

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение
высшего профессионального образования
ОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
им. Ф.М. ДОСТОЕВСКОГО

СИСТЕМНАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ
КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ И ПРАКТИКА РЕАЛИЗАЦИИ

**Материалы Международной заочной
научно-практической конференции**

(Омск, октябрь 2013 г.)



2013

УДК 338.2
ББК 65.23я43
С 409

*Рекомендовано к изданию
редакционно-издательским советом ОмГУ*

Научный редактор – канд. экон. наук, доцент *Е.А. Капогузов*

С 409 Системная конкурентоспособность: концептуальные основы и практика реализации : материалы Международной заочной научно-практической конференции (Омск, октябрь 2013 г.). – Омск : Изд-во Ом. гос. ун-та, 2013. – 420 с.

ISBN 978-5-7779-1631-0

Представлены доклады и статьи участников Международной заочной научно-практической конференции «Системная конкурентоспособность: концептуальные основы и практика реализации» – учёных и специалистов разных стран (России, Казахстана, Украины, Израиля), профессоров и аспирантов, студентов и магистрантов ведущих российских вузов. Организаторами конференции выступили Министерство образования Омской области, Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, экономический факультет г. Суботица университета г. Нови Сад (Сербия), Инновационный Евразийский университет (Павлодар, Казахстан), Международная академия бизнеса (Алматы, Казахстан).

Материалы адресованы тем, кому интересны вопросы теории и практики конкуренции и конкурентоспособности, развития концепции системной конкурентоспособности, и могут быть использованы как в научной, так и в учебной работе.

Адресовано студентам, аспирантам, научным работникам и специалистам, занимающимся вопросами конкуренции и конкурентоспособности.

**УДК 338.2
ББК 65.23я43**

ISBN 978-5-7779-1631-0

© ФГБОУ ВПО «ОмГУ
им. Ф.М. Достоевского», 2013

СОДЕРЖАНИЕ

Оргкомитет конференции.....	7
-----------------------------	---

Предисловие.....	8
------------------	---

Теория и практика конкурентоспособности

<i>Бекниязова Д.С.</i> Развитие системы коммерциализации технологий в Республике Казахстан: опыт и вызовы.....	10
--	----

<i>Дегтярева С.В.</i> К вопросу о содержании глобальной конкурентоспособности стран.....	19
--	----

<i>Длугопольский А.В.</i> Конкурентоспособность национальной экономики в свете концепции реконизма.....	27
---	----

<i>Капогузов Е.А.</i> Совершенствование производства государственных услуг и национальная конкурентоспособность.....	31
--	----

<i>Карпов А.Л.</i> Системная конкурентоспособность.....	40
---	----

<i>Крутик А.Б.</i> Детерминанты конкурентных преимуществ в инновационном предпринимательстве.....	50
---	----

<i>Маковецкий М.Ю.</i> Развитие финансового рынка как фактор конкурентоспособности национальной экономики.....	58
--	----

<i>Мухаровский Н.В.</i> Предпринимательство и конкуренция: взаимосвязь экономических процессов.....	66
---	----

<i>Самошилова Г.М.</i> Вопросы конкуренции в научном наследии основоположников неолиберальной традиции.....	76
---	----

<i>Фомина Ю.А., Фомин Э.В.</i> К вопросу о конкурентоспособности форм управления многоквартирным домом.....	83
---	----

<i>Хасанова А.А.</i> Влияние инноваций на конкурентоспособность страны: роль государства.....	93
---	----

Конкуренция на финансовых рынках

<i>Балакина Р.Т.</i> Конкурентоспособность региональных коммерческих банков.....	99
--	----

<i>Креос Е.И., Миерманова А.С.</i> Социальная ответственность как фактор повышения конкурентоспособности финансовых институтов.....	108
---	-----

Маслов К.В. Повышение конкурентоспособности предпринимательских структур путем развития системы инфраструктурного обеспечения на основе кредитной политики.....	119
Новиков М.А. Финансовые риски как фактор конкурентоспособности предприятий.....	127
Огорелкова Н.В. Создание торгового репозитория в Российской Федерации: цели и проблемы.....	134

Конкурентоспособность региона

Алещенко В.В. Исторические предпосылки конкурентоспособности пищевой промышленности Омской области.....	142
Алещенко О.А. Конкурентоспособность сфер предпринимательской деятельности в экономике города: вопросы диверсификации.....	152
Бреусова А.Г. Оценка эффективности долговой политики региона.....	160
Елкина В.Н. Роль самоорганизации бизнес-сообщества в повышении конкурентоспособности региона (на материалах Омской области).....	166
Карпов А.Л., Ключева А.С. Социально-экономические показатели конкурентоспособности Омской области.....	175
Шпак Е.А. Управление массовыми коммуникациями в социально-политической сфере.....	182

Проблемы качества рабочей силы, формирование конкурентоспособности персонала

Бурцева О.С. Конкурентоспособность системы оплаты труда как фактор конкурентоспособности организации на рынке труда.....	187
Гринёва О.М. Активизация профессиональных способностей как средство управления конкурентоспособностью будущих педагогов.....	191
Гученкова Е.И. Проблемы формирования конкурентоспособности персонала профессиональных участников финансового рынка.....	199
Коновалова О.Н., Суржикова Т.Б. Модель формирования конкурентоспособного выпускника экономического профиля ...	205

Черняк Ж.А. Влияние трудовой миграции населения на дифференциацию заработной платы.....	214
--	-----

**Налоговая политика
в условиях конкурентной экономики**

Богославец Т.Н. Влияние коррупции на формирование налоговых ценностей.....	223
Миллер А.Е. Налоговые отношения в условиях конкурентной экономики.....	232
Миллер Н.В., Баженов С.С. Применение вычетов по НДС при торговых сделках в рамках Таможенного союза.....	242
Мосейкин В.В. Оценка эффективности проведения выездных налоговых проверок налоговыми органами Омской области в 2009–2011 гг.	247

Управление конкурентоспособностью

Апенько С.Н. Лидерство проектных менеджеров и команд в управлении	256
Волкова И.А. Конкурентоспособность сельскохозяйственной организации: качество, технологии, персонал.....	264
Калинина Н.М. Управление конкурентоспособностью: принципы и инструментарий интегрированного контроллинга.....	273
Кужева С.Н. Генезис управленческих перспектив и возможностей.....	281
Люфт С.А. Стартовый анализ развития нефтехимического комплекса	290
Нургазин Е.О. Конкурентоспособные управленческие решения в розничных продуктовых предпринимательских сетях	299
Попович А.М. Реструктуризация и трансформация как факторы повышения конкурентоспособности промышленных предприятий	307
Потапов Д.В. Исследование состояния технологических процессов на промышленных предприятиях	316
Рахимова С.А. Управление инновационным процессом – фактор обеспечения конкурентоспособности	321
Родина Л.А. Информатизация деятельности в основе конкурентоспособности организаций.....	330

<i>Руденко И.В.</i> Роль ассортиментной политики в повышении конкурентоспособности организации	339
<i>Хомицкий А.А.</i> Конкурентные преимущества организационного ресурса	346
<i>Храменок С.Е.</i> Регламентация системы управления бизнес-процессами организации.....	353

Особенности учета в конкурентной экономике

<i>Акулова С.В.</i> Аудит состояния финансового обеспечения мероприятий по безопасности.....	361
<i>Белова Н.С.</i> Внутренний контроль качества аудиторских услуг	367
<i>Ватутина Е.Э.</i> Основные проблемы учета в области инновационной деятельности в России.....	373
<i>Бухбиндер Р.Г., Свердлина Е.Б.</i> Аналитическая поддержка инвестиционных решений на конкурентном рынке недвижимости.....	380
<i>Ларионова С.К.</i> Проблемы бюджетирования крупного бизнеса.....	386
<i>Орловская Е.Ю.</i> Проблемы реформирования пенсионной системы Российской Федерации на начальном этапе.....	394
<i>Рычков В.И.</i> Анализ экономической эффективности ИТ-проектов.....	400
<i>Шалакова О.Н.</i> Внедрение МСФО в отечественную систему бухгалтерского учета: проблемы и перспективы	408
Сведения об авторах	416

ОРГКОМИТЕТ КОНФЕРЕНЦИИ

- Струнин В.И.** – председатель оргкомитета, профессор, ректор ОмГУ им. Ф.М. Достоевского;
- Иванова Л.Н.** – зам. председателя оргкомитета, декан экономического факультета ОмГУ им. Ф.М. Достоевского, канд. экон. наук, доцент;
- Капогузов Е.А.** – зам. председателя оргкомитета, канд. экон. наук, доцент;
- Карпов А.Л.** – зам. председателя оргкомитета, канд. экон. наук, доцент;
- Самошилова Г.М.** – секретарь оргкомитета, канд. экон. наук, доцент;
- Вуняк Н.** – профессор, декан экономического факультета г. Суботица университета г. Нови Сад (Сербия);
- Рой О.М.** – д-р социол. наук, профессор;
- Миллер А.Е.** – д-р экон. наук, профессор;
- Половинко В.С.** – д-р экон. наук, профессор;
- Попович А.М.** – д-р экон. наук, профессор;
- Смелик Р.Г.** – д-р экон. наук, профессор;
- Апенько С.Н.** – д-р экон. наук, профессор.

ПРЕДИСЛОВИЕ

Необходимость диверсификации экономики России при переходе от сырьевого к инновационно-ориентированному типу экономического развития, а также вопросы конкуренции и конкурентоспособности становятся все более актуальными. В условиях сложившихся рыночных отношений конкуренция является краеугольным камнем хозяйственной системы и способствует общественно-экономическому прогрессу. В свою очередь, рыночный фундаментализм конкуренции далеко не всегда способен автоматически привести экономическую систему к более высоким экономическим результатам, являясь необходимым, но далеко не достаточным условием. В этой связи поднимаемые в работах вопросы, представленных в предлагаемом вниманию читателей сборнике научных трудов, рассматривают различные уровни и аспекты исследуемой проблематики.

Импульсом для организации международной заочной конференции «Системная конкурентоспособность: концептуальные основы и практика реализации» и издания одноименного сборника научных трудов в какой-то степени стала концепция системной конкурентоспособности (Systemic Competitiveness), разрабатываемая с начала 1990-х гг. в Немецком институте развития в Бонне (Deutsches Institut für Entwicklungspolitik (DIE)) Йоргом Мейером-Штамером (Jörg Meyer-Stamer). В дальнейшем, особенно после безвременной кончины профессора Мейера-Штамера, данная концепция активно развивается его последователями, объединившимися в товарищество Mesopartner (<http://www.mesopartner.com>)¹. Первая попытка переосмысления данной концепции и ее развития применительно к российской ситуации была предпринята коллективом кафедры экономической теории и предпринимательства

¹ Отдельные положения данной концепции изложены в статье А.Л. Карпова «Системная конкурентоспособность», представленной в данном сборнике.

Омского государственного университета имени Ф.М. Достоевского, результатом чего стали подготовка и опубликование коллективной монографии¹.

Многоаспектность и многогранность данной концепции, ее многоуровневый характер дают возможность для плюрализма как исследовательской программы, так и тех вопросов, которые могут быть раскрыты. В данном контексте в представленном сборнике вопросы конкуренции и конкурентоспособности раскрываются как с уровневой (на микро- мезо- и макроуровнях), так и с функциональной (по видам экономической деятельности – финансовые, налоговые отношения, вопросы учета, управления и др.) и содержательной позиций. Площадка по обмену мнениями об актуальных вопросах экономического развития охватывает постсоветское пространство (представлены работы как российских, так и казахстанских и украинских ученых) и носит междисциплинарный характер (в сборнике представлены работы как экономистов, так и педагогов, психологов, социологов и др.). Это, как и многое другое, на наш взгляд, является не только отличительной чертой, но и достоинством предлагаемого вниманию читателей сборника научных трудов. Таким образом, хочется надеяться, данное издание не будет обделено вниманием представителей научной общественности, обучающихся и всех читателей, интересующихся вопросами экономического развития в целом, конкуренции и конкурентоспособности в частности.

¹ Конкуренция и конкурентоспособность: теоретические и практические аспекты: монография / [С.В. Дегтярева и др. ; отв. ред. Г.М. Самошилова, М.Ю. Маковецкий]. Омск : Изд-во Ом. гос. ун-та, 2013.

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

УДК 65.290 (574)

Развитие системы коммерциализации технологий в Республике Казахстан: опыт и вызовы

The development of technologies commercialization's system in the Republic of Kazakhstan: experience and challenges

Д.С. Бекниязова

*Инновационный Евразийский университет
(Павлодар, Республика Казахстан)*

Изучены проблемы развития инновационной сферы и причины их возникновения, так как динамичное развитие инновационной сферы – это одно из главных слагаемых инновационной экономики. При этом высокотехнологичная экономика предполагает наличие эффективной инновационной системы и создание институтов поддержки инновационного процесса.

In this article is studied the problems of innovative sphere's development and the causes of their appearance, because innovative sphere's dynamic development is the one of main component of innovative economy. Thus high-technological economy supposes the essence of effective innovative system and creation of institutes of innovative process' maintenance.

Ключевые слова: коммерциализация технологий, высокотехнологичная экономика, инновационный лифт.

Key words: technologies commercialization, high-technological economy, innovative lift.

Инициатива главы государства по созданию эффективной системы коммерциализации научных исследований является новым вызовом инновационного развития Республики Казахстан, которая требует действенных механизмов стимулирования, эффективного использования интеллектуальной собственности и эксплуатации ее бизнесом. Устойчивое функционирование системы коммерциализации новых знаний позволит укрепить конкурентные позиции Казахстана на мировом рынке.

Для решения данной задачи необходимо учесть следующее.

Развитие технологий без учета рыночного спроса потребителей является неэффективным и дорогостоящим для страны. Соответственно, в технологически развитых странах основой политики в области коммерциализации технологий является стратегия, ориентированная прежде всего на спрос [1].

В настоящее время в мире наблюдается острая конкуренция за потребительские предпочтения, новые идеи, которые могут повысить эффективность производства и принести коммерческий успех. И поскольку основным залогом успеха является быстрота принятия решений, многие компании обращаются к профессионалам в области управления инновациями.

В этом плане показателен пример американских частных специализированных центров в области коммерциализации технологий, которые являются своего рода эффективными посредниками между бизнесом и научным сообществом, оказывающими профессиональную помощь в коммерциализации и разработке инновационных решений для компаний, ориентированных на глобальный спрос.

Их методики основаны не на традиционном продвижении университетской интеллектуальной собственности на рынок, а на удовлетворении спроса компаний, которым необходимо инновационное решение для освоения новых рынков и получения добавленной стоимости.

Посредством использования различных методов научно-технического прогнозирования, патентных, маркетинговых исследований и анализа глобального рынка технологий специалисты центров коммерциализации технологий помогают компаниям внедрять инновации и разрабатывают стратегии развития новых продуктов. Если готового решения нет, исследования заказываются научным организациям. При этом используется весь потенциал

научно-исследовательских организаций и университетов США и других стран, с которыми поддерживается постоянная связь и которые, в свою очередь, с помощью лицензионных соглашений коммерциализуют свою интеллектуальную собственность. Для этого над каждым проектом работает профессиональная команда менеджеров-аналитиков.

В Казахстане долгие годы использовался традиционный подход к коммерциализации. Роль государства заключалась в том, чтобы помочь изобретателю разработать технологию дальше. В этом случае отсутствие его предпринимательских навыков компенсируется профессиональным экспертом, который способен сделать оценку идеи, таким образом снимая риски. Однако при данном подходе слишком часто даже очень хорошие технологии с потенциалом на рынке не приносили экономического успеха по причине недостаточного изучения спроса потребителей и отсутствия специфических управленческих навыков у изобретателя.

Успешная коммерциализация требует чего-то большего, чем оценка потенциала идей, а именно: необходимо практическое видение на развитие бизнеса, ориентированного прежде всего на спрос, в том числе глобальный.

Как правило, ученый не является предпринимателем и плохо ориентируется в процессе превращения идентификации научной разработки в продукт или новый товар. В связи с этим ключевой фигурой в процессе коммерциализации является не изобретатель, а предприниматель, вернее, команда, которая управляет процессом коммерциализации.

Именно поэтому механизмы поддержки коммерциализации в Казахстане должны быть сосредоточены, на наш взгляд, не на дальнейшем развитии технологии, а прежде всего на изучении спроса, на развитии предпринимательских компетенций для создания инновационного бизнеса, основанного на технологии, востребованной рынком. Также политика коммерциализации технологий должна быть тесно взаимоувязана с поддержкой предпринимательства в государстве.

Таким образом, необходимо отойти от традиционного подхода к коммерциализации технологий и, учитывая специфику Казахстана, создать практический и клиентоориентированный процесс коммерциализации. Только такой подход может гарантировать быстрые результаты и создание критической массы иннова-

ций в системе коммерциализации. Так, в настоящее время в Республике Казахстан активно создается инфраструктура поддержки коммерциализации технологий.

Как показывает мировой опыт, только 10 % научных разработок НИИ и университетов доходит до рынка, а экономический успех приходит чаще всего из бизнеса. Поэтому, когда речь идет о процессе коммерциализации, его следует рассматривать не только как процесс – от технологий научных организаций и вузов до создания новой компании, но и как вывод на рынок новых продуктов и услуг уже существующими фирмами [2].

Для Казахстана поддержка коммерциализации технологий существующих предприятий особенно важна, так как доля инновационных компаний довольно низкая, и поэтому есть много скрытых возможностей использования новых знаний для получения коммерческого успеха с помощью существующих предприятий.

В настоящее время государство обычно поддерживает создание новых предприятий, однако сегодня приходит признание, что даже компании с опытом нуждаются в поддержке коммерциализации. Поэтому для Казахстана было бы правильнее, чтобы всем компаниям – как опытным, так и новым – предоставлялась помощь и стимулы для коммерциализации технологий.

Но реальность такова, что главной сложностью построения системы коммерциализации в Казахстане является то, что большинство компаний не ведут инновационную деятельность. В такой ситуации, даже при создании идей или ценных технологий НИИ и университетами, трудно будет продать их на местном рынке [3].

По этой причине, на наш взгляд, перед институтами инновационного развития в Казахстане, помимо работы с научными организациями, стоит задача привлечения существующих компаний в процесс коммерциализации, создания механизмов поддержки по совершенствованию их бизнес-моделей и снижения барьеров для привлечения к сотрудничеству научного сообщества. При этом также необходимо стремиться поддерживать компании с международным потенциалом технологий и создавать им условия для выхода на внешние рынки.

