе является материальная база. Отсутствие достаточного количества гостиничных услуг, поскольку места размещения в районе представлены в основном тремя малыми гостиницами и ведомственными пансионатами, затрудняет развитие туристского рынка. Диверсификация предложения туристских услуг будет способствовать инвестиционной привлекательности района, изменению транзитного статуса района и, следовательно, развитию гостиничной базы.

Развитие туризма имеет прямое и косвенное влияние на экономику региона. Прямое влияние выражается в увеличении доходов работников туристских предприятий, создании рабочих мест, развитии материальной базы туризма, увеличении налоговых поступлений в бюджет. Туристские расходы также оказывают косвенное влияние на развитие региона, наблюдается «эффект мультипликатора», когда развитие получают и другие отрасли региона.

Важно определить источники финансирования региональной программы развития туризма. Ими могут быть частные инвестиции, средства местного, областного и федерального бюджетов, инвестиции иностранного капитала.

### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Александрова, А.Ю. Структура туристского рынка [Текст]: Александрова А.Ю. – М. – Пресс-СОЛЮ, 2002. – 384 с.
2. Барчукова, Н.С. Международное сотрудничество государств в области туризма [Текст]: Барчукова Н.С. – М. – Международные отношения, 1986. – 176 с.
3. Биржаков, М.Б. Введение в туризм [Текст]: Учебник/ Биржаков М.Б. – Спб.: «Издательский дом Герда», 2006. – 512с.
4. Квартальнов, В.А. Теория и практика туризма [Текст]: Учебник/ Квартальнов В.А. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 672 с.
5. Квартальнов, В. А. Мировой туризм на пороге 2000 года: Прогнозы и реальность [Текст]: Квартальнов В.А. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 296 с.
6. Немоляева, М.Э., Ходорков, Л.Ф. Международный туризм: вчера, сегодня, завтра [Текст]: Немоляева М.Э., Ходорков Л.Ф. – М. – Международные отношения, 1985. – 176 с.

## АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Для эффективной работы сотрудника в команде предприятия малого предпринимательства необходима его моральная и материальная заинтересованность. А способы мотивации сотрудников на малых предприятиях чаще всего формируются спонтанно, в зависимости от взглядов предпринимателей-руководителей.

Для того чтобы предложить конкретные методические и практические рекомендации по формированию новой целостной системы мотивации и стимулирования, необходим анализ основных проблем, возникающих в этой области на предприятиях малого предпринимательства.

На наш взгляд, в мотивации сотрудников малых предприятий можно выделить две стороны:

- мотивацию прихода сотрудника на предприятие;
- мотивацию работы сотрудника на предприятии.

Что касается *мотивации прихода сотрудников* на малые предприятия, то здесь необходимо отметить, что в настоящее время приток трудовых ресурсов на новые частные предприятия значительно выше чем отток. Несмотря на повышенную неустойчивость, новые частные предприятия наиболее интенсивно привлекают трудовые ресурсы и создают новые рабочие места по сравнению с другими формами собственности. Они в большей мере, чем другие, привлекают молодую, образованную, способную к квалификационному росту рабочую силу.[2]

Но у малых частных предприятий России положение, с точки зрения их привлекательности, несколько хуже, чем у средних и крупных частных предприятий, так как для них характерна особая неустойчивость. Это подтверждают проведенные нами исследования. Часть из них не выдерживает конкуренции и отмирает, другая часть постоянно перерождается заново, в определенной степени способствуя стабильности на рынке труда. Выявлено, что трудность привлечения высококвалифицированных, молодых специалистов с определенным опытом работы на малые предприятия заключается в том, что у них практически отсутствуют перспективы карьерного роста. Должность ведущего специалиста, заместителя директора по какому-либо направлению – максимально возможные на малом предприятии с точки зрения профессионального роста. Кроме того, отсутствует возможность попробовать свои силы в качестве руководителя. Функции носят достаточно однообразный характер.

В силу выше сказанного можно отметить, что основу системы мотивации в настоящее время составляет организация оплаты труда, которая далеко не всегда адекватна сложившемуся механизму функционирования предприятий. Другой недостаток – несоответствие оплаты труда требованиям формирующегося рыночного механизма хозяйствования в стране, что в конечном итоге снижает мотивацию трудовой активности работников.

Общий вывод проведенного анализа таков: место денежного вознаграждения в системе мотивов сотрудника малого предприятия остается недостаточно проработанным вопросом. Нами выделены следующие его аспекты.

1. Оплата труда в соответствии с квалификацией и затратами труда является единственным мотивирующим фактором для работника по найму.

Проведенный нами анализ причин трудовых конфликтов в командах существующих малых предприятий показал, что практически в 98% случаев причиной конфликтов на новых малых предприятиях является оплата труда. Кроме того, существует и еще одна причина возникновения конфликтов, связанная с мотивацией - психологическая: реальный статус работника на предприятии. Правила, приня-



тые на малых предприятиях во всем мире, еще не действуют на малых предприятиях России: заработная плата работника должна определяться его квалификацией и затратами труда, а не только реальным или «мнимым» экономическим состоянием предприятия. «Мнимым» экономическое состояние малого предприятия можно назвать в том случае, когда его персонал не в состоянии ни проверить его реальное состояние, ни обратиться в аудиторскую фирму с просьбой о такой проверке, тем более в суд. Для предприятий России такое положение типично.

По мнению многих руководителей малых предприятий, экономическое состояние предприятий – это забота владельцев и руководителей высшего звена, а не персонала, нанятого для выполнения конкретной работы, однако другой взгляд на данную проблему помог бы заинтересовать большинство членов команды в результатах деятельности предприятия.

Проведенный нами социологический опрос работников ряда малых предприятий по вопросу, кто сейчас реально формирует фонд оплаты труда на предприятиях, выявил следующее. На большинстве предприятий малого предпринимательства «зарплату создает» высшее руководство. В такой ситуации вполне понятным является тот факт, что на таких предприятиях уровень (размер) оплаты труда в наибольшей степени зависит от отношения к данной проблеме руководителей предприятий (рис.1), а этот факт влечет за собой новые проблемы.

Оплата труда на малом предприятии часто становится инструментом политической игры, выражением личного отношения руководителя-владельца, а не социально-экономической проблемой взаимодействия команды. На некоторых предприятиях малого предпринимательства разрабатываются достаточно сложные системы оплаты труда, учитывающие квалификацию, стаж работы, стоимость потребительской корзины, премирование за индивидуальные результаты; в других – директор (он же владелец) нанимает персонал только по личным связям, сам назначает заработную плату, гарантируя работнику получение определенного минимума в условных единицах, а остальное – в виде доплат. Руководители таких предприятий в области оплаты труда руководствуются одной основной целью: снизить облагаемую налогом заработную плату до минимума.[3]

*Категории работников*

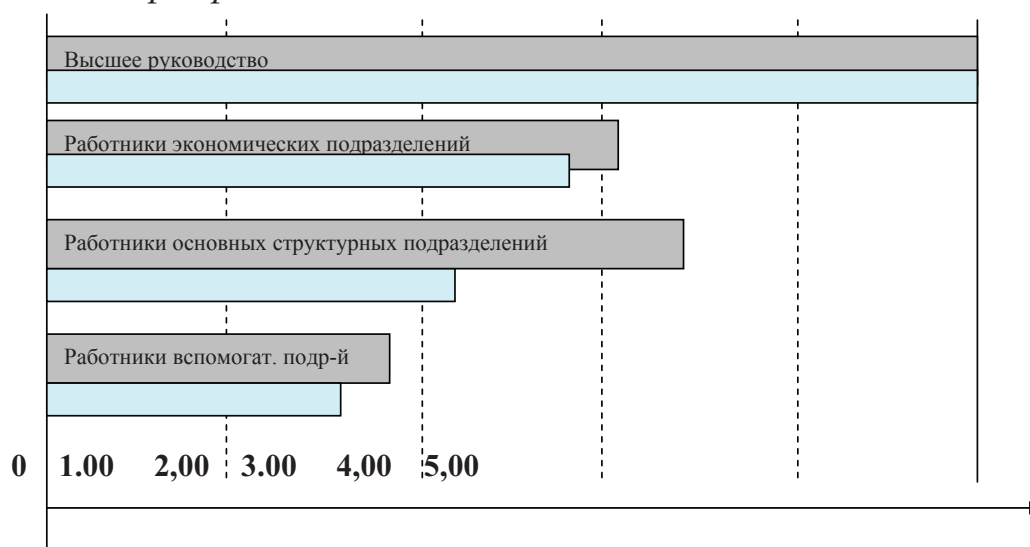


Рис. 1. Балльная оценка вклада различных категорий персонала в создание ФОТ.  
Здесь и далее: – в среднем в экономике

– баллы на малых предприятиях

Оценка дается по пятибалльной шкале значимости от минимальных «0» баллов до максимальных «5» баллов.



Такая политика неэффективна для малого предприятия, более того – губительна для экономики государства. Кроме того, на таких малых предприятиях:

- отсутствуют какие-либо формы социально-экономической самоорганизации наемных работников, которые способны вести с администрацией квалифицированный партнерский диалог;
- государственные органы не могут организовать систему эффективного контроля за исполнением действующих в этой области законов;
- заработная плата не является средствами, заработанными наемными работниками от продажи своего труда по его реальной рыночной стоимости.