Таким образом, для создания эффективной системы коммерциализации технологий в Казахстане необходимо ориентироваться на следующих клиентов:

– отдельные ученые и инноваторы, группы ученых;

- научные организации и высшие учебные заведения;
- существующие малые, средние и крупные компании;
- новые инновационные компании.

Залогом успеха инновационной политики многих технологически развитых стран мира является институциональное обеспечение процесса коммерциализации технологий. В большинстве стран коммерциализация технологий является прямой задачей министерств и ведомств, ответственных за инновационное развитие страны. Об этом свидетельствует опыт, например, Республики Корея, где существует четкое разграничение функций между министерствами: наука (генерация знаний и укрепление научного потенциала) закреплена за Министерством науки и образования, а коммерциализация технологий (продвижение знаний на рынок) – за Министерством экономики и знаний (бывшее Министерство торговли, индустрии и энергетики).

Принимая во внимание международный опыт, отметим, что важно иметь организацию национального уровня, обладающую целостным взглядом на механизмы поддержки коммерциализации технологий и ответственную за осуществление координации и обратную связь с региональными субъектами инновационной системы, а также выступающую в роли основного информационного источника для зарубежных компаний и инвесторов по вопросам коммерциализации технологий. Например, в Финляндии подобной организацией является Tekes, во Франции – OSEO (бывший ANVAR).

В Казахстане данная роль отведена АО «Национальное агентство по технологическому развитию» (далее – АО «НАТР»), которое, согласно Закону «О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности» от 9 января 2012 г., является национальным оператором по технологическому развитию и призвано оказывать содействие субъектам индустриально-инновационной деятельности в коммерциализации технологий.

При этом роль АО «НАТР» заключается в практической организации процесса коммерциализации в республике, сбора обратной связи, историй успеха, поощрения наилучшей практики и в постоянном совершенствовании системы.

При ограниченном количестве человеческих и финансовых ресурсов очень важно избежать дублирования инициатив, поэтому АО «НАТР» призвано играть роль координатора усилий, создавать стимулы для существующих игроков, например для бизнес-инку-

баторов, технопарков, университетских центров коммерциализации технологий и т. д., и через передачу опыта, а также финансовые и экономические стимулы мотивировать их на реализацию механизмов поддержки коммерциализации.

Особенно важным является создание так называемого инновационного лифта. Инновационный лифт – это механизм обмена информацией о перспективных проектах коммерциализации между институтами инновационного развития для обеспечения контакта при наличии перспективных разработок с бизнесом.

При этом роль национального координатора потребует от АО «НАТР» проведения оценки основных игроков на уровне региональной инновационной системы, выявления лучших партнеров для осуществления деятельности по коммерциализации технологий. Оценка желаемых результатов важна для того, чтобы постоянно совершенствовать систему коммерциализации. Необходимо регулярно проверять и сравнивать запланированные результаты с реальными достижениями. Система параметров должна позволять проводить сравнение эффективности различных механизмов и их влияние, с тем чтобы поощрять наиболее успешные механизмы и совершенствовать менее успешные.

При этом прямые эффекты от развития системы коммерциализации, которые можно измерять среди клиентов, могут быть следующими: количество создаваемых инновационных компаний; рост существующих компаний; выживаемость стартапов; количество заключенных лицензионных соглашений; новые сферы бизнеса, услуги; количество инновационных компаний, выходящих на международные рынки, или доля экспорта; рост занятости в отраслевом разрезе; рост доходов, прибыли в отраслевом разрезе; производительность.

Согласно проекту Концепции развития инноваций до 2020 г. в Республике Казахстан, основной целью развития эффективной системы коммерциализации технологий в Казахстане является коммерциализация 90 технологий до 2014 г., 200 технологий до 2020 г.

Для достижения данной цели необходимо применение системного, интегрированного подхода к развитию системы коммерциализации технологий, при котором темп освоения новых знаний можно существенно ускорить при помощи объединения и параллельной реализации следующих пяти компонентов:

1) совершенствование нормативно-правовых актов в части стимулирования коммерциализации интеллектуальной собственности;

2) создание профессиональной сети структур поддержки коммерциализации;

3) создание эффективного механизма финансирования коммерциализации технологий для обеспечения потока качественных проектов;

4) оказание консалтинговой, методологической поддержки, усиление кадрового потенциала;

5) организация партнерских сетей для эффективного обмена информацией и достижения коммерческих связей между основными игроками процесса коммерциализации технологий.

В рамках построения профессиональной сети структур коммерциализации механизмы поддержки могут осуществляться на двух уровнях.

Первый уровень – национальный, он включает в себя координацию, разработку законодательных мер стимулирования, осуществление механизмов финансирования и экономических механизмов, консультационную и методологическую помощь.

Национальный методологический центр должен выступать в роли основного информационного источника и точки доступа для научного сообщества, национальных и зарубежных компаний по вопросам коммерциализации технологий в Казахстане.

Для этого необходимо соответствующее кадровое обеспечение в АО «НАТР» в виде специализированной команды, постоянно работающей с научно-исследовательскими организациями, вузами, бизнесом и имеющей доступ к передовому казахстанскому и международному опыту. Это должен быть профессиональный персонал, являющийся примером отличных управленческих навыков для потенциальных предпринимателей и партнеров.

Самым важным в этой работе является изменение культуры в научно-исследовательских организациях с целью внедрения профессионального подхода к коммерциализации результатов НИОКР для обеспечения постоянного потока качественных проектов.

Второй уровень – региональный, где происходит реализация большинства экономических механизмов через пилотные региональные центры и офисы коммерциализации технологий.

Региональные центры будут служить представительствами программы коммерциализации АО «НАТР» в инновационно-активных регионах и станут платформой для взаимодействия и налаживания связей научных организаций с бизнес-сектором. Центры будут основными поставщиками потока проектов коммерциализации технологий и обеспечат информационную поддержку по вопросам подачи заявок по гранту на коммерциализацию технологий. Их деятельность будет направлена на продвижение технологических разработок как на местные, так и на глобальные рынки.

Как показал анализ зарубежного опыта (в частности, Германии, Чили), наиболее эффективная модель организации процесса коммерциализации в регионах – это создание консорциумов из ключевых игроков инновационной деятельности. Представляется, что в Казахстане в данный консорциум должны войти научные организации и вузы региона, региональные социально-предпринимательские корпорации, торгово-промышленные палаты, ассоциации предпринимателей, бизнес-структуры. Это послужит объединению научных и предпринимательских сил для достижения общих целей по развитию коммерциализации и инновационного предпринимательства в регионах.

Региональные центры должны стать специальной площадкой для проведения встреч ученых, инноваторов, предпринимателей и инвесторов для формирования команд управления проектом, где будет регулярно проводиться специальное технологическое брокерское событие «Реактор коммерциализации», призванное стать ускорителем процесса коммерциализации и создания новых технологических видов бизнеса.

Офисы коммерциализации создаются внутри научно-исследовательских институтов, университетов, активно занимающихся научным исследованиями. Основными функциями является определение ценной интеллектуальной собственности и её защита, проведение маркетинговых исследований и мероприятий в поддержку потенциальных проектов коммерциализации.

Для гарантии успешности такие подразделения должны иметь сильную поддержку высшего руководства (директора НИИ или ректора вуза). При правильной организации работы можно получить быстрый результат. Так, например, в Оксфордском университете среднее количество компаний, отделяющихся от лабораторий университета, выросло с одной до шести в год после созда-

ния отдела коммерциализации. Таким же образом увеличилось количество заключенных сделок по продаже лицензий на использование интеллектуальной собственности.

Эффективно действующая национальная сеть центров коммерциализации технологий с единым координационным методологическим центром должна привести к формированию предпринимательской культуры и росту новых технологичных компаний в регионах.

Все вышеупомянутые механизмы требуют значительных человеческих ресурсов. Однако строится новая система и полностью готовых кадров пока нет, поэтому таких специалистов надо вырастить – обучить, в том числе и на опыте практической работы по конкретным коммерциализационным проектам. При этом очень важно наработать свои компетенции и вырастить казахстанских специалистов в области коммерциализации технологий.

В связи с этим целесообразно было бы в рамках программы «Болашак» проводить специальные профессиональные стажировки по управлению инновациями в передовых зарубежных центрах коммерциализации технологий для приобретения практических навыков и компетенций в области коммерциализации технологий.

Очевидно, что в случае успешного функционирования системы коммерциализации будет расти уровень конкурентоспособности научных организаций, компаний и, следовательно, с течением времени им понадобится поддержка для решения более сложных задач. Безусловно, в этой ситуации потребуется изменение инструментов поддержки, возможно введение новых финансовых или экономических механизмов стимулирования коммерциализации, так как система коммерциализации должна развиваться вместе со своими участниками и клиентами.

Литература

1. *Исекешев А.* Реализация инновационных проектов пойдет с подачи бизнеса // Казахстанская правда. 2009. 31 августа.
2. *Бижанова Д. Е.* Макроэкономический анализ инновационного развития Казахстана // Саясат-Policy. 2009. № 3. С. 27.
3. *Днишев Ф.* Особенности технологической политики на этапе перехода к экономическому росту // Экономика и статистика. 2010. № 1. С. 9.

К вопросу о содержании глобальной конкурентоспособности стран

To the question of content of the global competitiveness of the countries

С.В. Дегтярева

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

Исследуется глобальная конкурентоспособность на основе системного подхода. Дано определение этой категории. Выявлены факторы конкурентоспособности современной России.

The paper investigates the global competitiveness through a systematic approach. The definition of this category is given. The factors of competitiveness of modern Russia been identified.

Ключевые слова: глобальная конкурентоспособность стран, национальная конкурентоспособность страны, системный анализ, конкурентное пространство.

Key words: global competitiveness, national competitiveness, system analysis, competitive space.

Проблема конкурентоспособности национальной экономики актуализируется в настоящее время в связи с ужесточением глобальной конкурентной среды. Глобализации свойственно не только расширение и углубление кооперации, интеграции и сотрудничества, но и наличие конкуренции, которая сопутствует ей и приобретает в связи с этим качественно новые черты. Одна из черт современной конкуренции, разворачивающейся на глобальном уровне, следующая: усиление взаимозависимости экономик стран приводит к тому, что поле международной конкуренции опускается на национальный уровень. Механизмы защиты национальных экономик от международной конкуренции на макроуровне в связи с этим ослабевают.

Цель статьи – формирование общего представления о направлении системного анализа глобальной (международной) конкуренции.

Анализ содержания глобальной конкурентоспособности должен базироваться, как представляется, на понимании содержания национальной конкурентоспособности.

Подходы к определению конкурентоспособности национальной экономики основаны на теории конкурентных преимуществ американского экономиста М. Портера. Он отмечал, что конкурентоспособность в национальной экономике определяется поддержанием производительности труда на более высоком, чем у конкурентов, уровне посредством непрерывного внедрения инноваций. По его мнению, страна добивается высокой конкурентоспособности не во всех отраслях, а только в тех, где она обладает конкурентным преимуществом [1, с. 746–748].

Современные подходы к национальной конкурентоспособности, опирающиеся на теорию М. Портера, отражают существующие в настоящее время условия формирования конкурентоспособности национальных экономик.

Так, М.И. Гельвановский под конкурентоспособностью понимает способность различных субъектов рынка к успешному соревнованию со своими конкурентами, которое не только полно отражает требования рынка, но, что особенно важно, ориентирует субъектов конкурентной борьбы на активные действия по завоеванию рыночных позиций, их удержанию, укреплению и расширению [2].

А.З. Селезнев считает, что «конкурентоспособность страны – это обусловленное экономическими, социальными, политическими и другими факторами положение страны и ее отдельных товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках, отражаемое через показатели (индикаторы), адекватно характеризующие такое состояние и его динамику» [3, с. 30].

Анализ трактовок конкурентоспособности страны позволяет выделить ряд существенных характеристик конкурентоспособности экономики, согласно которым конкурентоспособность – это: 1) инструмент, представляющий собой эффективное средство повышения уровня жизни; 2) способность национальных предприятий производить товары и услуги, удовлетворяющие требованиям мирового рынка в условиях свободной конкуренции; 3) продуктивность использования ресурсов; 4) фактор повышения уровня социального развития и темпов экономического роста в долгосрочной перспективе; 5) относительное понятие, измеряемое посредством результатов, достигнутых экономиками сравнимого уровня развития.

В научной литературе по исследуемой проблеме нет должного разграничения между содержанием национальной конкурентоспособности и международной (глобальной) конкурентоспособности. Это разграничение, с нашей точки зрения, можно сделать, проведя системный анализ содержания конкурентоспособности как экономической категории. В нашей интерпретации системный анализ конкурентоспособности может быть осуществлен по следующим шагам:

- раскрытие сущности этой категории через выявление основных субъектов и отношений между ними;
- анализ содержания конкурентоспособности через исследование функционирования субъектов в процессе реализации конкурентных преимуществ под влиянием формирующих их внешних и внутренних факторов среды (конкурентного пространства);
- разграничение видов (типов) конкурентоспособности на основе разграничения уровней конкурентного пространства и функционирующих на каждом уровне соответствующих субъектов.

Конкурентоспособность страны формируется прежде всего на основе конкурентоспособности отечественных компаний и производимых ими товаров. Конкурентные преимущества национальных фирм и отраслей реализуются в первую очередь на микроуровне в процессе взаимодействия как национальных, так и зарубежных фирм. Можно сказать, что микроуровень является базовым уровнем реализации конкурентоспособности. Государство может создавать конкурентные преимущества как на микро-, так и на макроуровне посредством формирования среды, условий взаимодействия фирм (прежде всего взаимодействий фирм внутри отрасли). И если при выявлении национальной конкурентоспособности определяющим является конкурентное пространство страны, то определяющим в анализе международной (глобальной) конкурентоспособности должно стать международное (глобальное) конкурентное пространство. Как уже отмечалось выше, исследователи сосредоточивают свое внимание в основном на анализе конкурентоспособности национальной экономики в настоящее время. М. Портер же отмечал, что конкурентоспособность – это та категория, которая должна рассматриваться на уровне отрасли. Такое видение М. Портером этой проблемы, по нашему мнению, было обусловлено тем, что именно на уровне отрасли можно выявить реальные субъекты конкурентоспособности, факторы ее формиро-

вания, а также проанализировать внутреннюю и внешнюю среды, где осуществляются экономические отношения между экономическими субъектами (фирмами) [1, с. 24].

Исследование же глобальной (международной) конкурентоспособности практически не осуществляется экономистами (за исключением международных организаций и институтов) во-первых, в силу новизны объекта исследования, во-вторых, из-за сложности этого объекта. Объективная сложность существует в определении субъектов международной конкуренции, их отграничении от субъектов отраслевой, региональной и национальной конкуренции. Также сложно выявить международное (глобальное) конкурентное пространство, отграничить его от конкурентного пространства другого уровня.

Анализ содержания международной (глобальной) конкурентоспособности стран невозможен без понимания сущности экономической глобализации. Представим вкратце наше понимание этого явления. Глобализация – это современный этап развития международных экономических отношений, для которого характерна критическая зависимость как масштабов, так и скорости развития национальной экономики от степени ее включенности в мирохозяйственные связи. Глобализация мировой экономики отражает достигнутый мировым сообществом критический уровень экономической взаимозависимости, при котором «ни одна из стран не может уже самостоятельно и при этом наиболее эффективным способом решать задачи социально-экономического развития» [4, с. 37].

Глобализация проявляется на разных уровнях, трансформирует практически все экономические механизмы, отношения, институты. Так, на микроуровне национальной экономики, уровне стихийного протекания глобальных процессов, осуществляется перестройка механизмов формирования издержек производства, встраивание новых комбинаций специализации. Главными субъектами на этом уровне становятся транснациональные компании (ТНК). Одновременно ТНК так встраивают взаимодействия между своими филиалами в различных странах, регионах напрямую, без опосредующих звеньев, что микро-, мезо-, макро- и мегауровни их взаимодействия нивелируются, различия между ними стираются. Национальная экономика вследствие деятельности ТНК становится более открытой и встраивается как звено в мирохозяйственные отношения. Формируется сетевая международная экономика,

где ТНК – ведущие экономические субъекты. Вследствие этих процессов межстрановая, международная конкуренция «опускается» на национальный уровень, а именно на отраслевой уровень национальной экономики. Однако во-первых, эта отраслевая конкуренция приобретает новые качества вследствие появления новых субъектов – ТНК, взаимодействующих с национальными субъектами (фирмами, государством) в условиях открытости экономики, во-вторых, формируется новое по качеству конкурентное пространство под влиянием новых субъектов и факторов взаимодействия – глобальное конкурентное пространство. Мы сталкиваемся в этом случае с парадоксальным явлением: глобальное конкурентное пространство формируется в современных условиях на микроуровне национальной экономики как базовом уровне формирования конкурентоспособности и в силу сетевых взаимодействий субъектов охватывает и мезо-, макро- и мегауровни одновременно.

Нам представляется, что глобальная конкурентоспособность стран – это конкурентоспособность, осуществляющаяся на уровне отрасли между национальными фирмами и приобретающая качественно новое содержание в условиях открытости национальных экономик и глобализации конкурентного пространства под влиянием деятельности ТНК как ведущего экономического субъекта мирохозяйственных связей.

В международной практике разработаны и постоянно совершенствуются различные методы расчета показателей и рейтингов конкурентоспособности. Существует три основных центра по изучению глобальной конкурентоспособности: Институт стратегии и конкурентоспособности при Гарвардском университете (США), Международный институт развития менеджмента (МИРМ) (Лозанна, Швейцария) и Всемирный экономический форум (ВЭФ). Если первый институт изучает конкурентоспособность в корпоративной плоскости, то два других составляют свои рейтинги конкурентоспособности стран и регионов на основе собственных эксклюзивных методик исследования.