Важно отметить, что на некоторых малых предприятиях часто применяются зарубежные системы оплаты и мотивации труда, плохо адаптированные к российской действительности. Руководители мало прислушиваются к мнению российских специалистов по управлению персоналом и допускают ошибки, которых можно было бы избежать.

Таким образом, можно сделать следующий вывод: на малых предприятиях вклад структурных подразделений, персонала, а, следовательно, и степень их влияния на формирование оплаты труда – гораздо меньше, чем в экономике в целом. Исходя из этого, мотивация персонала осуществляется спонтанно, под влиянием субъективного мнения предпринимателя-руководителя, а эффективная работа предприятия как единой сплоченной команды вообще ставится под угрозу.

Среди других факторов, влияющих на оплату и стимулирование труда персонала малого предприятия, мы выделили: государственную политику, решения государственных органов, складывающуюся финансовую ситуацию, влияние рыночной конъюнктуры.

Оценка влияния отношения руководства к оплате труда и других выделенных нами факторов представлена на рис. 2.

2. В ходе анализа выявлено, что тесно увязанной с проблемами собственности и оплаты труда оказалась **проблема мотивации к труду**. Если советская система при всех ее неудачах и недостатках в этой области имела довольно широкий спектр мотивов и ценностей, которые она могла предложить работающему человеку, то в современных условиях появилась так называемая «хозяйская мотивация работников малых предприятий», согласно которой участие в собственности должно было стать главным мотивом для работников.

Такой подход, на наш взгляд, действует далеко не во всех случаях, ведь сотрудник малого предприятия не всегда является его совладельцем. Кроме того, тот факт, что работник является собственником предприятия, не только не стал новым мотиватором их деятельности, но и оказался отрицательным моментом:

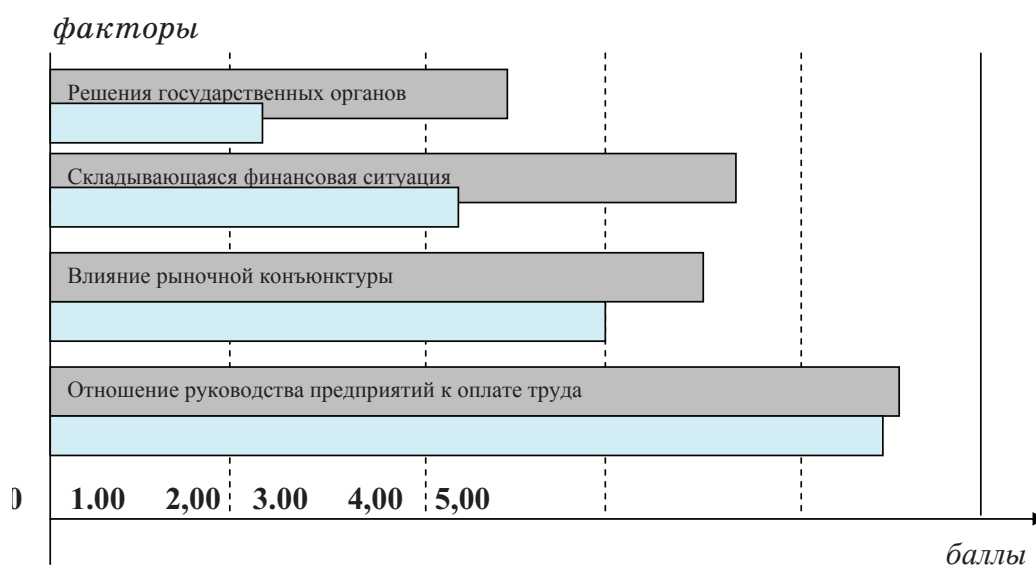


Рис. 2. Оценка влияния различных факторов на оплату труда персонала

- во-первых, потому что многие работники оказались неспособными быть собственниками;
- во-вторых, потому что часть директоров бывших советских предприятий, ставших владельцами малых предприятий, уже давно имеют понимание и «чувство хозяина» в негативном его проявлении.

Это означает, что здесь необходима перестройка менталитета как работников-собственников, так и руководителей. Только в этом случае она станет действенным мотиватором.[1]

На анализируемых малых предприятиях проведена оценка степени влияния различных факторов на мотивацию сотрудников малых предприятий (рис. 3). Среди действительно работающих мотивов на первом плане для сотрудников в настоящее время стоит возможность заработать.

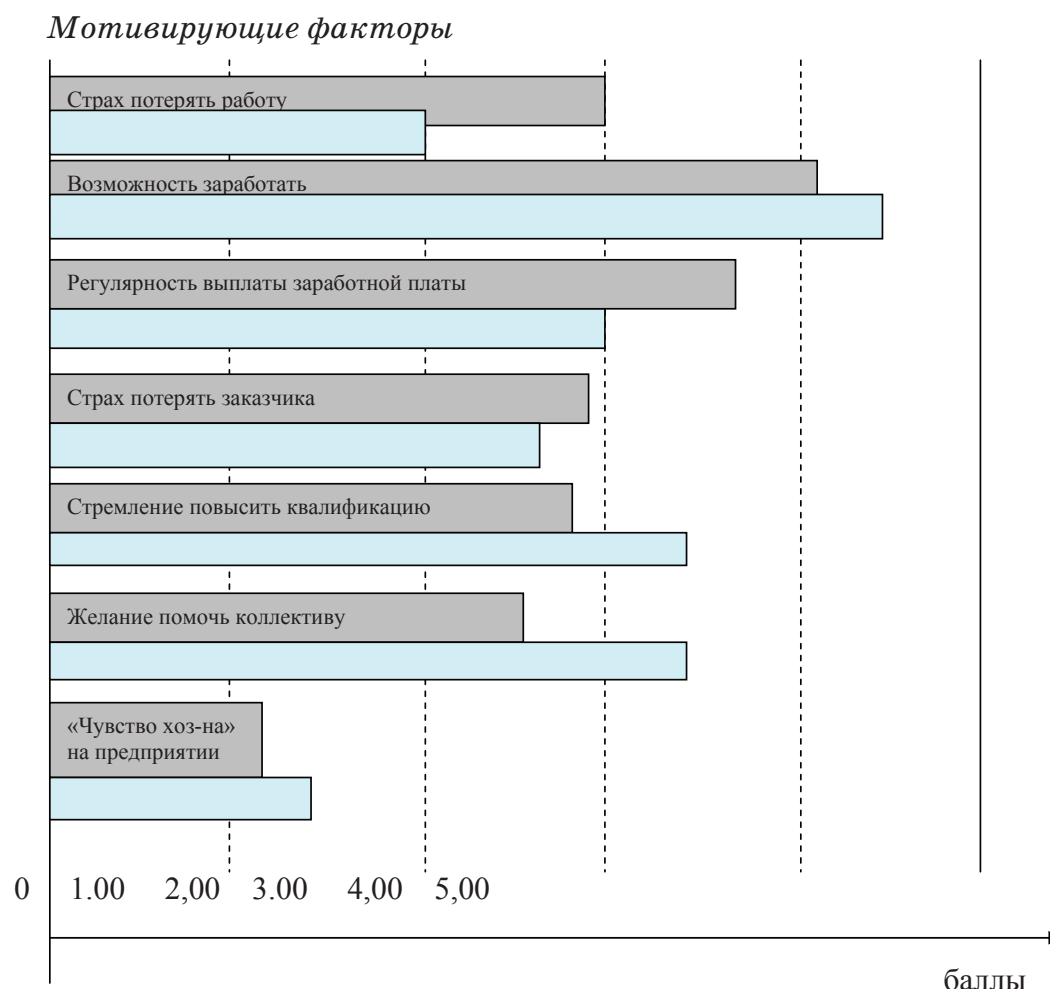


Рис. 3. Оценка степени влияния различных мотивирующих факторов на деятельность сотрудников предприятий малого предпринимательства

Значительную роль для сотрудников малого предприятия также играет мотивирующая возможность повышения квалификации, которая определяется связью квалификация – оплата. Повышение квалификации является для работника и способом повышения оплаты труда.

Не менее сильным фактором был и остается ценностный аспект повышения квалификации. Высокая квалификация, как общественная и личная ценность, была возведена в ранг государственной идеологии на крупных предприятиях в советское время и определяла квалификационный потенциал предприятия, его возможность претендовать на получение сложных, требующих высокой квалификации заказов.

Отсутствие подобных заказов в настоящее время означает для таких предприятий падение уровня сложности работ и, соответственно, невостребованность работников высокой квалификации.

На предприятиях малого предпринимательства положение с мотивирующей ролью повышения квалификации несколько иное. Многие из них работают в новых для России областях (инвестиционные компании, инновационная деятельность) или в областях, где не было подготовки отечественных специалистов (телекоммуникационные системы). На таких предприятиях высокая квалификация стала фактором индивидуального или коллективного успеха в деятельности и повышение квалификации, как правило, хорошо оплачивается и стимулируется. Но чаще всего на малых предприятиях складывается другая ситуация, при которой сотрудник должен сам заниматься повышением своей квалификации, малому предприятию трудно пойти на оплату обучения специалистов. Чаще всего, если квалификация специалиста не устраивает руководителя, или, предприятие морально растет быстрее, а специалист за этим ростом не успевает, его заменяют на более квалифицированного сотрудника.