Сравнительный анализ конкурентоспособности стран на основе методик этих организаций – предмет самостоятельного исследования. Отметим только, что, по мнению специалистов, с одной стороны, аналитическая информация МИРМ и ВЭФ выявляет общие параметры развития стран, не отражая особенности развития каждой страны [5]. С другой стороны, рассмотренные методи-

ки, несмотря на различия в подходах в определении конкурентоспособности, отражают процессы усиления взаимозависимости национальных экономик в условиях углубления глобализации. Отмечается также и определенная условность и ангажированность существующих рейтингов. Как пишет С. Киселев: «О недостаточной корректности, к примеру, свидетельствует тот факт, что в рейтингах не учитывается геополитический фактор, имеющий немало важное значение для реальной конкурентоспособности государств, поскольку от уровня конкурентоспособности геополитики страны в немалой степени зависит создание необходимых условий для конкурентоспособности экономики и в целом государства в жесткой конкурентной среде глобализирующегося мира. На наш взгляд, в отсутствии этого и некоторых других значимых параметров заключается некая условность и недостаточная объективность существующих рейтингов. При таком подходе к составлению рейтингов глобальной конкурентоспособности национальная конкурентоспособность сводится даже не к конкурентоспособности экономики государства, а к конкурентоспособности какого-либо сегмента экономики государства. Этот подход может свидетельствовать о том, что в условиях глобализации в угоду развитым странам, контролирующим глобализационные процессы, составляются рейтинги, “подтягивающие” экономики развивающихся стран под удобные для управления в своих интересах критерии, признаки и форматы» [6].

Национальная экономика как национально-организованный социум, государственно-организованный социум – система органической целостности. Эта система имеет свои собственные цели, не сводимые к сумме целей отдельных составляющих элементов. Глобализация не отменяет также особенности национальных государственных интересов. Иными словами, геополитический фактор в практике соперничества по-прежнему оказывает серьезное воздействие на уровень конкурентоспособности государства. Следует заметить, что конкурентоспособность геополитики конкретного государства напрямую зависит от геополитического статуса этого государства. Под геополитическим статусом государства понимается роль и значение государства в мировых делах, его место в глобальной системе миропорядка.

Как известно, Россия, имея во второй половине XX в. статус, сопоставимый лишь со статусом США, в ходе трансформации

экономической системы его утратила, снизилась ее геополитическая и гецивилизационная безопасность.

Как отмечается исследователями, общей причиной низкой конкурентоспособности российской экономики является отсутствие долгосрочной стратегии, основанной на трезвой оценке исторической роли страны, ее интеллектуального потенциала и учета современных тенденций глобального мира. Приходится констатировать, что Россия еще не приступила к реформированию, ориентированному на конкурентоспособность [6].

Вступление России в ВТО 22.08.2012 г. на новом уровне фокусирует разрозненные усилия в формате конкурентной стратегии Российского государства. Совершенно очевидно, что в российском обществе, если оно хочет выжить в жесткой глобальной конкурентной среде, назрела необходимость формирования конкурентной стратегии и конкурентной политики государства, определяющей стратегические векторы и приоритеты развития частным политическим стратегиям – экономической, инновационной, социальной, демографической, информационной, военной, культурной и др.

Российское государство наряду с существенными конкурентными недостатками обладает значительным ресурсом для повышения своей конкурентоспособности и пока не использованными серьезными преимуществами в плане конкурентоспособности. К российским конкурентным преимуществам можно отнести: уникальное евразийское геополитическое положение; сохранение статуса великой державы по некоторым признакам; богатейшие природные ресурсы (при условии существенного повышения эффективности их использования); историко-культурные традиции; единую полиэтническую и многоконфессиональную цивилизационную общность, закаленную в историческом процессе.

В качестве конкурентных ресурсов мы вправе рассматривать: сохранившийся достаточно высокий образовательный и научный уровень; наметившийся после периода экономического кризиса 1990-х гг. некоторый экономический рост (в настоящий момент «приторможенный» мировым кризисом); ряд уникальных производств, прежде всего в оборонной отрасли; потенциал повышения эффективности государственного управления; потенциал региональной интеграции. К этому можно добавить потенциал повышения конкурентоспособности российской геополитики, потенциал решения проблемы российской идентичности, потенциал

создания информационной инфраструктуры и информационного общества, потенциал укрепления российского имиджа [6]. И конечно, ключевым механизмом повышения уровня конкурентоспособности России видится конкурентная стратегия и конкурентная политика государства.

Итак, нами в порядке постановки проблемы был представлен подход к рассмотрению глобальной конкурентоспособности: определены субъекты отношений, факторы формирования этих новых отношений (глобализация), обозначено глобальное конкурентное пространство, дано общее определение глобальной конкурентоспособности, в общем плане выявлены факторы конкурентоспособности российской экономики. Раскрытие же содержания, элементов глобального экономического пространства, новых качеств взаимодействия экономических субъектов: национальных фирм, национальных государств и ТНК, формирующих глобальную конкурентоспособность, – предмет дальнейшего экономического исследования.

Литература

1. *Портер М.* Международная конкуренция. М. : Международные отношения, 2003.
2. *Гельвановский М. И.* Методологические проблемы вертикальной интеграции повышения конкурентоспособности российской экономики в условиях глобализации (экономические и правовые аспекты) // Тезисы к экспертному заседанию – круглому столу совместно с комитетом по экономической политике Совета Федерации. 2006. 3 августа.
3. *Селезнев А. З.* Конкурентные позиции и инфраструктура рынка России. М. : Юристъ, 1999.
4. Проблемы Дальнего Востока. 2000. № 3.
5. *Афонцев С. Е.* Проблема глобального управления мирохозяйственной системой: теоретические аспекты // Мировая экономика и международные отношения. 2001. № 3. С. 65–70.
6. *Киселев С.* Что может повысить международную конкурентоспособность России. URL: <http://ekomik.ru/magazine/power/9287-chto-mozhet-povysitmz-mezhdunarodnuyu-konkurentosposobnostmz-rossii.html> (дата обращения: 22.01.2010).

**Конкурентоспособность национальной экономики
в свете концепции реконизма**

**Competitiveness of national economy
in a rekonism conception**

А.В. Длугопольский

*Тернопольский национальный экономический университет
(Украина)*

Рассматриваются современные тенденции глобальной экономики – реконизм и викиномика, анализируются магистральные направления влияния реконизма на современную экономику в контексте повышения ее конкурентоспособности, прогнозируются будущие тенденции развития экономики на перспективу.

The article deals with the problem of reckonism and wikinomics in a XXI century; main ways of reckonism influence on economics are discussed in a context of competitiveness stimulation; future perspectives of this process are established.

Ключевые слова: реконизм, финансы, викиномика, википолитика.

Key words: rekonism, finance, wikinomics, wikipolitics.

Глобальная экономика по-новому расставляет акценты в вопросах экономического развития стран мира, базовых факторах повышения их конкурентоспособности, а следовательно, требует кардинально иных подходов к формированию механизмов функционирования национальных экономик в XXI в. Наибольшей угрозой конкурентоспособности часто называют факторы недостаточной прозрачности работы органов власти всех уровней управления, отсутствия подотчетности институтам гражданского общества, коррупции и тенезации экономики.

В эпоху глобализации, интеграции экономик и развития мирового рынка капиталов проблемы конкурентоспособности государств стали выходить на первый план. Особую актуальность приобрел вопрос выявления факторов, препятствующих эффективно-му развитию экономики в долгосрочной перспективе. Особое вни-

мание следует уделять развитию информатизации общества в свете концепции реконизма.

Реконизм является социально-экономической и политико-правовой системой всеобщей прозрачности и равенства прав на получение информации, а также ее использования. Реконизм выступает общественным строем, который гарантирует каждому члену общества право на информацию в условиях: 1) создания распределительной информационной системы, которая будет способна отслеживать, хранить и предоставлять по запросу пользователя любую информацию о правовых и информационных отношениях между индивидами; 2) исключения возможностей правовых и информационных отношений, не регистрируемых этой информационной системой. Итак, можно констатировать появление новой философии коммуникаций «равный равному», позволяющей сотрудничать равноправным субъектам с целью решения общих задач (в том числе создания общественных благ).

Сегодня постепенно исчезает асимметрия в распределении информации между гражданами, бизнесом и властью, на которой фактически строились централизованные системы управления (это позволяло не только завышать цену благ для индивидов, лишенных права на информацию, но и формировать у них чувство зависимости от тех, кто имел к ней доступ). Однако принципы прозрачности и доступности, имманентно присущие сети Интернет, позволяют привлекать к совместной активности группы людей, разделенные километрами, границами, языковой и религиозной принадлежностью, с целью оказания помощи и решения проблемных вопросов. Таким образом, влияние реконизма на жизнь общества является впечатляющим и проявляется в различных сферах.

1. В сфере экономики и финансов – доминирование викиномики над другими способами производства, изменение парадигмы посредничества и ценообразования, минимизация асимметрии информации между продавцами и покупателями, ликвидация централизованного распределения ресурсов (например, переход на альтернативные виды энергии отдельными домохозяйствами и предприятиями), либерализация торговли, появление пиринговых финансов на основе P2P-технологий, основанных на социальных сетях и репутации (например, на страховом рынке Lloyd's активно используются принципы пирингового страхования).

2. В сфере государственного управления – развитие википолитики, исчезновение монополии государства на создание и поддержку общественных благ, упрощение системы налогов и сборов, мобилизация небольших латентных групп с организацией прямого народовластия, изменение принципов голосования, минимизация ограничений свободы благодаря полному учету взносов участников группы и отслеживанию их репутации (например, интернет-аукционы aukto.ua и e-bay).

3. С позиций группового поведения – лучшая мобилизация групп и принятие оптимальных решений путем конкретизации репутации участников группы (по аналогии с социальной сетью: активность участников, история принимаемых решений, порядочность в отношениях, отслеживание движения денежных средств и ценностей), персонифицированного распределения выгод и затрат от эксплуатации определенного ресурса среди участников группы (например, украинская биржа благотворительности организована по таким принципам).

4. В сфере морали – изменение моральных норм и этики поведения людей благодаря организации полной и взаимной открытости, сокращение уровня преступности (потеря смысла кражи, поскольку реализация украденного без подтверждения законности владения становится невозможной), коррупции (невозможность получения/передачи незаконного вознаграждения), «телефонного права», ликвидации законодательных норм ограничения оборота тех или иных товаров (например, антиблаг), сокращение возможностей оппортунизма как власти, так и членов общества. Так, существование общественных проектов в сети Интернет gosyama.ru и ukryama.ua объединяет граждан, столкнувшихся с некомпетентностью служб, ответственных за состояние автомобильных дорог, а группа юристов общественного проекта «РосПил», который финансируется исключительно за счет добровольных пожертвований граждан, отслеживают сомнительные государственные закупки. Международное движение Sorwatch выявляет случаи нарушения прав человека сотрудниками полиции (Украина, где только 10–13 % граждан доверяют милиции, тоже присоединилась к этому общественному проекту).

5. В общественном устройстве – минимизация «проблемы фрирайдера» при производстве общественных благ за счет полного учета участия каждого индивида в использовании таких товаров

и услуг, учет с помощью достижений НТП персонального вклада каждого участника и построение на основе этого механизмов распределения общественных благ (например, переход от солидарной к накопительной пенсионной системе, использование преимуществ медицинского страхования). Концепции «обратного» и «равновесного» наблюдения предполагают выравнивание граждан в правах с государством и спецслужбами путем фиксации с помощью технических средств всего, что происходит вокруг.

б. В сфере права и судопроизводства – появление электронного правосудия (e-court), что позволяет сократить бумажную волокиту и принимать более объективные решения в судах, прибегая к судебным процессам консультации искусственного интеллекта. Например, в странах прецедентного права компьютерный анализ и отбор вариантов позволяет учитывать все тонкости и нюансы миллионов судебных дел, находить удачные судебные решения предыдущих десятилетий и выносить их на рассмотрение судей. Основой для функционирования электронных судов в США является система CM/ECF («Управление делами / Электронный архив дел»), которая была введена в 1996 г., а уже к 2005 г. более 6 млн документов были поданы посредством организации e-court. Активное введение электронных доказательств превратило многие процессы в простое «проигрывание записей», которое прерывается только открытием и закрытием судебного заседания, и решило вопрос назначения даты судебных разбирательств, поскольку явку некоторых участников процесса можно просто заменить на «электронный допрос».

В завершение добавим, что нынешнее глобальное развитие демонстрирует беспрецедентные по масштабу влияния изменения, которые национальные государства и наднациональные образования уже не могут полностью контролировать. Демократические ценности, глобализация и Интернет изменили психологию людей и не только заставили стремиться к лучшему уровню жизни и доступу к общественным благам, но и сформировали уверенность в том, что уровень развития гражданского общества определяет возможности людей отстаивать свои права, менять власть и объединяться ради достижения общих целей с минимальным участием государства.

Совершенствование производства государственных услуг и национальная конкурентоспособность¹

Improving of the public services production and national competitiveness

Е.А. Капогузов

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

Рассматриваются институциональные изменения в сфере производства государственных услуг как фактор повышения национальной конкурентоспособности. Приводятся эмпирические данные, подтверждающие значимость качества государственного управления для национальной конкурентоспособности.

Institutional changes in the public services production as a factor of the improving of the national competitiveness are discussed. The empirical evidence of the importance of «good governance» for national competitiveness are presented.

Ключевые слова: институциональная структура производства, государственные услуги, Новый государственный менеджмент, системная конкурентоспособность.

Key words: institutional structure of production, public services, New Public Management, systemic competitiveness.

Многоаспектность и многоуровневый характер концепции системной конкурентоспособности позволяет анализировать влияние различных факторов на конкурентоспособность на микро-, мезо- и макроуровне. Эффективная система производства государственных услуг как способ реализации функции государственного управления в этой связи не является исключением в качестве од-

¹ См. развернутую версию представленного в данной статье материала: *Капогузов Е. А.* Реформирование государственного управления как резерв повышения национальной конкурентоспособности // Конкуренция и конкурентоспособность: теоретические и практические аспекты: монография / [С. В. Дегтярева и др. ; отв. ред. Г. М. Самошилова, М. Ю. Маковецкий]. Омск : Изд-во Ом. гос. ун-та, 2013.

ного из существенных факторов, способствующих росту конкурентоспособности отдельных стран. Перефразируя известное высказывание Д. Норта, мы можем утверждать: «Public Governance is matter» (государственное управление имеет значение. – *Е.К.*). Эффективность системы государственного управления, в частности ее ненавязчивость для бизнеса, является фактором инвестиционной привлекательности страны и стала одной из ключевых предпосылок широкомасштабных реформ государственного управления, получивших название «Новый государственный менеджмент» (НГМ).

Классическим примером в этом смысле является Новая Зеландия. Во многом благодаря реформированию государственного управления Новая Зеландия, в начале 1980-х гг. находившаяся на уровне стран третьего мира, уже через 15 лет стала демонстрировать самые высокие темпы роста среди членов ОЭСР [1].

Реформирование госсектора началось в этой стране в 1984 г., с приходом к власти вновь избранного лейбористского правительства, в наследство которому досталась неэффективная, сильно зарегулированная экономика, бюджет с дефицитом в 9 % ВВП и государственный долг в размере 60 % ВВП. Правительство располагало раздутым бюрократическим аппаратом, государственные департаменты характеризовались неэффективностью и плохой управляемостью, стремясь к постоянному расширению своих бюджетов и создавая подтасовками данных видимость успешной работы [2]. Однако уже через десятилетие ситуация изменилась кардинально. В World Competitiveness Report 1994, представленном на форуме в Давосе, качество работы новозеландского правительства с точки зрения обеспечения национальной конкурентоспособности обозначалось как наилучшее из всех стран ОЭСР. С 1993 по 1994 г. (финансовый год в Новой Зеландии с апреля по март) зафиксирован профицит бюджета, который использовался для погашения госдолга. Доля госрасходов в ВВП снизилась с 41 % в 1992/1993 гг. до 35 % в 1995/1996 гг. Уровень безработицы с 1991 до 1996 г. снизился с 10,9 до 6 %. Среднегодовые темпы роста с 1991 по 1996 г. составляли 4 %, а уровень инфляции стал ниже 2-х % [2; 3].

Такая внешняя привлекательность экономических результатов на национальном уровне стала одним из триггеров процесса преобразования в данной сфере. Широкомасштабный процесс реформирования затронул целый ряд стран – как развитых, так и раз-

вивающихся [4]. Не стали исключением и страны с переходной экономикой, в которых с начала 1990-х гг. начал происходить переход от номенклатурно-кадрового принципа работы государственного аппарата к базирующемуся на принципах представительской демократии и разделения властей механизму. Как показывает международный опыт в данной сфере, важным, по крайней мере для стран континентальной модели государственного управления, является становление бюрократии веберовского типа, основывающейся на верховенстве закона (rule of law) и подотчетной обществу. Вместе с тем, как отмечалось еще в середине 1990-х гг., в России скорее начал складываться особый тип «квази-бюрократии» [5], имеющий собственный экономический интерес и мало похожий по сути на веберовскую модель «идеальной бюрократии». В результате полутора десятилетий реформ, как отмечалось в соответствующем распоряжении правительства, посвященном широкомасштабной административной реформе в России, по существу, сфера государственного управления превратилась в ограничивающий фактор для социально-экономического развития страны и повышения ее *мировой конкурентоспособности*.

Исходя из данных положений в контексте рассматриваемого аспекта системной конкурентоспособности целесообразно рассмотреть результаты реформ в отдельных странах.

Нас интересует вопрос об оценке **эффективности реформирования** как степени достижения поставленных реформой целей. Рассматривая результаты реформ, мы используем **экономический подход**. Универсальной экономической категорией, характеризующей успешность работы субъекта по использованию ресурсов для производства благ, является эффективность. Вместе с тем для субъектов общественного сектора эта категория имеет свои особенности, и в этом плане результаты, однозначно интерпретируемые в рамках частного сектора, далеко не так однозначны в секторе общественном. Базисная формула экономической эффективности как отношение результата к затратам ставит закономерный вопрос прежде всего о сущности того, что является **результатом**, а что – затратами в сфере государственного управления. Можно различать для учреждений общественного сектора непосредственный результат (output), конечный социально-значимый результат (outcome) или социальное воздействие (impact). Последнее может быть следствием как прямых действий органов государ-

ственной власти, так и как влияния целой группы косвенных факторов и институционального фактора случайности («природы»). Значимой для общества будет являться именно последняя категория, характеризующая воздействие, тогда как проще всего оценить работу учреждений и отдельных сотрудников можно исходя из наблюдаемости непосредственных результатов.

В развитии государственного (общественного) сектора можно идентифицировать три группы стран, осуществлявших ширококомасштабные реформы системы управления [6].

Первая группа включает англосаксонские страны: Австралию, Новую Зеландию, Великобританию и США. Акцент при реформе государственного управления там делался на преобразовании государственных учреждений в направлении ориентации их деятельности на конечный результат. Радикальным процессом реформирования в особенности отличаются первые три страны, что выражалось в стремлении достижения большей эффективности и результативности в государственном управлении путём введения рыночных процессов и механизмов. В Великобритании эта политика нашла отражение в создании агентств, обширной приватизации государственных предприятий и внедрении системы конкурсных торгов в сфере государственных закупок на различных уровнях. Кроме того, эта группа характеризуется направлением реформ сверху, от центральных органов к местным уровням исполнительной власти (США, скорее, характеризуются противоположной тенденцией).

Ко второй группе относятся скандинавские страны и Нидерланды. Процессы реформирования в этих странах отличаются высокой степенью концентрации центральных правительств и коммун, а также консенсусным подходом. К примеру, в Нидерландах многочисленные реформационные проекты проводились по инициативе коммун и при поддержке правительства. Здесь стоит упомянуть прежде всего город Тилбург, получивший международную известность из-за введения на уровне администрации города модели концерна с управляющим сити-менеджером. В фокусе реформ находится внутренняя модернизация общественного сектора, которая должна быть достигнута путём развития персонала и организационных аспектов, а также введения новых инструментов менеджмента. Процессы реформирования протекали здесь, в отличие от первой группы, менее радикально.

В третью группу входят Германия, Австрия и Швейцария, а также Франция и южные страны «старой» Европы, которые отличаются более осторожным подходом по отношению к реформам. Модернизация управления в этих странах началась позже, чем в первых двух группах, и проходила сложнее из-за сильно выраженного влияния правовых и поведенческих элементов веберовской модели. Особенно этим отличалась Германия, где вначале отмечались лишь единичные, бессистемные случаи применения НГМ, комплексная реформа началась позже, в середине 1990-х гг., с коммунального уровня реформирования. Ключевым элементом реформ в этих странах также являлась внутренняя модернизация.

Главным в менеджеристских административных реформах была не самоцель сокращения расходов на государственное управление, а рост эффективности согласно лозунгу «делать больше с меньшими затратами». Тем самым ключевой становится ориентация на результат, что находило свое выражение в действиях, улучшающих показатели конечных результатов (или в действиях, которые могут рассматриваться как ведущие к такому результату). При этом возможно возникновение различных институциональных альтернатив достижения данной ситуации. К примеру, улучшения можно достигнуть в рамках неизменной структуры, т. е. за счет роста процессной эффективности работы государственного агентства, или путем передачи его функций рынку, а также в рамках государственно-частного партнерства. Во всех случаях необходимо учитывать величину возникающих социальных издержек. Например, в результате приватизации часть расходов может быть переложена на плечи потребителей, и они будут нести расходы не как налогоплательщики, оплачивающие содержание государственного учреждения, а как обычные потребители монополизированных услуг частного. При этом они могут нести меньшие или большие издержки, покупая приватизированные услуги на рынке.

При рассмотрении конечных социально значимых результатов и воздействий (outcomes and impacts) как следствий реформ ситуация выглядит также неоднозначно. Даже для ситуации в Новой Зеландии все не так очевидно. В течение периода реформ, с 1985 по 1992 г., наблюдался резкий рост безработицы, значительно упавшей к концу периода, существенные колебания инфляции, рост криминала и самоубийств. Но что этому способствовало, являлось ли это непосредственным результатом менеджеристских ре-

форм или политических изменений или внешних обстоятельств (вплоть до влияния глобальных экономических изменений), не ясно до конца. Именно в Новой Зеландии была создана наиболее полная система показателей оценки результативности, но они рассматривали лишь непосредственные результаты (output) деятельности агентств.

Существующий в международной теории и практике опыт оценки реформ в сфере государственного управления ставит вопрос о необходимости проведения корректной интерпретации результатов достижения целей и выполнения задач реформ. Корректность в условиях обеспечения прозрачности и подотчетности деятельности органов исполнительной власти предполагает наличие показателей, отвечающих критериям специфичности, измеримости, релевантности и достижимости. При этом широкий спектр направлений оценки предполагает и множественность подходов к оценке результатов реформ на уровне национальной экономики. Наиболее доступны для оценки показатели операционных результатов реформы, как правило, ассоциирующиеся с сокращением бюджетных расходов [7]. Вместе с тем далеко не всегда сокращение расходов является целью реформ. Значительно чаще возникает необходимость оценить улучшения в процессах как условия достижения цели реформ – повышения качества, доступности или эффективности (результативности) предоставления публичных услуг или выполнения государственных функций. Однако при решении данной задачи возникает как проблема поиска адекватных показателей, характеризующих произведенные улучшения, так и вопрос о субъекте оценивания. Ответ на последний вопрос обычно ассоциируется с мониторингом изменений в системе государственного управления, который предполагается путем проведения опроса потребителей о существующих изменениях в практике потребляемых ими услуг. Необходимым условием такого мониторинга является независимость оценщика (незаинтересованность его в результате), корректность выборки и прозрачность механизмов и результатов проведения мониторинга. Конечная цель любой реформы, и реформы бюрократии в частности, заключается в достижении улучшений в положении адресатов реформ – граждан (потребителей публичных услуг), бизнеса, общества в целом. Согласно экономическому подходу, необходимо добиться макси-

мальной эффективности реформирования, т. е. достижения целей реформ с минимальными затратами.

Прямые опросы потребителей дают представление о динамике изменения ситуации, но при определенных условиях. Такими условиями являются: независимость оценки и оценщика, репрезентативность выборки, длительность наблюдаемых ситуаций и др. В случае отсутствия этих условий возможна манипулируемость данными показателями. Относительной объективностью в сфере реформ могут обладать показатели, характеризующие ситуацию через динамику международных сопоставлений. Среди множества таких показателей можно выделить два международных индекса: индекс восприятия коррупции (CPI) и агрегированный индекс качества государственного управления (GRICS), в составе которого выделяется, в частности, индекс, характеризующий эффективность государственного управления. Данный индекс начал использоваться Мировым банком только с 1996 г., что не позволяет полноценно отследить динамику изменений в нем в связи с проводимыми реформами в духе НГМ. Вместе с тем он показывает ситуацию в сфере эффективности государственного управления, позволяет сравнить успешность функционирования системы государственного управления в различных странах.

Данные индексы позволяют подтвердить приведенное выше разделение стран на различные стратегии реализации реформ и объяснить их результаты. Наиболее низкие показатели индекса присутствуют у так называемых южных стран континентальной модели (Италия, Греция), проводящих консервативную стратегию и имеющих сложности с повышением эффективности государственного управления во многом благодаря особенностям правового статуса государственных служащих, накладывающихся на ментальность общества. В свою очередь, схожие проблемы наблюдаются у данных стран и в другом важном элементе системы государственного управления. Показатель контроля коррупции Греции и Италии значительно хуже, чем у остальных стран ОЭСР, в том числе по сравнению с близкой к ним Испанией. Это же подтверждается другим индексом – индексом восприятия коррупции (ИВК). Согласно данным Transparency International, за 2011 г. Греция опустилась на 80 место с показателем 3,5, а Италия находилась на 69-м месте с показателем 3,9 (лидером была Новая Зеландия с показателем 9,5). Обращает на себя внимание лидерство в рейтин-

ге ИВК стран северной модели НГМ, так, вслед за Новой Зеландией идут Дания, Финляндия и Швеция, далее Сингапур, а затем Норвегия [8].

Таким образом, результаты реформ в странах ОЭСР демонстрируют, несмотря на схожесть применяемого менеджеристского инструментария, дивергенцию результатов. Объяснение этого обстоятельства связано с различием как в акцентах в реформах в разных странах, так и в социоэкономическом контексте. Как показала практика внедрения тех или иных инструментов, успешно зарекомендовавших себя в странах-модернизаторах, накладываясь на базовые элементы институциональной структуры, система государственного управления либо успешно к ним адаптируется, либо отторгает их. Преобразование бюрократической системы в странах континентальной модели (Германия, Франция и др.) под воздействием менеджеристского инструментария привело к возникновению неовеберинской модели, которая адаптировала некоторые элементы НГМ и смягчила отрицательные стороны континентальной модели в сторону большей клиентоориентированности, подотчетности и экономного использования ресурсов. Тенденция к децентрализации, более активное вовлечение граждан в производство государственных услуг способствовали росту легитимности реформ со стороны общества, позволяли сократить дистанцию власти и тем самым увеличить бриджинговый (верховой) социальный капитал. Таким образом, сокращение транзакционных издержек, на наш взгляд, должно способствовать повышению международной конкурентоспособности национальной экономики за счет отдельно взятого фактора – улучшения качества государственного управления.

Подводя итоги нашего анализа, можно констатировать как многообразие подходов к трактовке результатов реформирования в сфере государственного управления, так и взаимосвязь качества государственного управления с экономическими результатами, в частности, с индексами, характеризующими международную конкурентоспособность. Вместе с тем страны, являющиеся лидерами в значениях Индекса глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума (Сингапур, Дания, Швеция), находятся в лидерах и по вышерассмотренным индексам GRICS и CPI. Вряд ли можно утверждать, что связь между показателями индексов линейна, очевидно лишь, что вопрос требует более глубокого ана-

лиза. Однако отметим, что изучение данной взаимосвязи является перспективным направлением исследований в рамках концепции системной конкурентоспособности.

Литература

1. *Скотт Г.* Реформа государственного управления: новозеландский вариант // Пути экономического роста. Мировой опыт. М. : Деловой экспресс, 2001. С. 101–129.

2. *Arndt J. H.* Neuseeland – Reform einer Volkswirtschaft: Kehrtwende von der Krise zum vorbildlichen Reformstaat // In VOP. 1996. № 12. S. 55.

3. *Bale M., Dale T.* Public Sector reform in New Zealand and Its Relevance to Developing Countries // World Bank Research Observer. 1998. Vol. 13. № 1. P. 103–121.

4. *Reinventing Leviathan: The Politics of Administrative Reform in Developing Countries* / ed. by B. R. Schneider and B. Heredia. Miami, 2005.

5. *Оболонский А. В.* Постсоветское чиновничество: квазидюрократический правящий класс // Общественные науки и современность. 1996. № 5. С. 5–15.

6. *Bouckert G.* Die Dynamik von Verwaltungsreformen: Zusammenhänge und Kontexte von Reformen und Wandel. In: W: Jahn u.a. Status-Report Verwaltungsreform. Eine Zwischenbilanz nach zehn Jahren. Berlin: Sigma. 2004. S. 32–34.

7. *Pollitt Ch., Bouckert G.* Public Management Reform: Comparative Analysis. 2-nd edition. Oxford : Oxford University Press, 2004.

8. Значение индекса глобальной конкурентоспособности за 2011–2012 гг. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_CompetitivenessIndexRanking_2011-12.pdf.

Системная конкурентоспособность

Systemic competitiveness

А.Л. Карпов

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

Рассматривается конкурентоспособность предпринимательских структур с точки зрения системного подхода. В рамках системного анализа конкурентоспособности обоснован переход от традиционной взаимосвязи факторов на микро-, мезо- и макроуровне к теории конкурентного пространства, которая позволит изучить влияние условий институциональной, рыночной и предпринимательской среды, а также структуры межфирменных конкурентно-партнерских отношений на механизм обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур.

Author considers competitiveness of enterprise structures from the point of view of a system approach. Within the system analysis of competitiveness transition from traditional interrelation of factors on micro, meso - and macrolevel to the theory of competitive space which will allow to study influence of conditions of the institutional, market and enterprise environment, and also structures of intercompany competitive partnership on the mechanism of ensuring competitiveness of enterprise structures is reasonable.

Ключевые слова: конкуренция, системная конкурентоспособность, предпринимательство.

Key words: competition, systemic competitiveness, entrepreneurship.

Конкурентоспособность – это одна из ключевых категорий, объясняющих природу экономического развития. В настоящее время экономику принято рассматривать как систему взаимосвязанных хозяйствующих субъектов, каждый из которых играет особую экономическую роль. Сейчас сложилось положение, при котором политика государства, по сути, трансформируется в политику подъема его мирохозяйственной конкурентоспособности. Политические лидеры и экономисты различных стран придерживаются тезиса о национальной экономике как об активном субъекте, формирующем конкурентные преимущества национальных предпринимательских структур в глобальном масштабе. Конкуренция пе-

рестает существовать просто как частное явление и превращается в объективную экономическую закономерность, которая состоит в том, что изменяющиеся связи между экономическими субъектами создают движение, которое в историческом масштабе превращается в поступательное развитие экономики в целом. Тезис о государстве, формирующем конкурентоспособность, широко используется при обосновании проводимых экономических курсов, политических и идеологических установок.

Конкуренция пронизывает все уровни современной экономики, и ряд исследователей [1; 2] считает, что при всем многообразии конкурентных отношений имеет смысл выделять три уровня конкурентоспособности.

I. Конкурентоспособность на уровне фирмы (микроуровень) выражает собственно соотношение качества и цены товара, конкурентоспособность товара, конкурентные стратегии фирм.

II. Конкурентоспособность на уровне отрасли и региона (мезоуровень) основывается на оценке способности (потенциала) фирмы с учетом условий, в которых она находится, создавать и удерживать конкурентное преимущество в определенной отрасли или регионе.

III. Страновая конкурентоспособность (макроуровень) отражает преимущества отдельных стран и географических районов в них в формировании конкурентоспособных отраслей, а также общее состояние хозяйственных систем, их сбалансированность, продуктивность использования ресурсов.

Конкурентоспособность на уровне товара и фирмы вызывает наибольший исследовательский интерес, так как фирмы сталкиваются сегодня с растущими проблемами по различным направлениям. Первой важной тенденцией здесь является глобализация конкуренции, которая находит свое выражение через взаимосвязь между конкурентоспособным развитием предпринимательской структуры и необходимостью выхода на мировые рынки и через рост числа иностранных конкурентов на местных рынках. Здесь прежде всего соответствие требованиям мировых рынков отражает способность спроектировать, произвести и распределить товары и услуги по ценам, обеспечивающим конкурентоспособность на внутреннем и мировых рынках. Наряду с глобализацией конкуренции на многих отраслевых рынках происходит рост числа

внутренних конкурентов в результате успешной структурной перестройки и эффективных процессов индустриализации.

Другой важной тенденцией в процессах конкуренции предпринимательских структур являются высокие темпы технологических изменений, которые проявляются в сокращении цикла инновационной продукции и создании радикальных технологических и организационных инноваций, кардинально меняющих структуры конкурентно-партнерских отношений. Центральными факторами для развития технологий являются снижение величины стоимости и повышение качества и разнообразия продукции. Если стоимость высока или растет, решающим для сохранения или повышения конкурентоспособности моментом является применение новейших технологий, увеличивающее продуктивность основных факторов производства и качество товара: разумеется, применяя такие технологии, можно повысить конкурентоспособность и тогда, когда стоимость товаров, производимых конкурентами, относительно ниже.

Также на микроуровне активно разрабатываются подходы к стратегии конкурентной борьбы на рынке и методология оценки конкурентоспособности товара. Конкурентные стратегии фирм оптимизируют предпринимательскую деятельность по таким важнейшим направлениям, как стоимость – эффективность, качество и дифференциация продукции и адаптивность фирмы к внешним условиям. Эти направления создают основу для долгосрочного устойчивого развития предпринимательских структур в жестких конкурентных условиях. Способность предложить широкий ассортимент продукции без ущерба для качества и эффективности необходима для адекватного удовлетворения все более дифференцированного спроса. Адаптивность означает способность быстро реагировать на изменения спроса и на новые рыночные возможности.

Вместе с тем рассмотрение конкурентоспособности исключительно на уровне отдельно взятой фирмы и товара не дает полной картины в оценке конкурентоспособности и выявлении причин конкурентного отставания отрасли. Анализ конкурентоспособности на уровне отраслей является ключевым в рассмотрении проблемы конкурентного преимущества. Этот уровень позволяет учесть многие объективные предпосылки конкурентоспособности и конкурентного отставания отдельных товаров, предприятий и экономики в целом, которые останутся незамеченными на микро- и макроуровне. Здесь как важный элемент раскрывается структура

отраслей, процесс формирования отраслевых и региональных объединений предприятий (кластеров), а также процесс возникновения новых конкурентоспособных отраслей и утраты конкурентных преимуществ в уже существующих отраслях.

В условиях жесткой конкуренции, высоких темпов развития технологии и внедрения инноваций в производство прямая конкуренция одной предпринимательской структуры с другими отходит на второй план. В мировой экономике теперь конкурируют группы компаний, межфирменные сетевые структуры и промышленные кластеры. Растущие проблемы для предпринимательских структур приводят к увеличению спроса на структуры поддержки деловой среды, от динамичного развития которых зависит потенциал конкретного региона и отрасли. Именно создание различных структур поддержки деловой среды, ориентированных на динамично развивающиеся отраслевые и региональные объединения предпринимательских структур, является главной целью развития конкурентоспособности на мезоуровне.

Для цели развития конкурентоспособности органам региональной власти нужно активно участвовать в создании необходимой для бизнеса инфраструктуры и формировать целевые экономические программы, которые предполагают различные формы поддержки предпринимательских структур, работающих в наиболее важных для региона отраслях. Причем эти программы должны быть нацелены на создание или привлечение в регион определенных факторов производства, технологий, выход на внешние рынки, а не на имитацию кластеров из особо приближенных к власти предпринимательских структур и организаций.

Следует отметить, что реализация региональных программ развития конкурентоспособности предполагает этапность. На ранних стадиях роста предпринимательской деятельности в регионе программы следует нацеливать на привлечение наиболее общих факторов производства, традиционных технологий и выход на близлежащие региональные и национальные рынки. Только после определенного периода времени и после создания некоторого базисного уровня условий возможно создание специализированных факторов, продвинутых технологий и выход на географически удаленные рынки.

Создание специализированных факторов и инфраструктуры обычно требует активного участия в процессе частного капитала и

отраслевых ассоциаций, которые обычно начинают включаться в региональные проекты только после формирования определенного уровня доверия к власти. В настоящее время в регионах с развитой инфраструктурой созданием специализированных факторов занимается обширная сеть учреждений, которые предлагают конкретные услуги и различные формы поддержки предпринимательским структурам. Такая сеть учреждений, как правило, является результатом длительного процесса изучения потребностей предпринимательских структур, формирования опыта предоставления консалтинговых и иных бизнес-услуг, создания и совершенствования комплексных пакетов услуг путем установления партнерских связей и взаимодействия учреждений деловой инфраструктуры.