На анализируемых нами предприятиях малого предпринимательства разрабатываются мотивационные программы, но, как правило, всегда остается проблема системы ценностей создателей таких предприятий. Если это молодые российские предприниматели, то они достаточно свободно относятся к нанятому на работу персоналу, их отличительная черта – полное отсутствие чувства ответственности перед сотрудниками, которым они дали работу.

Обобщая вышеизложенное, можно сделать следующие выводы.

Малые предприятия в силу своих особенностей и специфики сталкиваются не только с проблемами мотивации работников на предприятии, но и с проблемами мотивации прихода высококвалифицированных специалистов на малые предприятия.

Первый и основной аспект проблемы мотивации работников на предприятии тесно связан с вопросами собственности и оплаты труда. В том случае, когда персонал предприятия не имеет в собственности акций предприятия, не участвует в распределении прибыли, не может как-либо существенно повлиять на изменение своей заработной платы, оплата труда должна справедливо отражать трудозатраты, квалификацию работника, его вклад в деятельность малого предприятия и другие факторы, тем самым стимулируя работника не только к деятельности, но и к постоянному повышению профессионального уровня, квалификации.

Второй аспект отражает необходимость разработки определенных мотивационных программ, создания новых систем ценностей для работников малого предприятия.

Таким образом, выявленные в ходе проведенного анализа проблемы мотивации и стимулирования труда одновременно являются направлениями, по которым необходимо осуществлять совершенствование мотивации и стимулирования труда на предприятиях малого предпринимательства.

### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Мартанова К.В., Тимошкина Е.В., Белоус О.Н. Мотивация на вырост, или Бонус за достижение цели // Справочник по управлению персоналом. – 2005. – №7.
2. Мишурова И.В. Управление малой фирмой. Научно-практическое пособие. – Ростов-н-Д, 2004.
3. Яковлев Р.А. Оплата труда на предприятии. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2004.

## **СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ МАРКЕТИНГА В СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ**

Для определения наиболее актуальных подходов к организации системы маркетинга и маркетинговой деятельности внутри строительной компании на современном этапе развития отечественной стройиндустрии необходимо понимать, что представляет собой организационная структура управления и процесс ее формирования. Под оргструктурой строительной компании в данном случае предлагается понимать *формально (схематично) определенные состав, взаимосвязь и иерархическую подчиненность подразделений строительной компании и отдельных управленческих должностей.*

Процесс разработки организации деятельности службы маркетинга, равно как и любого другого подразделения компании, можно условно разбить на три основных этапа. Первый этап предполагает формирование общей структурной схемы компании, включающее новую функцию (подразделение) фирмы. Второй этап связан с разработкой состава основных подразделений фирмы и определения связей между ними. Третий этап предполагает регламентацию организационной структуры фирмы - разработку количественных характеристик структуры управления и видов управленческой деятельности.

Таким образом, для успешного внедрения маркетинга в деятельность строительной компании необходимо опираться на два основных принципа. Во-первых, маркетинг не может быть внедрен сам по себе, вне связи с остальными функциями предприятия - необходимо его **комплексное внедрение**. Во-вторых, на основе предложенного в определении маркетинговой деятельности в строительстве ее организация должна производиться с прицелом на те функции, которые маркетинг будет выполнять в компании - нужна **целевая ориентация** службы маркетинга внутри компании.

Все множество подходов к организации маркетинговой деятельности внутри строительной компании опирается на ту роль и те задачи маркетинга внутри конкретной строительной фирмы, которые оцениваются менеджментом в качестве приоритетных. **Функциональная организация** означает четкую специализацию подразделений фирмы по нескольким направлениям и применяется в тех случаях, когда количество видов продукции и рынков невелико. **Продуктовая организация** целесообразна в тех случаях, когда фирма выпускает несколько видов продукции, ориентированных на различные категории потребителей и требующих организации сервисного обслуживания. **Индустриальная организация** эффективна, если для продвижения продукции на рынок требуются специальные знания по её использованию в конкретных отраслях.

**Территориальная организация** может стать эффективной в случае ограниченности видов продукции по регионам и незначительности различий между потребителями.

Строительные компании используют самые разнообразные организационные структуры, которые определяются размерами фирмы и характером выполняемых работ. В строительстве чаще всего используется матричная и продуктово-дивизиональная структуры.

**Дивизиональная структура** основана на выделении крупных самостоятельных производственных подразделений и соответствующих уровней управления

---

ими с предоставлением этим подразделениям производственной самостоятельности и возложением на них ответственности.

При *продуктово-дивизиональной структуре* полномочия по управлению производством и сбытом передаются одному руководителю, который является ответственным за данный продукт. Руководители функциональных служб (производственной, снабженческой, бухгалтерской, маркетинговой) должны отчитываться перед менеджером по данному продукту.

*Матричная структура* основана на установлении в организационном построении компании двух направлений руководства: вертикального, основанного на управлении функциональными и линейными структурными подразделениями предприятия, и горизонтального, предполагающего управление отдельными проектами, для реализации которых привлекаются ресурсы различных подразделений фирмы.

Рассмотренные структуры не исчерпывают собой весь спектр типов организации управления строительной компанией, а лишь являются наиболее распространенными.

Под *регионально-подрядной* структурой предлагается понимать такую форму организации управления строительным предприятием, при которой полномочия по производству и реализации продукции передаются специально созданным региональным представительствам (филиалам, подразделениям) фирмы с общим стратегическим управлением из центра, поиск и получение подрядов на местах могут являться функцией, как головного офиса, так и местных подразделений. Как представляется, одним из перспективных преимуществ данного типа оргструктуры является то, что ее формирование может являться первым шагом на пути расширения деятельности строительной компании, ее проникновения на новые региональные рынки, а также к интернационализации ее деятельности.

После выбора типа организационной структуры, определения места маркетинга в ней, разработки системы отношений службы маркетинга с другими подразделениями строительной компании, следующим важным этапом, завершающим деятельность по внедрению маркетинга в фирму, является формальное распределение по подразделениям компании маркетинговых функций и определение полномочий и обязанностей менеджеров, причастных к реализации комплекса маркетинговых мероприятий.

Поскольку любая организационная структура обязательно определяет область ответственности каждого подразделения компании и его отношения с другими подразделениями, одним из технических признаков эффективной организации системы маркетинга внутри строительной фирмы могут являться, по нашему мнению, *минимальные транзакционные издержки ее внутрифирменных взаимодействий*. Другими словами, тот эффект, который будет получен компанией за счет издержек на организацию и ведение маркетинговой деятельности, должен существенно превосходить (в частности, в финансовых показателях) эти затраты.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Заренков В.А. Проблемы развития строительных компаний в условиях российской экономики. - СПб.: Стройиздат СПб., 2003.
2. Казанский Ю.Н., Роботов А.С. Маркетинговые концепции строительства в условиях рынка. - СПб.: СПбГАСУ, 1997.
3. Коробко В.И., Брюханов О.Н. Основы менеджмента и маркетинга в строительстве. – М.: Изд-во Академия, 2003.
4. Маркетинг в строительстве: Учебник для вузов строительных специальностей / Под ред. Степанова И.С., Шайтанова В.Я. – М.: Изд-во «Юрайт», 2003.
5. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: Учебник. – М.: Изд-во Дашков и Ко, 2006.



## **ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА**

С середины 90-х годов XX века стало очевидным, что мировое сообщество входит в новую постиндустриальную эру, главной особенностью которой является переход к интеллектуальной экономике, движимой инновациями. Благодаря инновационным процессам в ряде наукоемких отраслей накопленные знания и опыт позволяют создавать и производить новейшее оборудование и технику. Современный рынок все более превращается в рынок новинок, так как новизна стала важнейшим свойством машин и оборудования, делающих их конкурентоспособными. Это свидетельствует о возрастающей роли человека в производственном процессе. Применяя свои знания, навыки, накопленный профессиональный опыт, человек характеризуется как движущая сила развития экономики на микро- и макроуровнях. Поэтому инвестиции в человеческий капитал способствуют качественной реализации трудовых, созидательных способностей людей и выступают основой стабильности и экономического развития национальной экономики любого государства.

Следует подчеркнуть, что в Российской Федерации проблема инвестирования в человеческий капитал вызывает заинтересованность в научных кругах, в обществе, органах власти. Так, курс на инвестиции в человеческий капитал является одним из основных направлений реализации политики государства в экономической, социальной и других областях. Стратегия развития государства на период до 2010 года предусматривает «...восстановление человеческого капитала как одну из главных целей реформ» [1]. Именно от качественно-количественных характеристик человеческого капитала зависит устойчивое развитие государства, готовность его адекватно реагировать на внешние и внутренние угрозы.

В этой связи возникает необходимость научного осмысления инвестиций в человеческий капитал как определяющего фактора в обеспечении национальной безопасности Российской Федерации.

Несомненно, Россия была и остается объектом пристального внимания со стороны мирового сообщества. Обладание огромными территориями, богатыми топливными ресурсами и полезными ископаемыми, научно-техническим потенциалом позволяет Российской Федерации сегодня играть одну из главных ролей на внешнеполитической арене. Примечателен и такой факт, что Россия имеет общую границу более чем с десятком государств, внешняя политика некоторых из них не однозначна по отношению к нашей стране.