Макроуровень анализа конкурентоспособности с позиции национальной экономической системы может привнести дополнительные аспекты в изучение вопроса. Например, здесь имеет значение, насколько справедливы и свободны условия национального рынка. Некоторые страны могут быть конкурентоспособны только тогда, когда их внутренние рынки закрыты или же национальные компании получают большие субсидии от государства. Страны с низким уровнем производительности могут стимулировать конкурентоспособность, осуществляя политику ограничений и протекционизма. С другой стороны, страны, располагающие мощным потенциалом конкурентоспособности, могут проигрывать, если их национальным компаниям, не получающим субсидий и не защищенным политикой протекционизма, приходится конкурировать с теми, которые субсидируются правительствами своих стран.

Также важно учитывать реальные совокупные доходы населения. С одной стороны, это отражает емкость внутреннего рынка, с другой – страна может проводить политику сокращения реальной заработной платы на внутреннем рынке труда в целях улучшения своих позиций на мировых рынках. Но подобная практика не имеет ничего общего с реальным устойчивым конкурентным преимуществом и может быть использована только как временная мера в конкурентной борьбе между странами с одинаковым уровнем эффективности (производительности). Если в стране реальные доходы населения падают, это может означать, что ее граждане субсидируют национальную конкурентоспособность.

Тем не менее следует отметить, что взгляды экономистов расходятся при ответе на вопрос, следует ли применять понятие конкурентоспособности по отношению к стране.

С одной стороны, можно отметить взгляды экономистов, рассматривающих конкурентоспособность страны как самостоятельную категорию. Приведем два наиболее характерных определения.

Определение, предложенное Комиссией по индустриальной конкурентоспособности при Президенте США, описывает конкурентоспособность страны как «степень возможности нации при условиях свободного и справедливого рынка производить товары и услуги, которые отвечают требованиям мировых рынков при одновременном сохранении или увеличении реальных доходов своих граждан» [3, с. 27]. Здесь следует заметить, что в соответствии с теорией сравнительного преимущества страна может экспортировать продукт отраслей с более низкой производительностью, чем в соответствующих отраслях страны-импортера. Она может не применять протекционистских и поддерживающих мер для своих экспортных отраслей, что будет соответствовать критерию свободного и справедливого рынка, и при этом сам факт вовлеченности в международную торговлю будет приносить ей дополнительный национальный доход и повышать общий уровень эффективности национальной экономики. Таким образом, в соответствии с данным определением конкурентоспособными могут быть названы страны, характеризующиеся низким уровнем производительности как в целом для экономики, так и для экспортоориентированных отраслей.

Другое определение, предложенное Всемирным экономическим форумом, описывает конкурентоспособность страны как «способность поддерживать устойчивые высокие темпы роста реального душевого дохода, измеряемого темпами роста валового внутреннего продукта в расчете на душу населения в постоянных ценах» [4]. Это определение по своему содержанию имеет значительные сходства с определением М. Портера конкуренции как продуктивности использования ресурсов, где в качестве показателя продуктивности предлагается объем ВВП на душу населения, но метод сравнения конкурентоспособности национальных экономик существенно отличается.

Однако М. Портер придерживается мнения, что конкурентоспособность – это та категория, которая должна рассматриваться на уровне отрасли: «Поиск убедительного объяснения процветания фирмы или страны в целом следует начать с правильной постанов-

ки вопроса. Прежде всего, от понятия “конкурентоспособная страна” как термина, имеющего большое значение для экономического процветания, придется отказаться. <...> Единственное, на чем может остановиться концепция конкурентоспособности на уровне страны, – это продуктивность использования ресурсов». Отступая от стандартной формулировки, он ставит проблему следующим образом: «Наша главная задача – объяснить, почему фирмы, базирующиеся в данной стране, способны успешно конкурировать с иностранными фирмами в тех или иных отраслях и секторах экономики» [5, с. 24].

Можно согласиться с ним в этом вопросе, так как исследования в данной области рассматривают исключительно факторы общего характера, часто – факторы взаимоисключающие или противоречащие друг другу, а для конкурентоспособности большее значение имеют специфические факторы и факторы высокого порядка. При этом утрата конкурентоспособности часто происходит очень медленно и незаметно, поэтому показатели общего экономического благополучия в стране могут быть высокими и стабильными, несмотря на начавшийся процесс упадка, утраты национального преимущества.

Исследования, посвященные определению конкурентоспособности стран, в настоящее время представляют интерес скорее с точки зрения сравнения национальных экономик по ряду общих характеристик, при этом именно в разрезе этих характеристик, а не как интегрированный показатель. Причем эта информация представляет наибольший интерес в значительной мере не для деловых кругов, занимающихся конкретным бизнесом, а для хозяйственно-политических, государственных и общественных, для которых важно понимание значения развития общих факторов в экономической системе, создания равных и лучших условий в налоговой и прочих областях для национальных предприятий на международных рынках.

Вместе с тем необходимость научных исследований по проблемам межстрановых конкурентных преимуществ несомненна. Проблемы национальной конкурентоспособности нуждаются в подробном анализе для выработки конструктивной позиции государства и принятия на ее основе продуктивных конкретных решений субъектами внутренней и внешней экономической политики. Здесь, с нашей точки зрения, наибольшее значение имеют два ас-

пекта. Во-первых, государство отвечает перед обществом за формирование благоприятной макроэкономической среды, которая является условием для нормального функционирования товарных рынков и рынков факторов производства. Во-вторых, управление конкурентными преимуществами в международной торговле также традиционно является прерогативой федеральных органов власти. Влияние государства на международную торговлю оказывает прямое воздействие на конкурентоспособность большинства национальных отраслей, которые обычно являются или экспортоориентированными, или импортозамещающими, и конкретных предпринимательских структур. Формирующаяся в результате структура национального экспорта и импорта оказывает существенное влияние на конкурентоспособность отраслей в долгосрочном периоде, закрепляя преимущества лидирующих в экспорте отраслей.

В этом аспекте все большее значение приобретает понимание жизненного цикла товара. Когда продукт только изобретен, он еще нуждается в совершенствовании. Для его производства требуется передовое оборудование, рабочая сила соответствующей квалификации и т. д., поэтому его выгоднее выпускать в странах, где он впервые появился в производстве и потреблении: обычно это страны с высоким доходом, так как в большинстве случаев новые товары в силу их уникальных качеств относятся к предметам роскоши.

Спустя некоторое время замысел и технология производства нового товара становятся настолько отработанными, что дополнительные знания уже не столь необходимы для снижения издержек. Как только продукт становится более привычным и стандартизированным (зрелым), его производство в стране с высоким уровнем технологии теряет смысл. Производство этого товара перемещается в другие страны, которые могут использовать уже стандартную технологию. Эти страны сами осваивают производство товара, возможно, даже через зарубежные филиалы, созданные страной-пионером. Такое перемещение производства за границу представляется вполне возможным благодаря предполагаемой утрате страной-пионером начального технологического преимущества. Это выгодно для многих новых производителей, осваивающих уже более простую и стандартизированную технологию.

В итоге технология может настолько воплотиться в продаваемом оборудовании, что для производства самого товара уже не

потребуется особая квалификация и оно переместится в наименее развитые страны, располагающие преимуществом избытка дешевой рабочей силы. В результате конкурентоспособные высокотехнологичные отрасли концентрируются в промышленно-развитых странах, конкурентоспособные низкотехнологичные и ресурсные отрасли – в странах третьего мира, тем самым развитые страны закрепляют свои преимущества, а неразвитые страны консервируют свое конкурентное отставание в мировой торговле.

Кроме традиционных микро-, мезо- и макроуровня в рамках системного анализа конкурентоспособности немецкие ученые (Klaus Esser, Tilman Altenburg, Wolfgang Hillebrand, Dirk Messner, Jörg Meyer-Stamer) предлагают рассматривать дополнительно метауровень [6], к которому они относят факторы институциональной среды предпринимательской деятельности. Следует согласиться, что влияние институциональной среды на конкурентоспособность предпринимательских структур является сильным и малоизученным феноменом. Однако если рассматривать традиционные микро-, мезо- и макроуровни конкурентоспособности, то они принципиально отличаются доминирующим субъектом, формирующим конкурентоспособность: это сами предпринимательские структуры, региональные и федеральные органы власти соответственно. Институциональная среда присутствует и является составной частью всех трех перечисленных уровней, и постановка ее в один ряд с ними в качестве некоего самостоятельного метауровня выглядит искусственно. Институциональная среда является частью другой системы условий, определяющих конкурентоспособность предпринимательских структур.

Литература

1. *Тарануха Ю. В.* Конкуренция: система и процесс : монография. М., 2012.
2. *Гельвановский М., Жуковская В., Трофимова И.* Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерениях // Российский экономический журнал. 1998. № 3. С. 67–78.
3. *Куликов Г.* Факторы мирохозяйственной конкурентоспособности японской экономики // Российский экономический журнал. 1998. № 1.

4. Отчет о глобальной конкурентоспособности 2011–2012 : сайт Всемирного экономического форума. URL: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2011-2012>.

5. *Портер М.* Международная конкуренция. М. : Международные отношения, 1993.

6. *Altenburg T., Hillebrand W., Meyer-Stamer J.* Building Systemic Competitiveness: Concept and Case Studies from Mexico, Brazil, Paraguay, Korea and Thailand. Berlin : German Development Institute, 1998. URL: <http://www.meyer-stamer.de/1998/sysc098.pdf>.

**Детерминанты конкурентных преимуществ
в инновационном предпринимательстве**

**Determinants of competitive advantages
in innovative business**

А.Б. Крутик

***Санкт-Петербургский государственный университет
сервиса и экономики***

Исследованы основы формирования и развития конкурентных преимуществ в инновационном предпринимательстве. Выявлено место и определена роль интеллектуального ресурса в инновационном предпринимательстве.

Bases of formation and development of competitive advantages in innovative business are investigated. It is revealed a place and the role of an intellectual resource in innovative business is defined.

Ключевые слова: детерминанты конкурентного преимущества, инновационное предпринимательство, интеллектуальный ресурс, предпринимательская деятельность.

Key words: determinants of competitive advantage, innovative business, intellectual resource, business activity.

На современном этапе развития предпринимательских отношений формируется инновационная экономика на основе нового технологического и хозяйственного уклада, а большинство преуспевающих организаций переходят на инновационную деятельность, где главную роль играют не традиционные факторы производства – труд, земля, капитал, а интеллект, знания и информация, воплощенные в инновациях. Кроме того, в условиях стремительно нарастающей информатизации и глобализации, использования в деятельности инноваций возрастает значимость новых способностей предпринимателя и менеджера. К ним относятся: способность к управленческой и предпринимательской деятельности, быстрота реакции и мобильность, творческие способности и инновационные наклонности, дар предвидеть изменение хозяйственной конъюнк-

туры, выдвигать и реализовывать бизнес-идеи. Но мало проявить изобретательность и предложить новшество, нужно найти пути вывода его на существующие рынки или во вновь появляющиеся рыночные ниши. Для этого требуются особые интеллектуальные знания и способности, которые лежат в основе формирования интеллектуального предпринимательства [1].

Развитие новой инновационной экономики предопределяет степень развития интеллектуального предпринимательства, когда важнейшим ресурсом становится интеллектуальный ресурс, а лица, им обладающие, являются востребованными как никогда. Вложения в интеллект, способный неограниченно проявляться, быстро окупаются, поскольку поднимают на новый уровень конкурентоспособность предпринимательства. Именно взаимосвязь интеллекта и конкурентоспособности становится двигателем инновационной деятельности. А результаты инновационной деятельности выражаются в повышении качества продукта.

Свойство знаний накапливаться и обновляться делает интеллектуальный ресурс особенным. Любые машины и оборудование имеют определенный срок службы и степень износа, при этом требуют постоянного обслуживания, постоянных вложений. Человеческий ресурс в этом плане более вынослив и способен при тех же постоянных вложениях меняться качественно, утрачивая ненужное и приобретая полезное.

Не следует, безусловно, данные характеристики человеческого ресурса понимать буквально как еще один объект нещадной эксплуатации. Здесь речь идет лишь о том, что интеллект в человеке является потенциалом, представляющим интерес для вложений.

Знания и опыт определяют уровень компетентности работников и становятся интеллектуальным ресурсом – источником предпринимательской деятельности. Несмотря на то что обладатель интеллектуальных ресурсов, по сути, является их собственником, в рамках российского менталитета с трудом приживается понимание того, что результаты интеллектуальной деятельности отдельного индивида уникальны и, следовательно, в потенциале могут быть конкурентоспособны и успешно проданы.

Путь от осознания своего потенциала до стадии его проявления в виде продукта, обладающего определенной стоимостью, требует инвестиций. Поскольку интеллектуальный ресурс здесь рассматривается как инновационный, то и интеллектуальные инве-

стиции следует считать инновационными и, по сути, они представляют собой долгосрочные инвестиции в нематериальные активы, предназначенные для расширения научно-технического потенциала как отдельного индивидуума, так и целого предприятия, занимающегося предпринимательской деятельностью. Почему речь заходит и о предприятии, потому что особенность современной инновационной деятельности заключается в ее реализации в виде группового творческого процесса, а не единичного. Это объяснимо в силу усложнения техники и технологии, обслуживание и освоение которой эффективнее и быстрее производить в коллективе специалистов, нежели каждому по отдельности.

Конкурентные преимущества инновационной предпринимательской деятельности, формирующейся на основе интеллектуальных инвестиций, в результате являются лакмусовой бумажкой, характеризующей: наличие ресурсов и навыков, необходимых для получения конкурентного преимущества; информацию, от которой зависит, будут ли замечены и использованы возможности получить конкурентное преимущество; направления применения ресурсов и навыков, имеющихся в распоряжении предприятия; цели владельцев, менеджеров и персонала предприятия, участвующих в конкуренции; силы, заставляющие предприятия вкладывать средства в ту или иную сферу деятельности и заниматься обновлением.

В то же время и наоборот: само конкурентное преимущество как таковое получают предприятия, базирующиеся в той территориальной среде, которая позволяет наиболее быстро накопить специализированные ресурсы и навыки; если в месте базирования предприятия находится более доступная и точная информация о потребностях в товарах и технологиях; если возможны постоянные капитальные вложения; если совпадают интересы владельцев, менеджеров и персонала предприятия, участвующих в инновационной конкуренции.

Следует отметить, что конкурентное преимущество в инновационном предпринимательстве редко базируется на одной или двух детерминантах (это возможно только в отраслях, где практически не применяются сложные технологии). Удержать такое преимущество, как правило, не удастся. Чтобы получить и удержать преимущество в наукоемких отраслях, нужно иметь преимущество во всех детерминантах. Предприятие достигает преимущества, когда распоряжается дешевыми и уникально качественными факто-

рами тех типов, которые важны при конкуренции в конкретной области, т. е. здесь речь идет о подспорье для интеллектуальных ресурсов, которые сами по себе оказываются не такими уж и эффективными в предпринимательской деятельности.

Однако если брать факторы производства, которые, как известно, подразделяются на основные (природно-климатические условия, географическое положение, неквалифицированная и полуквалифицированная рабочая сила и дебетный капитал) и развитые (современная инфраструктура обмена информацией, высококвалифицированные кадры, научно-исследовательские учреждения и др.), то значение основных факторов производства в настоящее время снижается или из-за сокращения потребности в них, или из-за их возросшей доступности. По этим же причинам снижается и прибыль от них. А развитые факторы производства, например, такие, как дифференциация продукции или патентованная технология, позволяют получить преимущества более высокого порядка. Они не имеют достаточно широкого распространения потому, что для их развития требуются значительные и длительные вложения интеллектуальных ресурсов и капитала.

Анализ конкурентных преимуществ дает возможность определить стадию конкурентного развития, на которой находится предприятие (стадия развития на основе факторов производства, стадия инвестиционного развития, стадия инновационного развития, стадия развития на основе благосостояния), и далее найти пути перехода к более высокой стадии. Этот переход необходим в силу ценности все того же интеллектуального ресурса, поскольку общемировые тенденции таковы, что все большее число предприятий, стремясь укрепить свою конкурентоспособность, постепенно переходит от развития на основе факторов производства и инвестиций к развитию на основе инновационной деятельности. Это подтверждается бурным ростом наукоемких технологий, широким распространением информационных технологий, возникновением новых форм стимулирования творчества.

Современный этап развития предпринимательства в России характеризуется, на первый взгляд, прямо противоположными тенденциями: реальный объем ассигнований на научные исследования и конструкторские разработки снижается вместе с оплатой занятых в этой сфере, что стимулирует постоянный отток квалифицированных кадров. Тем не менее, несмотря на эти негативные

процессы, инновационный фактор повышения конкурентоспособности сохраняет и даже усиливает свою значимость. Именно его активизация создает предпосылки не только для выхода отечественной экономики из кризиса, но и для перехода ее от первой стадии конкурентного развития к инвестиционно-инновационной.

Для стабилизации и развития инновационного и инвестиционного процессов в отечественной экономике, развития потенциала интеллектуальных ресурсов, создания определенных правил действий и реализации возможностей предпринимателей необходимы современные механизмы управления по различным направлениям структурных преобразований.

Механизмы, экономические или хозяйственные, являясь результатом целенаправленной или же неосознаваемой деятельности человеческих масс, являют собой некоторую совокупность норм и правил, обеспечивающих при определенных условиях формирование заданных экономических явлений. Поэтому и следует понять, какие механизмы позволят развиваться потенциалу интеллектуальных ресурсов в инновационном предпринимательстве.

Следует отличать экономический или хозяйственный механизм от неупорядоченной совокупности некоторых правил и норм: детали экономического или хозяйственного механизма, находясь в строго определенной последовательности (порядке), составляют тот или иной механизм, носящий целенаправленный характер. Отсутствие или несоответствие одной из них определенным параметрам ведет к утрате работоспособности хозяйственного механизма в целом. Хозяйственный механизм не сводится к простой сумме его составных частей. В силу очевидных системных свойств он становится чем-то большим, превосходящим совокупность его деталей. Отдельные механизмы могут являться частью других, более общих, экономических и хозяйственных механизмов.