Анализ научных работ, посвященных исследованию проблем развития человеческого капитала, позволяет сделать вывод о том, что в настоящее время большинство развитых стран мира уделяет большое значение подготовке высококвалифицированных кадров. В Российской Федерации проблема развития и накопления человеческого капитала занимает одно из ведущих мест в системе экономического развития государства. В этой связи основные усилия государства в целях обеспечения национальной безопасности направлены на повышение объема разработок новейших образцов вооружения и военной техники для модернизации Вооруженных Сил как одного из важных компонентов этой системы.

В силу происходящих глобальных изменений в характере, содержании и условиях общественного разделения труда значительно возрастает роль информации, овеященной в человеке. Наличие у человека определенного уровня образования

и интеллектуального развития выступает необходимой предпосылкой его вступления в процессы производства. Ввиду этого человек сам становится одним из видов «материала», подлежащего целенаправленной, качественной обработке. Под **человеческим капиталом** понимается - совокупность созидательных способностей, личных качеств и мотиваций людей, находящихся в их собственности, накапливаемых за счет инвестиций и используемых в той или иной сфере общественной деятельности, с целью получения ими дохода в будущем.

Таким образом, автор считает, что качество человеческого капитала в процессе обеспечения национальной безопасности является важным показателем, характеризующим экономическую мощь государства. От состояния человеческого капитала зависит мобильность народного хозяйства, темпы развертывания военного производства, степень использования экономических ресурсов в процессе обеспечения национальной безопасности государства. Необходимо подчеркнуть, что человеческий капитал интегрирован во все факторы производства, заставляя их тем самым, взаимодействовать друг с другом в оптимальном соотношении. Результатом такого взаимодействия становится производство нового оборудования, товаров и услуг. Мы полагаем, что основной задачей государства является регулирование процесса оптимального сочетания и взаимодействия всех факторов производства. Такое сочетание должно обеспечивать производство товаров и услуг, необходимых для удовлетворения потребностей государства в целях обеспечения и укрепления национальной безопасности страны.

Особую значимость человеческий капитал приобретает в оборонно-промышленном комплексе. Обусловлено это, в первую очередь, тем, что ОПК имеет в отличие от других отраслей промышленности существенные особенности. К ним относятся: сосредоточение в нем высоких технологий, акцент на высокие характеристики оборудования, государственное финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Специфика ОПК требует особого подхода к качеству подготовки специалистов любого уровня занятых на оборонных предприятиях.

Государственная политика советской эпохи позволила сосредоточить на предприятиях оборонно-промышленного комплекса людские ресурсы, которые составляли основной потенциал в области науки, технологий, производства. По оценке аналитиков, в ОПК было сосредоточено более 70% научно-технического и производственного потенциала страны. Научные достижения оборонно-промышленного комплекса были главным источником технологических нововведений и в гражданском секторе экономики. Однако в 80-е и 90-е годы XX века кризис национальной экономики спровоцировал частичное прекращение финансирования предприятий «оборонки», что вызвало массовый отток высококвалифицированных специалистов из этой отрасли. Неконтролируемый процесс резкого снижения показателей военно-экономической безопасности, уровня развития науки и техники, привел к потере основных позиций в области наукоемкости национальной экономики России. Но, несмотря на ряд негативных обстоятельств, Россия по-прежнему играет главную роль в ряде международных проектов. И это позволяет говорить о том, что для технологического развития отечественной промышленности у нас все еще сохраняется необходимый научно-технический потенциал. Поэтому одной из важнейших задач развития и концентрации научно-технического, производственного потенциала является реализация инвестиционной политики государства в области накопления человеческого капитала.

Для реализации инвестиционной политики государству необходимо выработать четкую стратегию инвестирования. По нашему мнению она должна включать в себя:

- создание необходимой нормативно-правовой базы, регламентирующей про-

цесс инвестирования;

- определение целей и задач инвестирования;
- выбор источников и путей финансирования инвестиций;
- постановка сроков и создание органов, ответственных за реализацию инвестиционной политики;
- обеспечение благоприятных условий для привлечения инвестиций в реальный сектор экономики страны.

Одним из условий реализации инвестиционной политики является конструктивное сотрудничество всех ветвей власти и общества.

В рамках создания и накопления человеческого капитала определен ряд приоритетных направлений, которые нашли свое отражение в национальных проектах: «Качественное образование»; «Современное здравоохранение»; «Доступное и комфортное жилье»; «Развитие агропромышленного комплекса». Каждый национальный проект представляет собой комплекс согласованных Правительством, органами государственной власти субъектов федерации политических, социальных и экономических мероприятий, направленных на качественное решение возникающих социальных проблем в обществе.

Цель каждого национального проекта: на основе накопленной информации анализировать и проводить мероприятия, направленные на оптимизацию функционирования той или иной сферы жизнедеятельности общества. Необходимо отметить, что ряд задач основных приоритетных направлений социально-экономического развития России документально сконцентрированы в распоряжении Правительства Российской Федерации от 19.01.2006 г. № 38-р «О программе социально-экономического развития на среднесрочную перспективу (2006-2008годы)». Среднесрочная программа предполагает проведение преобразований, нацеленных на создание заявленных условий обеспечения глобальной конкурентоспособности. Она содержит в себе меры, реализация которых в комплексе, во-первых, приведет к повышению эффективности государственного управления, росту качества и условий предоставления государственных услуг, во-вторых, создаст условия и стимулы для развития человеческого капитала, в-третьих, создаст и усовершенствует институты и инфраструктуру, обеспечивающие конкурентоспособность экономических субъектов как внутри страны, так и за ее пределами.

Цель политики модернизации образования в среднесрочном периоде состоит в обеспечении конкурентоспособной позиции России среди мировых лидеров в данной области. Указанная цель достижима, если в ближайшие годы будет реализовано оптимальное соотношение затрат и качества образования, а также расходов и повышения эффективности научных исследований по сравнению с основными конкурентами. Задачи обеспечения качества, доступности и эффективности образования определены в «Концепции модернизации российского образования на период до 2010 года» [2]. Применительно к предстоящему среднесрочному периоду эти задачи могут быть конкретизированы как следующие приоритетные направления:

1. Развитие системы непрерывного профессионального образования.
2. Повышение качества профессионального образования, его соответствия потребностям экономики и социального развития.
3. Создание равных стартовых возможностей для детей в получении образования и рост доступности качественного общего образования.

Целью реформы здравоохранения является повышение доступности и качества медицинской помощи для широких слоев населения. Этой цели соответствуют следующие направления и конкретные мероприятия.

1. Законодательное закрепление государственных гарантий оказания медицинской помощи населению.

2. Модернизация системы обязательного медицинского страхования.

3. Повышение качества профессиональной подготовки и переподготовки кадров здравоохранения.

Большой интерес в рамках реализации национальных приоритетов представляет собой механизм формирования рынка доступного и комфортного жилья.

Значимым в вопросах инвестиционной политики государства в отношении человеческого капитала явилось «Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации» 10 мая 2006 года. В Послании обращено внимание на сосредоточение основных усилий в сферы, определяющие качество жизни.

В рамках обеспечения национальной безопасности нашла активную поддержку со стороны государства индустрия прямых венчурных инвестиций. Объем инвестиционных фондов, которые осуществляют венчурные и прямые инвестиции в компании высокотехнологичных секторов, по итогам 2005г. оценивается в 11 млрд руб. Развитие научно-технического потенциала России поддерживается такими федерально-целевыми программами, как «Федеральная космическая программа на 2006-2015 годы», «Развитие российских космических космодромов на 2006-2015 годы», «Глобальная навигационная спутниковая система» и другие. Начиная с 2003г. осуществляется бюджетное финансирование важнейших инновационных проектов государственного значения, так называемых мега-проектов[3].

Ключевая проблема как промышленных, так и оборонных предприятий – недостаток финансирования. В этой связи сегодня несколько крупнейших компаний ОПК, ФГУП «Рособоронэкспорт», ГПВО «Тяжпромэкспорт», концерн «Алмаз-Антей», судостроительные предприятия осуществляют конструктивное сотрудничество с коммерческими банками и кредитными организациями. Форма такого сотрудничества откроет большие возможности для творческой реализации своего потенциала молодым квалифицированным специалистам.

Таким образом, вышеизложенный материал позволяет сделать следующие выводы.

В условиях постоянного изменения международной ситуации в мире, обеспечение национальной безопасности государства является основой ее суверенитета и целостности. Развитие инновационных технологий, выпуск конкурентной продукции, модернизация производственных фондов ведущих отраслей отечественной промышленности позволяют адекватно реагировать на возникающие угрозы государства.

Центральное место в процессе обеспечения национальной безопасности отводится людским ресурсам, обладающим специфическим человеческим капиталом. От качества человеческого капитала зависит, насколько государство будет способно противостоять возникающим внешним и внутренним угрозам.

Формирование и развитие человеческого капитала подразумевает значительные инвестиции со стороны субъектов инвестирования. На современном этапе у России есть значительные возможности: природные, материальные, трудовые, финансовые ресурсы для решения предстоящих задач социально-экономического развития государства.

## **ЛИТЕРАТУРА**

1. Цели развития тысячелетия в контексте России: от экономического роста к устойчивому социальному развитию, основанному на правах человека / Под ред. Г. Хлебникова. - М.: Информ-Знание, 2005. С.8.

2. Концепция модернизации российского образования на период до 2010 года. // Российская газета. – 2002.- 13 февр.

3. Финансирование здравоохранения необходимо удвоить. // Эксперт. 2006. 3 февр.

---



## **СИСТЕМА ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

По мере становления экономического федерализма и развития местного самоуправления в России начал складываться новый подход к вопросам территориального планирования.

В экономической литературе существует много определений территориального стратегического планирования.

Прежде всего, их сближает понимание территориального стратегического планирования, как особого вида управленческой деятельности, состоящего в разработке стратегических решений перспективного социально-экономического развития территорий, реализация которых обеспечивает их эффективное и устойчивое функционирование, пришедшего на смену административному планированию и основанному на применении рыночных механизмов управления экономикой [1, с.8; 2, с.11].

Кроме того, под территориальным стратегическим планированием понимается самостоятельное определение местным сообществом целей и основных направлений устойчивого социально-экономического развития [3, с.10; 4, с.367]. В этом определении акцентируется внимание на то, что субъектом стратегического планирования является местное сообщество в целом, а не только органы власти. Разработка стратегии должна проводиться в многостороннем и конструктивном диалоге бизнеса, власти и общества (гражданских институтов) [5, с.9].

В основе регионального стратегического планирования лежит экономический федерализм, представляющий систему экономических отношений между федеральным центром и субъектами федерации, принципами которых являются:

- экономическая самодостаточность субъектов федерации;
- наличие двух уровней государственной собственности;
- разграничение предметов ведения и полномочий между федерацией и субъектами федерации;
- разделение доходных полномочий и расходной ответственности между федерацией и субъектами федерации (бюджетный федерализм).

По содержанию **региональное стратегическое планирование** – это целенаправленная деятельность региональных органов государственной власти по определению перспективных целей, задач, направлений, механизмов и параметров экономического и социального развития региона.

Результатом стратегического планирования является разработка стратегии социально-экономического развития региона на среднесрочную или долгосрочную перспективу. Стратегия регионального развития – система действий региональных органов власти по переходу из текущего состояния экономики в желаемое (перспективное) состояние.

Основными **инструментами стратегического планирования** являются:

- 1) Прогнозирование социально-экономического развития региона;
- 2) Комплексный анализ экономического и социального положения региона;
- 3) Постановка стратегической цели и стратегических задач социально-экономического развития региона;
- 4) Определение стратегических направлений и механизмов социально-эконо-



мической политики органов государственной власти;

5) Целевое программирование социально-экономического развития региона.

**Прогнозирование** – обоснованное вероятностное предвидение тенденций и параметров развития, опережающее отображение действительности, носящее вероятностный, но достаточно достоверный характер.

Прогнозирование позволяет, исходя из сценарных условий, вырабатывать наиболее оптимальные управленческие решения.

Одновременно прогнозирование является способом выявления складывающихся диспропорций и неблагоприятных тенденций экономического развития. В этом случае прогноз является основой для выработки комплекса мер по их устранению и сокращению роли негативного влияния таких тенденций.

Прогнозы, как правило, разрабатываются в нескольких вариантах с учетом разных сценарных условий. Обычно прогнозы имеют несколько сценариев, например, таких как: оптимистический, пессимистический, оптимально-реалистический.

**Комплексный анализ экономического и социального положения региона** необходим в целях выявления возможных вызовов и угроз стабильному и успешному развитию региона, его сильных и слабых сторон, определения стратегических факторов перспективного развития.

В этих целях целесообразно использовать **метод SWOT-анализа**. (Аббревиатура SWOT складывается из первых букв английских слов: Strengthes – сильные стороны, Weaknesses – слабые стороны, Opportunities – возможности и Threats – угрозы). Используя данный метод, можно выявить, с одной стороны, собственные сильные и слабые стороны, а с другой стороны, определить потенциальные возможности и угрозы развитию региона.

Так на основе применения метода SWOT-анализа могут быть представлены следующие краткие выводы о социально-экономическом положении Московской области.

#### **SWOT-анализ Московской области**

##### **Сильные стороны:**

- Выгодное географическое положение – Московская область расположена в центре Европейской части России в непосредственной близости к Москве и ее товарным рынкам;
- Близость к ключевым железнодорожному и автомобильному узлам, соединяющим магистральные направления Запад-Восток и Север-Юг, а также к крупным международным аэропортам;
- Наличие развитого научно-промышленного и инновационного потенциала;
- Высокая инвестиционная привлекательность территории;
- Большая численность экономически активного населения;
- Наличие квалифицированной рабочей силы;
- Привлекательность для мигрантов – основа пополнения трудовых ресурсов;
- Наличие крупных ритейлеровских (торговых) сетей, позволяющее организовать импортозамещающие производства;
- Привлекательность территории для населения г. Москвы (загородные дома, биосферные ресурсы);
- Наличие возможностей для развития внутреннего и международного туристского бизнеса.

##### **Слабые стороны:**

- Высокий уровень демографической нагрузки на трудоспособное население;
- Низкая доля оплаты труда в совокупных затратах на производство и реали-

зацию товаров и услуг (доля затрат на оплату труда составляет 18% от общего объема затрат);

- Слабая мотивация к труду (фонд оплаты труда составляет 32,8% от ВРП);
- Относительно низкий уровень доходов населения;
- Тенденция в сторону закрепления экономического уклада, ориентированного на массовое производство традиционных товаров и услуг;
- Ориентация региональной экономики в основном на российский рынок и рынки СНГ, отличающихся невысоким уровнем требований к качеству потребительского спроса;
- Недостаточно развитая транспортно-логистическая инфраструктура, затрудняющая горизонтальные и транзитные потоки и обработку грузов;
- Недостаточно эффективно управляемая трудовая миграция;
- Близость к емкому рынку труда г. Москвы, обуславливающая значительный отток квалифицированных кадров из региона.

**Потенциальные возможности:**

- Повышение мотивации и заинтересованности работников в результатах труда за счет роста заработной платы;
- Привлечение инвестиций, направленных на создание высокотехнологичной экспортно-ориентированной продукции и услуг;
- Создание импортозамещающих производственных кластеров (групп взаимосвязанных производств) по производству потребительских товаров, обеспечивающих существующие в регионе крупные ритейлеровские (торговые) сети;
- Создание научно-промышленных и технико-внедренческих свободных экономических зон на территории Московской области;
- Развитие государственно-частного партнерства на основе участия частного капитала в реализации совместных программных проектов;
- Привлечение мигрантов как дополнительного источника трудовых ресурсов;
- Освоение биосферных ресурсов региона за счет привлечения инвестиций в создание индустрии отдыха и развлечений, а также условий для комфортного проживания.

**Потенциальные угрозы:**

- Сложная демографическая ситуация, характеризующаяся отрицательным естественным приростом и старением населения и являющаяся причиной исчерпания трудовых ресурсов для дальнейшего развития региона;
- Рост социальной нагрузки на региональный бюджет и, как следствие, снижение инвестиционных возможностей бюджета;
- Высокая степень износа производственного потенциала (степень износа основных фондов в целом по области – 36%, промышленности – 47,6%, сельском хозяйстве – 43,5%, строительстве – 46,2%, коммунальном хозяйстве – 49,3%);
- Монополизация регионального рынка крупными хозяйствующими субъектами;
- Экспансия импортных товаров на внутреннем региональном рынке (импорт товаров превышает их экспорт в 3,5 раза);
- Высокая степень дифференциации муниципальных образований Московской области по уровню экономического и социального развития.

На основе результатов SWOT-анализа региона действия региональных органов власти при построении стратегии развития региона должны заключаться в следующем:

- а) максимально использовать сильные стороны;

- б) избавиться от слабых сторон;
- в) использовать потенциальные возможности;
- г) минимизировать влияние угроз.

В стратегическом планировании центральное место занимает постановка **стратегической цели и стратегических задач** социально-экономического развития региона.

Стратегическая цель – это заявление о намерениях органов власти, имеющих принципиальный и перспективный характер для современного этапа развития. Стратегическая цель выражает наиболее общие ключевые ориентиры развития региона и является основой для определения стратегических задач социально-экономической политики региональных органов власти.

Стратегическую цель социально-экономического развития Московской области можно сформулировать следующим образом: создание благоприятных условий для жизни, работы, отдыха и воспитания детей, обеспечивающих гармоничное сочетание интересов личности и общества, возможность для каждого жителя области реализовать свои способности и удовлетворять свои потребности на основе активного вовлечения в экономическую деятельность.

Стратегическая цель социально-экономического развития Московской области направлена на повышение уровня и качества жизни населения, достижение социальной стабильности на основе сокращения уровня бедности, снижения социального неравенства, обеспечения всеобщей доступности основных социальных благ.

Реализация указанной цели связана с решением двух взаимосвязанных стратегических задач: а) создание условий для устойчивого экономического развития Московской области и на этой основе – б) создание условий для повышения уровня и качества жизни жителей Подмосковья.

Указанные задачи являются основой для выработки **стратегических направлений и механизмов социально-экономической политики** органов государственной власти Московской области.

К числу основных *стратегических направлений социальной политики* Московской области можно отнести:

- разработка и реализация стратегии демографического развития, направленной на сокращение естественной убыли населения, повышение рождаемости и сокращение смертности, в том числе младенческой, укрепление институтов семьи и брака;
- проведение активной миграционной политики для восполнения естественной убыли трудоспособного населения, снижения демографической нагрузки, привлечения квалифицированных кадров, исходя из реальных потребностей экономики;
- обеспечение всеобщей доступности к качественному образованию;
- повышение качества и доступности медицинской помощи и лекарственного обеспечения;
- обеспечение максимально эффективной защиты социально уязвимых категорий населения;
- формирование единого культурного пространства и обеспечение равной доступности к культурным ценностям для всех жителей Подмосковья;
- развитие туризма, физической культуры и спорта;
- повышение качества условий проживания и коммунального обслуживания населения во всех населенных пунктах Московской области;
- снижение уровня безработицы, формирование цивилизованного рынка труда;
- улучшение экологической обстановки.