Научное понимание экономической сущности и содержания хозяйственного механизма и современного предпринимательства дает основание утверждать, что организационно-экономический механизм инновационного предпринимательства – это способ ведения хозяйства предпринимательского типа, организации предпринимательского воспроизводства с помощью научно обоснованной системы экономико-организационных форм и методов его регулирования.

К основным функциям организационно-экономического механизма предпринимательской деятельности следует относить:

- реализацию интеллектуального потенциала, заложенного в предпринимателях, каждой предпринимательской форме и структурах, обеспечение плодотворной конкуренции и эффективного взаимодействия и сотрудничества между этими формами и структурами;

- формирование рыночно-конкурентной системы самоорганизации, самоуправления и взаимодействия элементов предпринимательской деятельности в каждой форме с целью обеспечения организации эффективного воспроизводства предприятия в целом;

- обеспечение сбалансированности и внутрипроизводственной пропорциональности между структурными звеньями производства на современной инновационной основе;

- осуществление самоорганизации и взаимодействия предпринимательских единиц в каждой форме и структуре предпринимательства, движения и развития капиталов на основе конкурентной борьбы;

- поддержание устойчивой мотивации предпринимателей в постоянном осуществлении новых комбинаций факторов воспроизводства на инновационной, рискованной основе: в создании новых технологий, средств производства, форм организации труда и производства, инновационного менеджмента и маркетинга, реализации творческого и профессионального потенциала всех агентов воспроизводства;

- создание равных условий для реализации социально-экономического потенциала предпринимательских единиц предприятия в организации эффективной деятельности;

- обеспечение соответствия экономического поведения единиц предпринимательской деятельности, саморегулирования системы предпринимательства требованиям экономических законов;

- устойчивое поддержание внутренней среды предприятия, обеспечивающей, с одной стороны, свободу и эффективное развитие предпринимательства, с другой стороны – социальную ориентацию его развития.

Развитие предпринимательства в направлении повышения уровня интеллектуальной инновационной деятельности возможно только при активизации всего комплексного инновационно-инвестиционного процесса. Техника, основанная на принципиаль-

но новых технологических решениях, должна быть востребована производителями, т. е. необходимо создание адекватной для освоения такой техники производственной базы. Речь в первую очередь идет об обновлении основного капитала компаний, о соответствующих для этих целей финансовых ресурсах – без данной базы развитие интеллектуального потенциала порядком осложняется. Инвестиции следует вкладывать не просто в предпринимательскую деятельность, а в инновационное воспроизводство.

Оптимальные условия для активизации инновационного потенциала предприятия и его перехода от факторной стадии конкурентного развития к инновационной, совмещенной с инвестиционной стадией, достижимы только при наличии разработанной политики. Данная политика должна представлять собой комплекс целенаправленных мероприятий по созданию благоприятных условий для всех предпринимательских единиц в системе предприятия с целью активизации инновационной деятельности, повышения эффективности вложения вовлеченных в развитие интеллектуального потенциала инвестиционных ресурсов и решения социальных проблем. Такая политика является важным рычагом воздействия как на внутреннюю экономическую среду предприятия, так и на интеллектуальную творческую деятельность его предпринимательских единиц при переходе на инновационный путь развития. Это особый путь развития инновационного предприятия, адекватный новому этапу становления общества постиндустриального периода, его новой технологической базе, новому циклу научно-технического прогресса. Для достижения наиболее перспективных и результативных изменений, позволяющих предприятию выйти на новый уровень конкурентного существования, необходим поэтапный переход его хозяйственных систем к этому типу развития.

Таким образом, эффективная политика для такого предприятия должна строиться в соответствии со следующими основными принципиальными требованиями:

- совершенствование нормативного обеспечения инновационной и инвестиционной деятельности;

- открытость и предсказуемость инновационно-инвестиционной политики для работников предприятия, осуществление концентрации инновационно-инвестиционной политики на стратегических направлениях предпринимательских программ предприятия;

– организация взаимодействия предпринимательских единиц в рамках предприятия между собой с целью мобилизации и инновационные инвестиции их собственных интеллектуальных средств;

– создание равных условий осуществления хозяйственной деятельности в рамках предприятия всем интеллектуальным предпринимательским единицам, способствующих эффективному размещению интеллектуального ресурса и устойчивому экономическому развитию;

– отказ от практики неоправданного вмешательства в предпринимательскую деятельность;

– усиление социальной направленности инновационно-инвестиционной политики предприятия, безусловный приоритет инвестиций в человеческий капитал, в решение проблем развития социальной инфраструктуры;

– осуществление постоянного мониторинга положительных и отрицательных сторон инновационного развития предприятия.

Осознание новой идеологии внедряемых механизмов управленческим аппаратом инновационного предприятия, а именно идеологии развития потенциала интеллектуальных ресурсов, будет способствовать росту конкурентоспособности как отдельно взятых предприятий, ведущих предпринимательскую деятельность, так и российского инновационного предпринимательства в целом.

Литература

1. Крутик А. Б., Бессонова Н. Ю. Модернизационное предпринимательство. СПб. : ЛГУ им. А.С. Пушкина, 2007. 278 с.

**Развитие финансового рынка
как фактор конкурентоспособности национальной
экономики**

**Development of the financial market
as a factor of competitiveness of the national economy**

М.Ю. Маковецкий

*Омский филиал ФГБОУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве РФ»*

Повышение конкурентоспособности и обеспечение экономического развития Российской Федерации на инновационной основе предполагает решение проблемы эффективного перераспределения инвестиционных ресурсов через механизм финансового рынка. Для этого востребовано всестороннее исследование механизма функционирования финансового рынка и его инвестиционной направленности в целях повышения конкурентоспособности национальной экономики.

Improving the competitiveness and economic development of the Russian Federation on the basis of innovation involves solving the problem of efficient reallocation of investment resources through the financial mechanism of the market. This requires a comprehensive study of the functioning of the financial market and its investment directionality to enhance the competitiveness of the national economy.

Ключевые слова: финансовый рынок, инвестиции, экономический рост, конкурентоспособность.

Key words: financial market, investments, economic growth, competitiveness.

В конце XX в. процесс интеграции национальных экономик в мировое хозяйство достиг своей наивысшей стадии развития – стадии глобализации. При этом глобализация, проявляющаяся в стирании границ между национальными рынками, способствовала трансформации мировой экономики в глобальную экономическую систему, которая интегрирует все национальные рынки и способствует объединению процесса их функционирования. Глобализация рынка, изменение его структуры влияют не только на хозяйст-

венную жизнь отдельных стран, но и на мировую экономику в целом. В то же время высокая степень взаимозависимости стран, гигантские нерегулируемые перетоки капиталов делают глобальную экономику уязвимой, а любые сбои в мировой финансовой системе приводят к тяжелым экономическим и финансовым кризисам.

Если говорить конкретно о Российской Федерации, то мы наблюдаем, что медленно, но верно укрепляется репутация страны на международном финансовом рынке, усиливается ее инвестиционная привлекательность. Вместе с тем сохраняется основная проблема развития российского финансового сектора – несоответствие его возможностей трансформировать сбережения в инвестиции значительному масштабу внутренних сбережений, а также высокой и продолжающей расширяться потребности российской экономики в инвестиционных ресурсах.

Актуальность указанной выше проблемы нашла свое отражение в формулировке цели «Стратегии развития финансового рынка на период до 2020 года» [1]. В качестве таковой было установлено обеспечение ускоренного экономического развития страны посредством качественного повышения конкурентоспособности российского финансового рынка и формирования на его основе самостоятельного финансового центра, способного сконцентрировать предложение широкого набора финансовых инструментов, спрос на финансовые инструменты со стороны внутренних и внешних инвесторов и тем самым создать условия для формирования цен на такие финансовые инструменты и соответствующие им активы в Российской Федерации.

Другая важнейшая функция, которую зачастую не реализует российский финансовый сектор, – обеспечение межотраслевого перелива капиталов. В силу этого затрудняются процессы интеграции отечественных компаний в рамках технологических цепочек, а также не происходит диверсификация их бизнеса. В результате этого российские корпорации оказываются лишенными важнейших в условиях глобальной конкуренции «козырей», обеспечивающих им выход на новые рынки и сохранение долгосрочной устойчивости бизнеса [2].

Рыночная трансформация экономической и финансовой систем обуславливает усложнение структуры финансового сектора, повышение его роли и усиление влияния на экономические процессы в условиях стремительного развития финансовых рынков,

финансовых институтов, внедрения новых финансовых инструментов, что не только определяет спектр осуществляемых операций и скорость перемещения капитала, но и воздействует на уровень конкурентоспособности национальной экономики в целом. В таких условиях структура финансового сектора должна характеризоваться устойчивостью к воздействию негативных тенденций и конъюнктурных факторов, обеспечивать выполнение финансовым сектором возложенных на него функций. Это проявляется в эффективном перераспределении инвестиционных ресурсов во времени и пространстве, оценке и управлении финансовыми рисками, сглаживании последствий финансовых потрясений (кризисов).

В современных условиях важнейшим фактором обеспечения условий реального экономического прорыва Российской Федерации на основе повышения уровня конкурентоспособности и инновационности национальной экономики, осуществления структурных сдвигов в народном хозяйстве, внедрения новейших достижений технического прогресса, а также улучшения количественных и качественных показателей хозяйственной деятельности на всех уровнях становится построение эффективного национального финансового рынка. Сегодня весь мир работает с заемным капиталом, с разнообразными финансовыми инструментами и привлеченными с их помощью на финансовых рынках средствами. Это – одна из главных причин укрепления индустриальной мощи, поддержания высокого уровня национальной конкурентоспособности и устойчивого экономического роста. В этих условиях применительно к экономике Российской Федерации как никогда актуализируется проблема исследования современных тенденций в развитии национального финансового рынка, поскольку многие его сегменты крайне малы и не могут адекватно реализовывать функциональную роль финансовых посредников [3, с. 143–144].

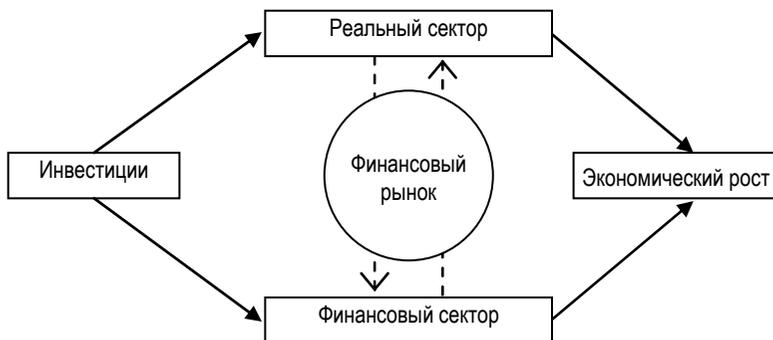
Приток инвестиций в производственный сектор будет зависеть от степени развития институтов финансового рынка, его способности аккумулировать внутренние и внешние свободные денежные ресурсы и трансформировать их в инвестиции в интересах реального сектора экономики, обеспечивая свободный межотраслевой и межрегиональный перелив капитала. Чем масштабнее финансовый рынок, чем сложнее и разнообразнее его инструменты, тем большее значение приобретает анализ эффективности, доходности и риска инвестиционных вложений. Создание финансового

рынка, ориентированного на экономический рост, охватывает сложные теоретические, методологические и практические проблемы, решение которых, безусловно, имеет большое народнохозяйственное значение. В этом контексте в научной и деловой среде не вызывает сомнений актуальность проблем совершенствования национального финансового рынка в условиях перехода Российской Федерации к инновационной модели социально-экономического развития и присоединения страны к ВТО.

Необходимо повысить конкурентоспособность, емкость, глубину российского финансового рынка в целях перераспределения финансовых потоков в интересах инновационного сценария социально-экономического развития России. Рядом ведущих отечественных экономистов подчеркивается значимость и актуальность развития теории финансовых рынков, совершенствования государственного и рыночного регулирования, координации деятельности многочисленных органов регулирования и надзора, специализирующихся на отдельных сегментах (секторах) финансового рынка [4, с. 62].

В этих условиях востребовано распространение воспроизводственного подхода к трактовке финансового рынка с функциональной точки зрения как сферы рыночных отношений, обеспечивающих аккумуляцию и межотраслевое перераспределение денежных капиталов в целях обеспечения непрерывности и рентабельности процесса производства. Функциональный анализ должен сочетаться с преобладающим в экономической литературе, в том числе зарубежной, институционально-техническим анализом финансового рынка. При этом важно учитывать необходимость повышения конкурентоспособности не только по количественным, но и по качественным показателям деятельности финансового рынка, что актуализирует проблемы повышения его емкости, глубины, активизации небанковских финансовых институтов, коллективных инвесторов [4, с. 62–63].

Развитие изложенных выше подходов, на наш взгляд, также предполагает необходимость всестороннего исследования взаимосвязи между финансовым и реальным секторами экономики, которое позволит подойти к формулированию теоретических положений концепции производительности финансового сектора. Ее центральная идея – усиление влияния финансового сектора, финансовых рынков, финансовых институтов на инвестиционный процесс, экономический рост и экономическое развитие в целом (см. рис.).



Место финансового рынка в системе взаимодействия финансового и реального секторов экономики

В последние несколько лет в отечественной литературе появилось значительное количество исследований, посвященных различным аспектам взаимосвязи и взаимообусловленности функционирования финансового и реального секторов, усиления значимости финансового рынка в обеспечении инновационного развития и повышении конкурентоспособности национальной экономики. В качестве наиболее существенных из них в контексте исследуемой проблемы можно указать публикации К.Л. Астапова [5], Г. Габидиновой [6], В.А. Галанова [7], Л.Н. Красавиной [8], Я.М. Миркина [9], Б.Б. Рубцова [10], Д.С. Шведова [11; 12] и др. Особый интерес также представляют работы, в которых рассматриваются перспективы развития финансового сектора в условиях присоединения России к ВТО и условия его конкурентоспособности [13].

На процесс формирования национальной модели финансового рынка оказывают влияние как экономическая и политическая ситуация в стране, так и деятельность всех его участников. Сейчас пока трудно определить, какие источники инвестирования станут в итоге основными, а какие будут выполнять подчиненную роль в экономике [14]. Анализ количественных показателей, качественных характеристик и общих тенденций функционирования финансового рынка в Российской Федерации показывает, что активность отечественных компаний-эмитентов в выпуске различных финансовых инструментов остается недостаточно высокой. Это обусловлено серьезными проблемами и факторами, тормозившими процесс развития сектора корпоративных ценных бумаг в Российской Федерации в 1990-е гг. и существенно ограничившими его инве-

стиционный потенциал. В их числе те, что связаны с общими особенностями возрождения и развития рынка в постсоциалистический период, и те, что обусловлены спецификой конкретных финансовых инструментов, посредством которых организации (предприятия) нефинансового сектора могут привлекать инвестиционные ресурсы (см. об этом более подробно [15]).

Очевидно, что проблемы дальнейшего развития финансового рынка в Российской Федерации носят комплексный характер и требуют объединения усилий эмитентов и инвесторов, профессиональных участников и государственных регулирующих органов для качественного его изменения и совершенствования, в их числе:

- создание правовых механизмов, направленных на предотвращение инсайдерской торговли и манипулирования на финансовом рынке;

- построение системы пруденциального надзора за профессиональными участниками рынка ценных бумаг;

- создание условий для секьюритизации финансовых активов;

- правовое регулирование осуществления выплат компенсаций гражданам на рынке ценных бумаг;

- формирование массового розничного инвестора;

- развитие рынка производных финансовых инструментов.

Как необходимое условие обеспечения национальной безопасности и повышения уровня конкурентоспособности национальной экономики страны целесообразно также определить формирование конкурентоспособного самостоятельного финансового центра, провозглашенное в качестве цели в рамках «Стратегии развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года». При этом в указанный срок необходимо решить следующие задачи развития финансового рынка:

- повышение емкости и прозрачности финансового рынка;

- обеспечение эффективности рыночной инфраструктуры;

- формирование благоприятного налогового климата для его участников;

- совершенствование правового регулирования на финансовом рынке [1].

Решение этих задач, несомненно, позволит рассматривать финансовый рынок как наиболее эффективный и гибкий механизм перераспределения инвестиционных ресурсов, трансформации сбережений в инвестиции, адекватный условиям современной рыночной экономики, а в конечном итоге – как реальный фактор ак-

тивизации инвестиционного процесса. В этом контексте благодаря ряду макроэкономических факторов дальнейшее поступательное развитие финансового сектора станет одним из ключевых элементов, определяющих конкурентоспособность российской экономики в ближайшие десятилетия и способствующих повышению ее эффективности.

Литература

1. Стратегия развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года : Распоряжение Правительства Российской Федерации от 29 декабря 2008 г. № 2043-р. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

2. *Солнцев О.* Финансовый сектор. Перспективы развития и политика национальной конкурентоспособности // Банковское дело в Москве. 2005. № 11–12.

3. *Маковецкий М. Ю.* Развитие финансового рынка и его роль в обеспечении национальной конкурентоспособности // Конкуренция и конкурентоспособность: теоретические и практические аспекты: монография / [С. В. Дегтярева и др.; отв. ред. Г. М. Самошилова, М. Ю. Маковецкий]. Омск : Изд-во Ом. гос. ун-та, 2013. С. 140–169.

4. *Красавина Л. Н., Валенцева Н. И.* Российский финансовый рынок: проблемы повышения конкурентоспособности и роли в инновационном развитии экономики (по материалам заседания круглого стола, проведенного в Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации) // Деньги и кредит. 2008. № 3. С. 62–75.

5. *Астапов К. Л.* Повышение конкурентоспособности российского фондового рынка // Финансы. 2011. № 9. С. 57–61.

6. *Габидинова Г.* Конкуренция на рынке ценных бумаг // Маркетинг. 2009. № 2. С. 85–95.

7. *Галанов В. А.* Фондовый рынок и инновационное развитие экономики // Финансы. Деньги. Инвестиции. 2011. № 1. С. 20–22.

8. *Красавина Л. Н.* Финансовый рынок как фактор инновационного развития экономики: системный подход // Банковское дело. 2008. № 8. С. 12–18.

9. *Миркин Я. М.* Ловушки конкурентоспособности // Банковское дело. 2010. № 12. С. 32–37.