Основными *стратегическими направлениями экономической политики* Московской области являются:

- оптимизация структуры экономики Московской области;
- повышение инвестиционной привлекательности Московской области;
- создание и развитие высокотехнологичных импортозамещающих и экспортно-ориентированных производств;
- развитие государственно-частного партнерства;
- развитие предпринимательской активности;
- развитие инновационной деятельности;
- развитие инженерной и транспортной инфраструктуры;
- развитие связи и телекоммуникаций.

К числу основных *факторов экономического развития* Московской области на среднесрочную и долгосрочную перспективу можно отнести:

- рост инвестиций в основной капитал и развитие наукоемких и технологических производств;
- развитие импортозамещающих производств и рост экспортного потенциала Московской области;
- развитие малого предпринимательства;
- использование экономических механизмов стимулирования развития экономики (инвестиционное налоговое кредитование, бюджетное кредитование, ипотечное кредитование, льготное налогообложение, создание особых экономических зон, переход на упрощенную систему налогообложения субъектов малого бизнеса и др.);
- развитие системы подготовки и переподготовки профессиональных кадров.

На основе определения прогнозных значений социально-экономического развития, комплексного анализа экономического и социального положения региона, определения стратегической цели и стратегических задач, основных стратегических направлений социально-экономической политики органов региональной власти и факторов экономического развития разрабатывается стратегия социально-экономического развития региона, в которой указываются конкретные механизмы и ресурсная база, необходимые для выполнения поставленных целей и задач.

При этом в стратегии определяются основные параметры (индикаторы) регионального развития региона на планируемую перспективу, позволяющие выразить стратегическую цель и задачи социально-экономического развития региона в конкретных значениях и отслеживать их выполнение.

### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Гринчель Б.М., Костылева Н.Е. Методология и практика городского стратегического планирования. СПб.: ИРЭ РАН, 2000.
2. Рохчин В.Е., Знаменская К.Н. Стратегическое территориальное планирование в современной России: состояние, проблемы и первоочередные задачи научного обеспечения. СПб.: ИРЭ РАН, 2000.
3. Территориальное стратегическое планирование при переходе к рыночной экономике. СПб.: МЦСЭИ «Леонтьевский центр», 2003.
4. Гапоненко А.Л., Панкрухин А.П. Стратегическое управление. – М.: Омега-Л, 2004.
5. Территориальное стратегическое планирование. Практическое пособие. СПб.: МЦСЭИ «Леонтьевский центр», 2003.

## **УПРАВЛЕНИЕ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ СФЕРЫ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ**

Самарская область является одним из ключевых регионов «промышленного ядра» России. По показателям промышленного развития, Самарская область входит в десятку самых успешных регионов России. Ее удельный вес в общем объеме производства промышленной продукции России составляет около 4%. По абсолютному объему промышленной продукции и по производству на душу населения область занимает первое место среди регионов Приволжского федерального округа и пятое-шестое место среди субъектов Российской Федерации; при этом среднестатистическое производство превышает российский показатель более чем в полтора раза. Инновационная активность предприятий Самарской области в полтора-два раза выше, чем в среднем по России. Область стабильно занимает первое место в России по производству легковых автомобилей, подшипников качения, синтетического аммиака и линолеума. Область является энергетическим донором страны, имея положительное сальдо баланса электроэнергии.

Прирост промышленного производства в Самарской области в 2004 г. относительно предыдущего года составил 7,9%, что значительно выше, чем в 2003 г. - 5,7%. Среди 13 регионов России, имеющих промышленный потенциал, схожий с потенциалом Самарской области и по величине производства, и по отраслевой структуре, Самарская область по темпу роста заняла в 2004 году шестое место. Основные факторы, определившие положительную динамику производства – активизация внутреннего спроса на инвестиционные и потребительские товары, благоприятная внешнеэкономическая конъюнктура для основных товаров российского экспорта. Рост производства достигнут в восьми из двенадцати значимых отраслей. При этом в ряде отраслей специализации рост весьма значителен: в машиностроении – 108,6%, в химической и нефтехимической промышленности – 113,1%, в топливной промышленности – 103,7%, в промышленности строительных материалов – 130,9%. Снижение производства произошло в четырех отраслях: электроэнергетике, цветной металлургии, легкой, мебельной и деревообрабатывающей промышленности. Во II полугодии 2004 г. интенсивность роста несколько замедлилась, что подтверждается увеличением остатков готовой продукции собственного производства на 16% за этот же период, против 8% за I полугодие 2004 года. Темп роста промышленного производства за II полугодие снизился с 111,1% за январь - июль до 107,9% за январь – декабрь, то есть на 3,2 процентных пункта, в то время как по России в целом снижение составило 0,9 процентных пункта.

Темпы роста промышленного производства могли быть несколько выше, если бы не наблюдалось ускорение инфляции издержек производства. За 2004 год цены производителей промышленной продукции Самарской области возросли на 21%, тогда как за 2003 год – лишь на 12%.

Ускорение темпов роста цен было обусловлено, в первую очередь, более высоким увеличением цен и тарифов в топливной промышленности – на 87,5%, в том числе в нефтедобывающей промышленности – в 2,1 раза и в нефтеперерабатывающей промышленности – на 23%, а также в химической промышленности – на 34%



и электроэнергетике – на 16,4%. Изменения в системе цен производителей таковы, что они, в первую очередь, снижают конкурентоспособность отечественной продукции. Негативная тенденция роста цен производителей промышленной продукции приводит к удорожанию товаров отечественного производства, что затрудняет их реализацию на внутреннем рынке. Из-за снижения рентабельности производства, ориентированного на внутренний рынок, возможности для наращивания инвестиций будут ухудшаться. В результате инвестиционный спрос на отечественную продукцию может сократиться, а предприятия, располагающие достаточными финансовыми ресурсами, будут увеличивать закупку оборудования по импорту.

Износ основных фондов в промышленности Самарской области составляет к 2004 г. более 69%. В машиностроении износ превышает 70%. При этом темпы ликвидации изношенного оборудования сокращаются с каждым годом фактически при отсутствии процессов обновления. На рентабельность отрасли, сформировавшуюся под воздействием себестоимости продукции и уровня платежеспособного спроса, сильнейшее воздействие оказывает материалоемкость производства. Материальные затраты в себестоимости продукции к 2004 г. составляли более 68%. Наибольшую долю общих затрат на обеспечение промежуточного потребления составила оплата электроэнергии и топливных ресурсов - 30%. Доля затрат на продукцию машиностроения и металлообработки также была достаточно высока. В целом по Самарской области темпы роста убытков в определенные периоды опережают темпы роста прибыли. Это определяется большой долей убыточных и находящихся на грани банкротства предприятий. Поэтому, с позиций принятых критериев оценки платежеспособности в отечественной практике, перспектива платежных возможностей предприятий невелика. По действующему законодательству, многие предприятия Самарской области можно отнести к потенциальным банкротам, что объясняется, главным образом, резкими неблагоприятными изменениями внешних условий их деятельности (структурная перестройка экономики, экономический кризис и др.), а также неэффективным менеджментом.

Рост физического объема промышленного производства Самарской области в 2004 году составил 104,9%. Без учета динамики развития автомобильной отрасли объем промышленного производства возрос на 8,5%. По России рост промышленного производства составил 107,1%.

Инвестиционная привлекательность каждого региона определяется двумя основными факторами – инвестиционным потенциалом и региональными инвестиционными рисками. В таблице 1 представлены показатели инвестиционной привлекательности Самарской области в динамике за 1996-2004 гг.

**Таблица 1**

**Рейтинг инвестиционной привлекательности  
Самарской области в 1996-2004 гг.**

Показатели инвестиционной привлекательности	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Изменение рейтинга, пунктов
Интегральный рейтинг потенциала	6	8	7	5	7	8	6	6	8	-2
Интегральный рейтинг риска	23	29	10	15	23	38	28	16	21	-5
Инвестиционный климат	1A	1A	2B	2B	2B	2B	2B	2B	2B	X

Самарская область поменяла рейтинг по всем составляющим инвестиционного риска, причем по трем видам риска – в лучшую сторону, а по четырем – в худшую. Однако влияние негативных факторов оказалось более весомым, что и определило понижение общего рейтинга риска.