10. *Рубцов Б. Б.* Эволюция институтов финансового рынка и развитие экономики / Финансовые институты и экономическое развитие: монография. М. : ИМЭМО РАН, 2006.

11. *Шведов Д. С.* Изменение роли финансового рынка в мировой экономике // Вопросы экономики. 2011. № 28. С. 27–30.

12. *Шведов Д. С.* Основные направления повышения конкурентоспособности российского финансового рынка в условиях глобализации экономики // Финансы и кредит. 2010. № 29. С. 71–77.

13. *Пискулов Д.* Сектор финансовых услуг России после вступления в ВТО // Рынок ценных бумаг. 2012. № 7. С. 20–26.

14. *Лавров Е. И., Маковецкий М. Ю., Полякова Т. Н.* Инвестиции, финансовый рынок и экономический рост : монография. Омск : Изд-во Ом. гос. ун-та, 2007. 500 с.

15. *Маковецкий М. Ю.* Инвестиции как ключевой фактор экономического роста // Финансы и кредит. 2007. № 2. С. 8–17. № 4. С. 55–62.

**Предпринимательство и конкуренция:
взаимосвязь экономических процессов**

**Entrepreneurship and competitiveness:
the relationship of economic processes**

Н.В. Мухаровский

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

Рассматривается взаимосвязь предпринимательства и конкуренции как экономических категорий и как процессов.

In the article discusses the relationship of entrepreneurship and competition as economic categories and as processes.

Ключевые слова: предпринимательство, конкуренция, экономические категории.

Key words: entrepreneurship, competition, economic categories.

Предпринимательство и конкуренция – органически взаимосвязанные категории: предпринимательство предполагает конкуренцию, создаёт для неё экономическую и правовую основу, а конкуренция стимулирует развитие предпринимательства, определяет условия его рыночной реализации и основные принципы функционирования.

В этой связи есть необходимость рассмотреть прежде всего сущность предпринимательства. Понятия «предпринимательство» и «предприниматель» исследовались многими учёными. Это прежде всего работы Р. Кантильона, А. Смита, Ж. Бордо, Ж. Б. Сэя, К. Рендола, Ф. Хайска, Й. Шумпетера, П. Друкера, А. Хоскинга, Р. Хизрига, М. Питерса, К. Татеиси и др. Среди российских учёных следует выделить работы М. Лапусты, А. Агеева, А. Бусыгина, В. Радаева, Ю. Осипова, В. Горфинкеля, В. Швандора и др. Рамки публикации не позволяют подробно остановиться на анализе работ различных исследователей проблемы. На наш взгляд, наиболее полное и содержательное понятие предпринимательства дано Р. Хизричем и М. Питерсом, а затем А. Бусыгиным. Суть его состоит в том, что предпринимательство трактуется как новатор-

ская, творческая и инициативная деятельность субъектов экономики, направленная на создание экономических и организационных условий для производства и сбыта материальных и духовных благ с целью удовлетворения запросов потребителей и получения прибыли [1, с. 26; 2, с. 13–14].

Из данного определения можно выделить самые характерные черты предпринимательства: инициативная, инновационная, творческая и рисковая деятельность; деятельность по созданию новых форм организации и управления производством; деятельность, целью которой является удовлетворение потребностей населения, завоевание высокого положения в обществе и получение прибыли. К сожалению, в учебной и специальной литературе главное внимание акцентируется на прибыли как главной цели предпринимательской деятельности [3, с. 8].

В отличие от такого подхода в исследованиях западных учёных предпринимательство в целом и предпринимательская фирма рассматриваются прежде всего с точки зрения общественных интересов. Так, К. Татеиси подчёркивает, что предприниматели должны осознавать и полностью выполнять свои обязанности перед обществом. В этом аспекте «предприятие – слуга общества», его главным девизом должно быть: «Работать во имя лучшей жизни, лучшего мира для всех» [4, с. 45].

Конкретизация этого девиза заключается в том, что рост предпринимательской компании неизбежно приведёт к увеличению занятости, в результате чего компания становится желанным членом местного общества. При этом покупатель получает хорошего поставщика, а он – хорошего покупателя. Доходы от покупателя послужат компании в качестве капиталовложений в исследовательские работы и улучшение парка оборудования, что приведёт к производству товаров лучшего качества и по более низким ценам. Поскольку компания стремится к получению разумной прибыли, приблизительно половина этой прибыли пойдёт в виде налогов на пользу нации, другая половина пойдёт на пользу служащим компаниям в виде более высокой заработной платы и владельцам акций в форме более высоких дивидендов. Кроме того, поскольку деятельность компании зависит от доброй воли местного населения, то ради завоевания его благорасположения компания расходует часть своих прибылей на разного рода социальные нужды и благотворительные программы. Если же компания не способна в

наиболее совершенной форме служить обществу, то она не заслуживает права на существование. С другой стороны, те компании, которые наилучшим образом служат обществу, заслуживают «кислорода» для своего роста и всемерного поощрения [4, с. 47].

Вместе с тем служение интересам общества вовсе не означает, что фирма не стремится к прибыли. Просто смещаются акценты, приоритеты: удовлетворение потребностей общества выдвигается на первый план, что и является средством, условием получения прибыли. Взаимосвязь предпринимательской деятельности, прибыли и служения обществу тот же К. Татеиси иллюстрирует примером из живой природы. Цветы привлекают пчёл не затем, чтобы они брали нектар, а чтобы они опыляли их. Подобным образом предприятие использует общество для получения прибыли, т. е. общество обеспечивает предприятию получение прибыли и, в свою очередь, толкает предприятие на путь служения своим интересам [4, с. 48].

Следует отметить, что на практике употребляются как синонимы два понятия – «предпринимательство» и «бизнес». Видимо, именно с практической точки зрения такое отождествление оправдано в определённой степени, тем более, что, по нашему мнению, это два аспекта одного явления. Однако с точки зрения экономической теории необходимо определить их собственное содержание и различия. На наш взгляд, понятие «бизнес» выражает среду, в которой предприниматели действуют тем или иным образом, т. е. это сфера деятельности предпринимателей. Бизнес не чувствует, не думает, не принимает решений. Поэтому под бизнесом следует понимать объективную сторону предпринимательства. Предпринимательство – это понятие, выражающее деятельность субъекта в данной среде. Это создание фирмы, выбор деятельности, планирование, организация и т. д. Предприниматель чувствует, думает, принимает решения. Поэтому под предпринимательством следует понимать его субъективную сторону.

Предпринимательская деятельность осуществляется предпринимателем. Кто такой предприниматель и кто осуществляет предпринимательскую деятельность, в различных источниках трактуется по-разному.

Так, согласно Гражданскому кодексу РФ, предпринимателем считается прежде всего физическое лицо, а юридические лица, занимающиеся коммерческой или некоммерческой деятельностью, –

само собой разумеющееся явление [5, с. 22, 36–37]. Экономисты дают более приземлённое определение предпринимателя. Так, профессор В. Богачев пишет: «Предприниматель – это бедолага и вечный должник: неуёмный оптимист, добровольно избравший для себя жизненную карьеру, в которой ему не раз придётся сменить объект и, может быть, сферу хозяйствования, вероятно, разориться и вновь пытаться встать на ноги; немилосердный самоэксплуататор без нормированного рабочего дня и отпусков...» [6, с. 15]. В данном определении преобладает социально-экономическая и социально-этическая характеристика предпринимателя, в нем предпринимательская деятельность «висит» на нем как некий рок.

Нам представляется более точным в научном отношении следующее определение: предприниматель – это субъективный фактор предпринимательской деятельности, способный на новой инновационной основе, не боясь ответственности и риска, осуществлять новые комбинации соединения факторов производства с целью реализации своих экономических интересов.

Исходя из этого предприниматель должен обладать следующими способностями:

- принимать нестандартные новаторски решения в стандартных и особенно неопределённых ситуациях;
- генерировать новые производственные и коммерческие идеи, оценивать их перспективность с точки зрения получения дополнительного дохода;
- оперативно оценивать инновации с позиции их конечной эффективности;
- оценивать рыночную конъюнктуру с позиции получения дополнительной прибыли;
- рисковать;
- анализировать информацию и делать правильные с позиции рыночной конъюнктуры выводы.

Эти способности предпринимателя реализуются в совокупности основных функций его практической деятельности. Среди них:

- изучение потребностей покупателей и их платёжеспособности;
- определение параметров изделий, вида производства, объёмов выпуска товаров, намеченных к производству, рынков сбыта и каналов движения продукции;

- выявление, исходя из намеченной производственной программы, необходимых сырьевых ресурсов и рынков, где нужное сырье можно закупить по наиболее низким ценам;
- выбор наиболее совершенной технологической схемы производства и источников её постоянного обновления;
- организация и управление производством товаров, намеченных к продаже.

Из понятий предпринимательства и предпринимателя как такового следует не только теоретическая концепция конкуренции, но и основные условия её развития, конкретно-экономические аспекты функционирования. Так, в ГК РФ и в Законе «О предприятиях и предпринимательской деятельности» определено, что в стране существует свобода предпринимательской деятельности. Напомним, что именно свободу экономической деятельности субъектов А. Смит относил к одному из пяти условий конкуренции. Это значит, что субъекты экономики на рынке факторов производства могут свободно покупать, продавать условия производства – станки, машины, оборудование, сырье, материалы и т. д., а на рынке труда – рабочую силу. Кроме того, предоставляется свобода выбора сфер приложения труда и капитала, организационно-правовой формы предпринимательства, а также свобода распоряжения результатами труда. Из этого следует, что субъекты экономики имеют равные права в выборе формы собственности и их защиту со стороны государства. Данные положения формируют экономическую основу конкуренции. Экономическое обособление субъектов означает, что производство данного товара осуществляется многими производителями, в силу чего между ними идёт состязательность, борьба за лучшие условия производства и реализации товаров. Производители и потребители конкурируют между собой и вместе с тем те и другие конкурируют друг с другом.

Предпринимательская деятельность характеризуется инициативностью, инновационностью, творчеством, риском. Эти черты – имманентные свойства конкуренции. Именно они характеризуют зрелость и уровень активности процессов конкуренции.

Отмеченные процессы характеризуют направленность взаимосвязи указанных категорий к предпринимательству и конкуренции. Но не менее существенна и обратная связь. Конкуренция, являясь важнейшим звеном рыночного механизма, определяет основу функционирования предпринимательства: необходимость по-

стоянного сопоставления индивидуальных затрат с общественно необходимыми. Именно этот процесс является движущей силой развития предпринимательства, побуждая предпринимателей к постоянному поиску инноваций, совершенствованию технологии, творческой инициативной деятельности, предпринимательскому риску, а также терпеть неудачу и снова включаться в сферу бизнеса. Однако развитие цивилизованных форм и методов конкуренции, как и предпринимательства, сдерживается общеэкономическими условиями в стране, существованием, по образному выражению А. Бузгалина, «квазирыночной экономики». Мы не будем анализировать данную категорию и её составляющие, в частности, несовершенство законодательства, налоговой и финансово-кредитной политики и др. На наш взгляд, следует отметить, что сложнейшей проблемой является формирование конкурентной среды, поскольку при её отсутствии либерализация и приватизация не создают предпринимательской мотивации хозяйственного поведения, ориентированного на повышение эффективности использования ресурсов и активизацию инновационной деятельности, а лишь трансформируют государственную монополию в частную. Сложнейшей ещё и потому, что формирование конкурентной среды, предполагающее создание рыночной инфраструктуры и правил взаимодействия участников рынка, испытывает сильное воздействие (и противодействие) наследуемых от прежней системы неформальных отношений и мотивационных принципов (подробнее о причинах низкой конкурентоспособности российской экономики см. в: [7]). В продолжение их влияния на предпринимательство и конкуренцию решающая роль должна быть отведена общественному сектору. Его задачами в этом аспекте являются обеспечение экономического суверенитета участникам рынка и стимулирование развития их конкурентного поведения посредством как административных, так и экономических методов.

Мобилизуя значительные ресурсы, именно государство посредством создания новых предприятий способно быстро и эффективно решать задачи демонополизации рынков, а при помощи проведения ценовой политики через принадлежащие ему по праву собственности или находящиеся под его контролем предприятия может оказывать влияние на характер рыночного преобразования, поощряя переход к более конкурентным ценам, ориентированным на увеличение объёма продаж и повышение эффективности произ-

водства. Задавая целевые приоритеты своим предприятиям, государство способно ориентировать на целевые установки остальных агентов рынка, а при конкурентном типе поведения своих предприятий – эффективно противодействовать реализации рентоориентированного поведения и кооперативных стратегий между действующими на рынке фирмами. Наконец, государственные предприятия могут служить достаточно эффективным инструментом проведения социальной политики в сфере социально-трудовых отношений, оказывая влияние на уровень заработной платы и социальных гарантий, что является существенным фактором стимулирования поиска более эффективных способов оптимизации использования производственных ресурсов.

Становление действенного организационно-хозяйственного механизма предпринимательства как системы ведения инновационного воспроизводства предпринимательского типа с помощью определённых методов, способов, рычагов параллельно с формированием широкой сети эффективного, регулируемого государством малого предпринимательства – важнейший фактор вывода российской экономики из кризиса и её реформирования на подлинно рыночных конкурентных началах.

Отметим ещё один важнейший аспект. Форсированная приватизация привела к тому, что в России около 2/3 крупных предприятий превратились в акционерные общества, которые называют корпорациями, хотя последнее понятие более широкое. Но с точки зрения качества в нашей экономике эффективных крупных предпринимательских структур – единицы. И одна из основных причин этого – неадекватность организационно-хозяйственного механизма корпораций требованиям рынка и природе предпринимательства как специфически рыночного феномена. Необходимо сформировать новую систему корпоративных хозяйственных отношений, охватывающих весь процесс индивидуального производства.

Сложность разработки подобной концепции состоит в том, что для обоснованных выводов и предложений необходимо обобщение опыта развития новых форм организации внутрихозяйственных отношений предпринимательского типа, а опыт этот пока незначителен и во многом негативен.

Принимая во внимание зарубежную практику, заметим, что должны существовать следующие принципы организации внутрикорпоративных отношений. Первый принцип представляет собой

требование того, чтобы каждое подразделение корпорации превращалось в коллективного предпринимателя, а все её сотрудники становились соучастниками предпринимательской деятельности. Реализация этого требования предполагает, во-первых, наделение всех корпоративных подразделений полномочиями хозяйствующих субъектов, т. е. предоставление им значительной меры экономической свободы – вплоть до придания некоторым статуса юридического лица; структурные звенья предпринимательского типа самостоятельно вступают в отношения друг с другом и с внешними для корпорации рыночными субъектами.

Во-вторых, необходимо создание внутрикорпоративных рыночно-инфраструктурных формирований: маркетинговой службы; инвестиционных, инновационных, расчётно-финансовых, информационных и других центров; банков.

В-третьих, должны развиваться такие специфически внутрифирменные формы предпринимательства, как дочерние АО, интегрированные в корпоративную структуру различного рода малые предприятия.

В-четвертых, обязательно действие механизма внутрикорпоративного хозяйствования со всеми его многообразными элементами и рычагами: органически-клеточной схемой управления производством, определённым алгоритмом распределения прибыли; внутрифирменным планированием; установлением контрактно-договорных отношений между подразделениями и между ними и корпорацией в целом; системой внутрифирменных (трансфертных) цен, стимулов, санкций и т. д.

Вторым основным принципом является направленность на инновационный тип воспроизводства. Для достижения рыночной конкурентоспособности не только корпорация как целое, но и каждое её структурное подразделение должны ориентироваться на получение высокого предпринимательского дохода в результате хозяйственной деятельности, направленной на создание, использование инноваций. Мера инновационности деятельности корпораций во многом зависит от внешней для них среды: общего уровня научно-технического и технологического прогресса, состояния и тенденций рынка, экономической политики государства (бюджетной, налоговой, кредитной, инвестиционной, амортизационной и т. п.). И всё же главным в этом плане являются внутрикорпоративные факторы: технико-технологический, финансовый и кадро-

вый потенциал фирмы, способность её акционеров, менеджеров, специалистов и всего персонала разрабатывать и реализовывать инновационные стратегии.

В настоящее время во всех регионах России сложилась трудная и противоречивая социально-экономическая и политическая ситуация. В условиях отсутствия общественного согласия и несовершенства государственной регулирующей политики в сфере предпринимательства, а также обеспечивающей её законодательной базы крайне тяжело решаются следующие проблемы: формирование федеральных отношений и государственного устройства; сохранение единого экономического пространства и стабилизация межрегиональных экономических связей; организация и реализация единых принципов бюджетной системы, механизма поддержки предпринимательства; вынужденная миграция, обеспечение минимальных социальных гарантий во всех республиках и регионах России; разделение российской государственной собственности; мониторинг хода приватизации и кооперации действий в сфере предпринимательской деятельности и развития конкуренции. Все эти сложные проблемы не одинаково решаются в различных регионах, усиливают дифференциацию их социально-экономического положения, порождают цепь локальных кризисов и подталкивают дезинтеграционные тенденции, затрудняющие нормальный ход становления рыночной экономики на основе цивилизованных форм и методов конкуренции.

Итак, можно сделать следующие выводы.

1. Предпринимательство и конкуренция – взаимосвязанные и взаимообусловленные общими принципами их функционирования в системе рыночного механизма процессы.

2. В нормальной рыночной экономике предпринимательство формирует функциональную базу конкуренции, а конкуренция стимулирует предпринимательство.

3. В российских условиях существует ряд экономических проблем, решение которых будет способствовать развитию цивилизованных форм и методов как предпринимательства, так и конкуренции.

Литература

1. Хизрич Р., Питерс М. Предпринимательство. М.: Прогресс, 1992. Т. 1.

2. *Бусыгин А.* Предпринимательство. М. : Дело, 2000.
3. Основы предпринимательства. Ростов н/Д. : Феникс, 1999.
4. *Татеиси К.* Вечный дух предпринимательства. М., 1990.
5. Гражданский кодекс РФ. Ч. I–III. М. : Юристь, 2003.
6. *Богачев В.* Увековечность стагфляции? // Вопросы экономики. 1991. № 1.
7. *Мухаровский Н. В., Карпов А. Л.* Трансформация экономики России и проблемы её конкурентоспособности. Новосибирск : Наука, 2005.