Таблица 2

Изменение отдельных видов инвестиционного риска в 2004 году

Виды инвестиционного риска	2003 год	2004 год	Изменение рейтинга, пунктов
экономический	32	36	-4
политический	73	63	+10
социальный	10	18	-8
экологический	66	60	+6
криминальный	45	66	-21
законодательный	31	28	+3
финансовый	5	8	-3

Наиболее значительные позитивные изменения произошли в отношении *политического риска*, который снизился на 10 пунктов. По мнению экспертов. На 6 позиций улучшилось место Самарской области по *экологическому риску*. Очевидно, это стало результатом работы по решению эколого-социальных проблем региона и отдельных его территорий в рамках ФЦП «Экология и природные ресурсы России», федеральной адресной инвестиционной программы, отдельных региональных программ в 2003 году, а также реализации природоохранных проектов в 2004 году, которые позволили улучшить экологическую обстановку на территории области: снизить ожидаемый объем сброса загрязненных сточных вод и стабилизировать объемы выбросов вредных веществ в атмосферу от стационарных источников загрязнения. Несколько улучшился ранг законодательного риска – с 31 места в 2003 году до 28 места в 2004 году. Среди негативных тенденций следует выделить серьезное ухудшение криминогенной ситуации в регионе, и, как следствие, снижение рейтинга *криминального риска* на 21 позицию. Таким образом, Самарская область вернулась к уровню 2002 года, когда занимала 66 место. Спорным является снижение рейтинга *социального риска* на 8 пунктов – с 10 до 18 места, в то время как Самарская область продолжает оставаться одним из региональных лидеров по уровню жизни населения. В 2004 году по показателю *экономического риска* область заняла 36 место, опустившись вниз на 4 пункта. На 3 пункта ухудшился рейтинг региона по *финансовому риску* – с 5 до 8 места, возможной причиной является значительная величина государственного долга Самарской области. Интегральный риск Самарской области в Поволжском федеральном округе (ПФО) в 2004 увеличился. Самарская область спустилась с 16 места на 21 (таблица 3)

Таблица 3

Ранги интегрального риска Самарской области и регионов ПФО  
(среди 89 регионов России)

2003 год		2004 год	
Регионы ПФО	Место	Регион ПФО	Место
Республика Татарстан	5	Республика Татарстан	6
Нижегородская область	7	Нижегородская область	9
Республика Башкортостан	11	Республика Башкортостан	10
<b>Самарская область</b>	<b>16</b>	Республика Мордовия	11
Чувашская Республика	21	Пермская область	14
Кировская область	24	Чувашская Республика	20
Удмуртская Республика	25	<b>Самарская область</b>	<b>21</b>
Саратовская область	28	Саратовская область	23
Пермская область	32	Пензенская область	28
Пензенская область	41	Кировская область	33

Республика Мордовия	45	Оренбургская область	38
Ульяновская область	49	Удмуртская Республика	44
Оренбургская область	51	Ульяновская область	56
Республика Марий Эл	60	Республика Марий Эл	69
Коми-Пермяцкий авт. округ	77	Коми-Пермяцкий авт. округ	72

Высокое значение сохраняет рейтинг **инвестиционного потенциала** Самарской области, хотя по сравнению с 2003 г. он снизился с 6 до 8 места. Существенных изменений по отдельным видам инвестиционного потенциала не произошло – колебания составили не более двух позиций (табл. 4). Впервые за все время составления рейтингов агентством «Эксперт РА» Самарской области присвоено 45 место по **природно-ресурсному потенциалу**.

**Таблица 4**
**Изменение отдельных видов инвестиционного потенциала в 2004 году**

Виды инвестиционного потенциала	2003 год	2004 год	Изменение рейтинга, пунктов
природно-ресурсный	47	45	+2
производственный	6	6	0
потребительский	6	6	0
инфраструктурный	22	20	+2
трудовой	7	7	0
институциональный	7	8	-1
инновационный	6	7	-1
финансовый	8	10	-2

По уровню развития **инфраструктурного потенциала** Самарский регион также переместился на 2 позиции вверх, второй раз (первый раз - 1997 год) попав в двадчатку лучших регионов по данному показателю. Этот вид потенциала оценивался с учетом интенсивности проникновения Интернета и распространенности сотовой связи в регионах. По сведениям компании iKS-Consulting, Самарская область находится на 7 месте по уровню обеспеченности сотовой связью, однако по уровню проникновения Интернета наш регион не попал в первую десятку. Однако, по данным НБФ «Экспертный Институт» города Самара и Тольятти входят в 15 городов с самым высоким уровнем интернетизации (5 и 12 места соответственно). Это дает основания оптимистически оценивать инфраструктурный потенциал региона и ожидать его дальнейшего повышения. На прежнем уровне экспертами оценивается состояние **производственного, потребительского и трудового** потенциалов. Незначительно ухудшились позиции области по **инновационному и институциональному потенциалам** (-1 пункт), а также **финансовому потенциалу** (-2 пункта).

В 2004 году произошел наибольший за последние девять лет рост годовых объемов поступления иностранных инвестиций в экономику области. По сравнению с 2003 годом они выросли в 2,7 раза и составили 1097,9 млн. долларов США - максимальный объем за весь период поступления иностранных инвестиций в регион. Объем поступления **прямых** иностранных инвестиций вырос в 2,2 раза и составил 159,9 млн. долларов США, **прочих** инвестиций – в 2,8 раза (937,5 млн. долларов США).

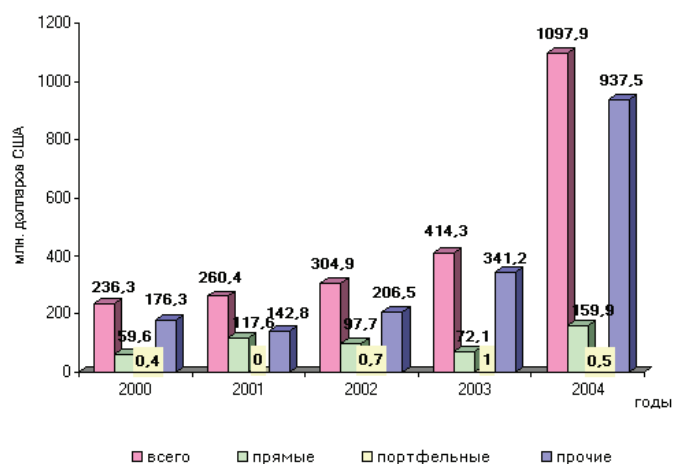


Рис. 1. Динамика поступления иностранных инвестиций в экономику Самарской области за 2000-2004 годы

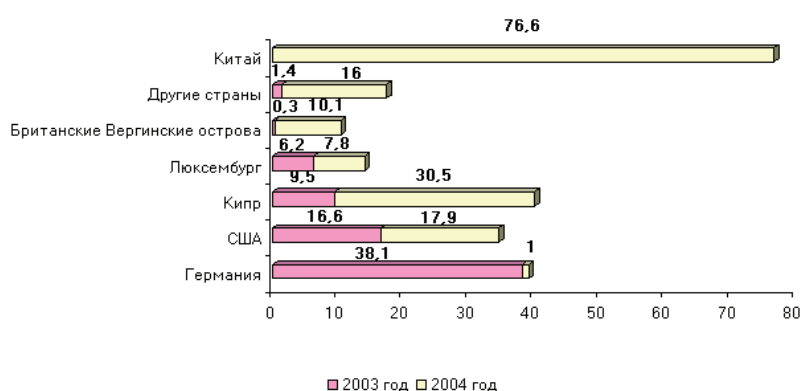


Рис. 2. Основные страны-инвесторы в экономику Самарской области в 2003-2004 годах, млн. долларов США

За прошедший период изменилась страновая структура иностранных инвестиций (рис. 2). Традиционные основные страны-инвесторы - США и Германия - уступили свое лидерство Китаю, Кипру, Британским Виргинским островам, Люксембургу. По состоянию на 01.01.2005 накопленный иностранный капитал в экономике Самарской области составляет 1125,0 млн. долларов США, что в 2,6 раза больше по сравнению с аналогичным показателем предыдущего года. Наибольший удельный вес в нем составляют прочие инвестиции - 50,6% (на 01.01.2004 - 24,7 %). На долю прямых инвестиции приходится 48,6% (74%), портфельных - 0,8% (1,3%).

Динамика индекса физического объема инвестиций в основной капитал в Самарской области за период с января 1998 г. по июль 2004 г. представлен на рис. 3.



Рис. 3. Помесечная динамика темпа роста инвестиции в основной капитал в Самарской области.

Для инвестиций в основной капитал области характерно пилообразное распределение по месяцам, т.е. если в каком-либо месяце осуществлялись инвестиции в основной капитал, то в последующем месяце они были намного ниже, чем в предыдущем месяце. Выбросы отмечались в марте 2001 г. и декабре 2004 г., в основном, за счет приобретения дорогостоящего оборудования крупными и средними предприятиями при их модернизации или реконструкции. Темпы прироста инвестиций в основной капитал по годам в сопоставимых ценах в Самарской области представлены на рис. 5.



Рис. 4. Динамика темпов прироста (снижения) инвестиций в основной капитал в Самарской области, (в % к предыдущему году)

По рис. 4 можно проследить такую закономерность: для 1990 г. характерен темп прироста инвестиций в основной капитал, причем поэлементно прирост инвестиций наблюдался в отраслях, производящих товары, и снижение — в отраслях, оказывающих рыночные и нерыночные услуги. Эта закономерность прослеживалась в 1999 и 2001 гг. при большем размахе между темпами снижения инвестиций в отраслях, оказывающих рыночные и нерыночные услуги, и темпами роста в отраслях, производящих товары. Для 1991-1998 гг. характерно снижение темпов как инвестиций в основной капитал, так и его элементов, а в 2000 и 2003 гг. наблюдался прирост инвестиций в основной капитал, обусловленный приростом его составляющих. В целом проведенное исследование показывает, что для экономики Самарской области характерны те же проблемы, что и в целом по России. Отрицательно влияют на конечные результаты деятельности общий спад производства и деловой активности, что влечет за собой тяжелое финансовое состояние ряда хозяйствующих субъектов. Поэтому актуальной проблемой является придание им устойчивости социально-экономического развития. В данном контексте необходимо вести речь о формировании многоуровневой антикризисной программы развития и управления, предполагающей:

- достижение нормального функционирования каждого отдельного хозяйствующего субъекта, отрасли экономики и, как следствие этого, достижение баланса отношений внутри производственного цикла;
- формирование комплекса предупреждения развития кризисных ситуаций иного порядка, возникновение которых обусловлено результатами решения предыдущей задачи.

Анализ социально-экономического развития Самарской области за 2000 - 2004 гг. позволил выявить прогнозные тенденции на ближайшую перспективу. Даль-



нейшее развитие будет происходить в условиях ограничивающего воздействия на темпы экономического роста со стороны сложившихся диспропорций в экономике области, недостаточного объема инвестиций в реальный сектор, необходимости одновременного повышения уровня жизни населения и развертывания модернизации секторов экономики, использования и развития произошедших позитивных изменений в структуре потребительского спроса, ориентации предприятий на внутренний платежеспособный спрос, повышения роли инвестиций в структуре внутренних факторов роста экономики.

Одной из ключевых проблем развития экономики области остается проблема сбалансированности предложения товаров и услуг местными предприятиями и совокупного спроса на них (потребительского и инвестиционного). Основные причины, с одной стороны, низкое качество отечественных потребительских товаров и уровень цен на них, почти сравнявшийся с ценами на импортные аналоги, с другой, - рост уровня реальных доходов населения и, соответственно, ориентация на потребление товаров лучшего качества и длительного пользования. Действенным фактором экономического развития в 2004 г. - реальный рост производительности труда, который в 2001 г., по оценкам, составил 106%, в 2002 г. - 103,2%, в 2003 г. - в пределах 104-105,3%. Основными его предпосылками являются адаптация предприятий к условиям функционирования, более активное использование существующих производственных мощностей, модернизация и техническое переоснащение производства, рост спроса на квалифицированные рабочие кадры, улучшение организации производства, совершенствование менеджмента. Все острее встает проблема физического и морального старения основных фондов, особенно ведущей их части - машин и оборудования. В 2004 г. степень износа основных фондов на крупных и средних коммерческих предприятиях области составила 56,3%, в том числе машин и оборудования - 75,2%. Несмотря на начавшийся инвестиционный рост, качество инвестиций в области (отраслевая структура инвестиций), с точки зрения среднесрочной перспективы, еще неудовлетворительно. Для стимулирования экономического роста необходимо, чтобы посредством капиталовложений в области была сформирована оптимальная производственная структура. В прогнозируемом периоде должно быть резко расширено инновационное наполнение инвестиций, в противном случае их рост будет способствовать воспроизводству устаревших технологий. Сдерживающим фактором является также продолжающийся рост цен и тарифов на энергоносители и транспортные услуги. Это может сказаться на росте материало- и энергоемкости производства и соответственно на дальнейшем понижении рентабельности экономики области, снижении инвестиционного и потребительского спроса, замедлении темпов роста инвестиций и производства.

В предстоящем периоде завершится длительный процесс присоединения России к ВТО. Для обеспечения устойчивости экономики области к данному шагу необходимо проводить подготовку по двум направлениям:

- защита внутреннего рынка;
- обеспечение равноправного выхода производителей на зарубежные рынки.

Первая позиция значима для предприятий отраслей, ориентированных на внутренний рынок (сельское хозяйство, автомобилестроение, авиастроение, легкая, перерабатывающая промышленность, промышленность строительных материалов), вторая позиция - в основном, для экспортеров (химия, нефтехимия, цветная металлургия, подшипниковая отрасль и др.). Главной целью социально-экономической политики Администрации области на 2006 - 2007 гг. должно стать формирование такой модели экономики, которая обладала бы долгосрочным потенциалом динамичного роста, диверсифицированной структурой производства и экспорта, сбалан-

сированным сочетанием экономических, социальных и экологических критериев, способностью обеспечить последовательное повышение уровня жизни населения.

Для этого в среднесрочной перспективе необходимо решение следующих задач:

- создание условий для повышения конкурентоспособности экономики и роста производительности труда преимущественно на основе модернизации производственно-технологического аппарата и повышения его эффективности;
- поддержание условий опережающего роста валовых сбережений и инвестиций по сравнению с динамикой потребления;
- обеспечение ускоренного формирования накоплений в обрабатывающей промышленности и агропромышленном комплексе, создание условий, при которых конечные отрасли имели бы возможность привлечения заемных средств, а энерго-сырьевой сектор, располагающий в настоящее время избыточными финансовыми ресурсами, приобрел бы мощные стимулы для инвестирования в региональную экономику;
- создание благоприятных условий для расширения внутреннего спроса, что, в первую очередь, требует снижения уровня бедности и сокращения дифференциации доходов населения за счет усиления адресности социальной поддержки населения, повышения оплаты труда в соответствии с ростом производительности труда, обеспечения эффективного уровня занятости трудоспособного населения;
- формирование институциональной среды, которая стимулировала бы экономический рост на основе притока капитала в реальный сектор экономики; внедрение действенных механизмов защиты прав собственности, развитие конкурентных рынков товаров, услуг, капиталов и ресурсов; распространение лучшей практики корпоративного управления (в том числе в государственном секторе), повышение роли малого и среднего предпринимательства. Для решения этих задач был разработан сценарий социально-экономического развития в двух вариантах. Различия в динамике экономического развития области по указанным сценариям определяются степенью воздействия неблагоприятных факторов на темпы роста, а также способностью и возможностями региональной экономической политики активизировать новые внутренние источники развития.

Реализация предложенных мероприятий позволит в перспективе обеспечить устойчивое развитие промышленности региона.

# **ВЕСТНИК**

*Московского государственного  
областного университета*

**Серия  
«ЭКОНОМИКА»**

**№3 (40/2)**

Подписано в печать: 14.12.06

Формат бумаги 60x86 /<sub>8</sub>. Бумага офсетная. Гарнитура “NewtonC”.

Уч. – изд. л. 8. Усл.п.л. 7,25. Тираж 500 экз. Заказ № 993 .

**Издательство МГОУ  
105005, г. Москва, Радио, д. 10-а,**

Для публикации научных работ в выпусках серий «Вестника МГОУ» принимаются статьи на русском языке. При этом публикуются научные материалы преимущественно докторантов, аспирантов, соискателей, преподавателей вузов, докторов и кандидатов наук.

### **Требования к оформлению статей**

- документ MS Word (с расширением doc);
- файл в формате rtf;
- текстовый файл в DOS или Windows-кодировке (с расширением txt).

Файл должен содержать построчно:

на русском языке	НАЗВАНИЕ СТАТЬИ - прописными буквами Фамилия, имя, отчество (полностью) Полное наименование организации (в скобках - сокращённое), город (указывается если не следует из названия организации) Аннотация (1 абзац до 400 символов) под заголовком Аннотация
на английском языке	НАЗВАНИЕ СТАТЬИ - прописными буквами Имя, фамилия (полностью) Полное наименование организации, город Аннотация (1 абзац до 400 символов) под заголовком Abstract
на русском языке	Объем статьи – от 15000 до 40000 символов, включая пробелы Список использованной литературы под заголовком Литература

Формат страницы - А4, книжная ориентация. Шрифт Times New Roman, цвет шрифта чёрный, размер не менее 14 пунктов, междустрочный интервал – полуторный.

Форматирование текста:

– **запрещены** любые действия над текстом («красные строки», центрирование, отступы, переносы в словах и т.д.), **кроме** выделения слов полужирным, подчеркивания и использования маркированных и нумерованных (первого уровня) списков;

– **наличие рисунков, формул и таблиц** допускается только в тех случаях, если описать процесс в текстовой форме невозможно. В этом случае каждый объект не должен превышать указанные размеры страницы, а шрифт в нем не менее 12 пунктов. Возможно использование только вертикальных таблиц и рисунков. Запрещены рисунки, имеющие залитые цветом области, все объекты должны быть черно-белыми без оттенков. **Все формулы** должны быть созданы с использованием компонента **Microsoft Equation** или в виде чётких картинок

- **запрещено уплотнение интервалов;**
- **при нарушении требований** объекты удаляются из статьи.

Обращаем особое внимание на *точность библиографического оформления* произведений печати в «Примечаниях» (литература в конце текста), на *выверенность статей* в компьютерных наборах и *полное соответствие* файла на дискете и бумажного варианта!

Редакционная коллегия оставляет за собой право на редактирование статей, хотя с точки зрения научного содержания авторский вариант сохраняется. Статьи, не соответствующие указанным требованиям, решением редакционной коллегии серии не публикуются и не возвращаются (почтовой пересылкой).

**В случае принятия статьи, условия публикации оговариваются с ответственным редактором.**

**Ответственный секретарь серии «Экономика» – Рябиченко Сергей Анатольевич.**

**Адрес редколлегии серии «Экономика» «Вестника МГОУ»: 105005, г. Москва, ул. Радио, д. 10а, кафедра менеджмента. Телефон (495) 261-31-49, моб. тел: 8-916-181-94-71. Электронный адрес: e-mail: riabina2001@mail.ru**