**Вопросы конкуренции в научном наследии
основоположников неолиберальной традиции**

**Competition issues in the scientific heritage
of the founders of the neo-liberal tradition**

Г.М. Самошилова

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

Рассматриваются взгляды представителей либеральной традиции Л. Мизеса и Ф. Хайека на вопросы конкуренции и сотрудничества как важных черт человеческого взаимодействия. Рыночная конкуренция представляется Л. Мизесом в качестве разновидности социальной конкуренции, обеспечивающей адаптивную эффективность. Для современной России особенно актуальны рассуждения Ф. Хайека о государстве, о том, что система, основанная на конкуренции, нуждается в разумно сконструированном и непрерывно совершенствуемом правовом механизме.

The article discusses the views of representatives of the liberal tradition of Ludwig von Mises and Friedrich Hayek on issues of competition and cooperation as essential features of human interaction. Market competition is Ludwig von Mises as a kind of social competition, which provides adaptive efficiency. For modern Russia is particularly relevant F.A. Hayek's argument about the state of the system, based on competition needs to be reasonably constructed and continuously updated legal mechanism.

Ключевые слова: конкуренция, сотрудничество, экономическая мысль.

Key words: competition, cooperation, economic thought.

Конкуренция – это движущая сила развития общества, эволюции взаимоотношений субъектов в условиях ограниченных ресурсов. Конкуренция – одна из главных сил, приводящих в действие рыночный механизм.

Было бы неправильно абсолютизировать роль конкуренции во взаимодействии субъектов. Конкуренция необходимо дополняется сотрудничеством. Поиск оптимального сочетания конкуренции и сотрудничества сопровождает всю историю развития человечества.

Большое внимание конкуренции уделяется в рамках неолиберальной традиции. Основоположителем экономического неолиберализма считается Людвиг фон Мизес, который большую часть своего творчества посвятил обоснованию роли экономической свободы, конкуренции, рынка.

Конкуренцию биологическую Л. Мизес противопоставляет конкуренции социальной, под которой понимает стремление индивидов занять наиболее благоприятное положение в системе общественного сотрудничества. Социальная конкуренция существует в любом способе общественной организации, но если в рыночной системе она направлена на поиск более успешных форм участия в общественном производстве, то в «тоталитарных системах социальная конкуренция проявляется в поисках расположения властей предрешающих» [1, с. 259].

Сравнивая биологическую и социальную конкуренцию, Л. Мизес в отношении второй использует термин *каталлактика*. Каталлактика – это термин, означающий «рыночное хозяйство, использующее деньги в качестве посредника в обмене», «превращение врагов в друзей», «превращение чужого в члена общины» [2]. Как же создаются дружеские отношения при неустранимой ограниченности благ, определяющей соперничество индивидов? Л. Мизес объясняет это появляющейся при сотрудничестве возможностью увеличения количества благ за счёт повышения производительности труда. Он пишет: «Именно более высокая производительность разделения труда создаёт дружественные отношения между человеческими существами. Она устраняет естественный конфликт интересов, поскольку там, где есть разделение труда, больше не существует проблемы распределения запаса, не поддающегося увеличению. Благодаря более высокой производительности труда, выполняемого в условиях разделения задач, запас благ многократно увеличивается. Возобладавший над всеми другими общий интерес – сохранение и дальнейшая интенсификация общественного сотрудничества – одерживает верх и сглаживает все остальные противоречия. Место биологической конкуренции занимает каталлактическая конкуренция. <...> Обстоятельство, из которого возникают неразрешимые конфликты биологической конкуренции, а именно тот факт, что все люди стремятся, вообще говоря, к одним и тем же вещам, трансформируется в фактор, приводящий к гармонии интересов» [1, с. 631].

Л. Мизес подчёркивает, что «...в рыночной экономике конкуренция не подразумевает противостояния в том смысле, в котором этот термин применяется к враждебному столкновению несовместимых интересов. <...> Конкуренты стремятся к совершенству и преимуществу достоинств в рамках системы взаимного сотрудничества. Функция конкуренции состоит в том, чтобы поместить каждого члена общественной системы на то место, где он лучше всего может служить всему обществу и всем его членам. Это метод отбора наиболее способных людей для каждой операции. Там, где присутствует общественное сотрудничество, должен производиться определённый отбор» [1, с. 111–112].

Рыночная конкуренция как разновидность социальной конкуренции осуществляет процесс отбора на рынке, который приводится в движение совместными усилиями всех субъектов рыночной экономики. В результате «устанавливается не только структура цен, но и структура общества, распределение обязанностей между индивидами. Рынок делает людей богатыми или бедными, определяет, кто должен управлять крупным заводом, кто – мыть полы, устанавливает, сколько людей должны работать на медных рудниках, а сколько – в симфонических оркестрах. Ни одно решение не принимается раз и навсегда; они подлежат отмене каждый день. Процесс отбора никогда не прекращается. Он продолжается, приводя общественный аппарат производства в соответствие с изменениями в спросе и предложении. Он вновь и вновь ревизует предыдущие решения и вынуждает каждого пересматривать собственные дела» [1, с. 293]. Подобным образом реализуется то, что позднее Д. Норт назовёт «адаптивной эффективностью».

Л. Мизес раскрывает несостоятельность положения, получившего название догмы Монтеня, состоявшего в утверждении, что выигрыш одного человека оборачивается ущербом для другого. Это справедливо только в отношении войны, грабежа, но не рыночных отношений. Догму Монтеня Л. Мизес называет «самым губительным заблуждением» (жертвой которого стал и «великий разоблачитель вековых предрассудков и распространённых заблуждений» Вольтер). В рыночной экономике сделка выгодна обеим сторонам, но большую прибыль получают те, кому лучше удаётся предвидеть будущие события и приспособить свою деятельность к будущему состоянию рынка; они получают прибыль потому, что

оказываются в состоянии удовлетворить наиболее насущные нужды людей [1, с. 623–624].

Возникает закономерный вопрос: почему же рынок не даёт желаемого эффекта на постсоветском пространстве, хотя рыночные преобразования длятся уже более двух десятков лет? И хотя Л. Мизес разрабатывал свои идеи задолго до рыночных реформ, в его произведениях можно найти ответ и на этот вопрос. Он пишет: «Бесполезно импортировать капитализм, не принимая капитализма как такового». Народы Востока «больше всего нуждаются не в западной технологии, а в общественном порядке, который в дополнение к другим достижениям генерирует технологическое знание. Прежде всего им не хватает экономической свободы и частной инициативы...» [1, с. 629].

Фридрих фон Хайек во многих произведениях развивает идеи Л. Мизеса о конкуренции и свободе. Ему приходится пояснять суть либеральной доктрины, развеивая миф о невмешательстве государства в экономическую жизнь как её центральную идею. Он подчёркивает, что не считает полезной догматическую приверженность принципу *laissez-faire*. Ф.А. Хайек пишет: «Либералы говорят о необходимости максимального использования потенциала конкуренции для координации деятельности, а не призывают пускать вещи на самотёк. Их доводы основаны на убеждении, что конкуренция, если её удастся создать, – лучший способ управления деятельностью индивидов. И они вовсе не отрицают, а, наоборот, всячески подчёркивают, что для создания эффективной конкуренции нужна хорошо продуманная система законов... Не отрицают они и того, что там, где не удаётся создать условий для эффективной конкуренции, надо использовать другие методы управления экономической деятельностью. Но либералы решительно возражают против замены конкуренции координацией сверху» [3, с. 79].

В чём же преимущества конкуренции? Именно Ф.А. Хайек убедительно доказал, что конкуренция – лучший способ координации в сложной системе. Конкуренция – это суть механизма координации, распространения и освоения знания. В концепции человеческого знания Ф.А. Хайека конкуренция предстаёт как процедура открытия. «Конкуренция представляет собой процедуру открытия, узнавания нового – процедуру, присущую эволюции во всех ее формах, заставляющую человека помимо собственной воли вписываться в новые ситуации» [4, с. 19].

Знание, по Ф.А. Хайску, «рассеяно», ни один человек или структура не может обладать полным знанием. В данной ситуации важно наличие механизма, позволяющего продуктивно использовать имеющиеся знания. Ф.А. Хайек таким механизмом считает рыночную конкуренцию, использующую безличный механизм передачи информации в виде системы цен. Конкуренция является социальным процессом, способствующим «выявлению и исправлению ошибок: благодаря ему индивидуумы узнают, совместимы ли их цели как с имеющимися у них средствами, так и с целями других людей, и получают возможность корректировать свои решения. В ходе конкуренции производители открывают новые потребности, прежде никем не замечавшиеся, а потребители – новые способы их удовлетворения, ранее им не известные. Не менее важно, что конкуренция позволяет индивидуальным агентам узнавать нечто новое и о самих себе: получать более полное представление о собственных возможностях и предпочтениях» (цит. по: [5, с. 522–523]).

Если плановая система может функционировать в предсказуемых условиях при наличии полной информации, то рынок (сутью которого являются конкурентные отношения), по мнению Ф.А. Хайека, – это эффективный способ направления неизвестных ресурсов на неизвестные цели.

Предпочтительность конкуренции определяется не только большей эффективностью, но и тем, что она позволяет координировать деятельность без насильственного вмешательства. Сильнейшим аргументом в пользу конкуренции является то, «...что она позволяет обойтись без “сознательного общественного контроля” и даёт индивиду шанс самому принимать решения, взвешивая успех и неудачу того или иного предприятия» [3, с. 79]. С другой стороны, выстраивая в условиях планирования «всю нашу деятельность по единому плану, мы приходим к необходимости ранжировать все наши потребности и свести их в систему ценностей настолько полную, чтобы она одна давала основание для выбора» [3, с. 104–105]. Но Ф.А. Хайек отмечает, что «полного этического кодекса не существует... всеобъемлющей шкалой ценностей мы не располагаем» [3, с. 106]. «Нет никаких сомнений, что планирование неизбежно влечёт сознательную дискриминацию, ибо, с одной стороны, оно поддерживает чьи-то устремления, а чьи-то подавляет, а с другой – позволяет кому-то делать то, что запрещено другим... Практически это означает возврат к системе, где главенствующую роль в жизни

общества играет социальный статус, т. е. происходит поворот истории вспять, ибо, как гласит знаменитое изречение Генри Мейна, “развитие передовых обществ до сих пор всегда шло по пути от господства статуса к господству договора”» [3, с. 130].

Если воспользоваться данным критерием для оценки развития России в последние десятилетия, то мы, к сожалению, должны будем констатировать неблагоприятную ситуацию. Несмотря на проводимые рыночные преобразования, огромную роль продолжает играть статус. Вероятно, именно продолжающееся господство статуса не позволяет рыночным реформам быть в полной мере успешными.

Современные конкурентные сообщества характеризуются господством «контрактной парадигмы». Её изучению большое внимание уделяет такое современное направление экономической науки, как институционализм. Ф.А. Хайек при рассмотрении конкуренции, развития экономики и общества в целом также огромное внимание уделяет институтам. Он отмечает, что «...действие конкуренции требует не только правильной организации таких институтов, как деньги, рынок и каналы информации (причём в некоторых случаях частное предпринимательство в принципе не может этого обеспечить), но и прежде всего соответствующей правовой системы. Законодательство должно быть специально сконструировано для охраны и развития конкуренции. Недостаточно, чтобы закон просто признавал частную собственность и свободу контрактов. Важно ещё, чтобы права собственности получили дифференцированное определение по отношению к различным её видам. Мы до сих пор очень мало знаем о влиянии на эффективность конкуренции разных форм правовых институтов. Вопрос этот требует пристального изучения, ибо серьёзные недостатки в этой области... не только снижают эффективность конкуренции, но и ведут к её полному угасанию во многих сферах» [3, с. 81].

Таким образом, Ф.А. Хайек не ставит вопрос, «конкурировать или регулировать». Иногда требуется замена механизма цен чем-то другим (например, предотвращение отрицательных последствий вырубki лесов, вредных производственных выбросов, шумов и т. д.). «Но, – пишет Ф.А. Хайек, – наша готовность применять власть там, где нельзя создать условий для конкуренции, во все не равносильна призыву подавлять конкуренцию в тех случаях, когда она может быть эффективной» [3, с. 82]. Ф.А. Хайек высту-

пает за сильное государство. Он поддерживает усилия государства по развитию конкуренции и замене её другими методами регуляции там, где это необходимо. «Никакая рациональная система организации не обрекает государство на бездействие. И система, основанная на конкуренции, нуждается в разумно сконструированном и непрерывно совершенствуемом правовом механизме. А он ещё очень далёк от совершенства, даже в такой важной для функционирования конкурентной системы области, как предотвращение обмана и мошенничества и, в частности, злоупотребления неосведомлённостью» [3, с. 82–83].

Данные рассуждения показывают, что Ф.А. Хайек видит проблему, которую позже О. Уильямсон обозначит как «оппортунизм» («обман и мошенничество» – преследование собственных целей с использованием коварства), а также ограниченную рациональность как следствие недостаточной информации («неосведомлённость»). Именно ограниченная рациональность и оппортунизм являются важнейшими поведенческими предпосылками институционального анализа.

Институциональные аспекты конкуренции – самостоятельная большая тема, рассмотрение которой не входит в задачи настоящего исследования. Здесь же подчеркнём, что конкуренция настолько сложна и глубоко интегрирована в экономическую систему, что её рассмотрение невозможно в рамках единственного подхода. Сложное явление предполагает его всестороннее рассмотрение, проведённое с различных позиций, с учётом различных точек зрения. Цель настоящего исследования – привлечь внимание к взглядам представителей неолиберализма, сделавших больше многих других в изучении конкуренции.

Литература

1. *Мизес Л.* Человеческая деятельность: трактат по экономической теории. Челябинск : Социум, 2005.
2. Каталлактика // Википедия. URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Каталлактика> (дата обращения: 10.02.2013).
3. *Хайек Ф. А.* Дорога к рабству. М. : АСТ: Астрель, 2012.
4. *Хайек Ф. А.* Пагубная самонадеянность. М. : Новости, 1992.
5. *Капелюшников Р. И.* Расширенный порядок и пределы неоклассического мышления // Истоки: экономика в контексте истории и культуры. М. : ГУ-ВШЭ, 2004.

К вопросу о конкурентоспособности форм управления многоквартирным домом

To the question of competitiveness of forms of apartment building management

Ю.А. Фомина, Э.В. Фомин

Омский государственный университет путей сообщения

Исследуется конкурентоспособность институтов жилищно-коммунального хозяйства в части управления многоквартирными домами. Рассматриваются три наиболее распространенные формы управления многоквартирными домами, а также возможности самоорганизации собственников жилья. Методологической базой исследования являются институциональная теория и системный подход.

In this paper the authors examine the competitiveness of the institutions of housing and communal services, namely the different ways of management of apartment buildings. The authors analyze the possible structural-functional models of management of apartment buildings; explore the possibilities of self-organization of homeowners. The methodological basis of the study is the institutional theory and the systems approach.

Ключевые слова: непосредственное управление, товарищество собственников жилья, управляющая организация, жилищно-коммунальное хозяйство, институционализм, системный подход.

Key words: direct management of homeowners, homeowners' association, managing organization, housing and communal services, institutionalism, systems approach.

Введение

Для российской экономики содержание и ремонт жилья и прилегающей территории остается одним из самых проблемных вопросов, не исключением является и Омский регион. Сфера жилищно-коммунального хозяйства, в частности управление многоквартирными домами, продолжает оставаться неэффективной и неконкурентоспособной.

В данной статье вопрос управления многоквартирным домом исследуется на основе институциональной теории и систем-

ного подхода. Институциональная теория используются не только в части нового институционализма, но и в части эволюционного институционализма. Теории кибернетики и самоорганизации используются как два разных образа мышления и деятельности – управленческий и кооперативный соответственно.

Согласно Жилищному кодексу РФ собственники помещений в многоквартирном доме обязаны выбрать один из способов управления многоквартирным домом:

1) непосредственное управление собственниками помещений в многоквартирном доме;

2) управление товариществом собственников жилья либо жилищным кооперативом или иным специализированным потребительским кооперативом;

3) управление управляющей организацией [1, ст. 161, п. 2].

Эффективность системы управления многоквартирным домом во многом зависит от её организационно-правовой формы, так как последняя влияет на организационную структуру управления домом, институты (правила) взаимодействия собственников квартир, возможность участия собственников в изменении этих институтов, а следовательно, на возможность адаптации к изменяющимся условиям.

В данной статье рассматриваются три наиболее распространенные формы управления многоквартирными домами, а именно: управление управляющей организацией, непосредственное управление собственниками помещений и управление товариществом собственников жилья.

Управление управляющей организацией

Система взаимодействия управляющей организации и собственников помещений в многоквартирном доме выстраивается по кибернетическим принципам: органом управления выступает управляющая организация, объектом управления – общее имущество многоквартирного дома (рис. 1).

Согласно системному подходу обратная связь с жильцами организуется и осуществляется управляющей организацией, то есть обратная связь является внешней по отношению к объекту управления, такая система управления является слабо адаптивной. От управляющей организации зависит, насколько эффективна обратная связь.

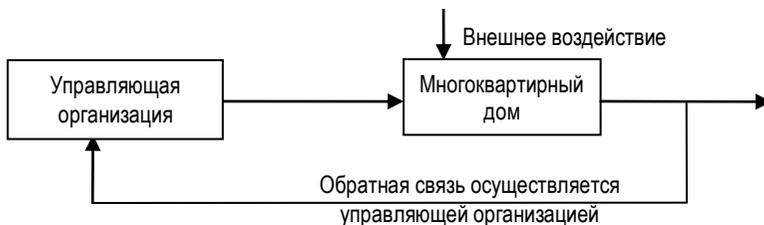


Рис. 1. Кибернетическая модель взаимодействия управляющей организации и собственников жилья

Управляющая организация самостоятельно устанавливает тарифы на обслуживание, как правило, ориентируясь на рекомендуемый Администрацией города тариф. Жильцы платят за управление и получают от управляющей организации соответствующие договору услуги.

Согласно Жилищному кодексу управляющая организация обязана обеспечить свободный доступ к информации об основных показателях ее финансово-хозяйственной деятельности, об оказываемых услугах и о выполняемых работах по содержанию и ремонту общего имущества в многоквартирном доме [1, ст. 161, п. 10].

Порядок осуществления контроля выполнения управляющей организацией её обязательств указывается в договоре управления. Но так как жильцы никак не организованы, то фактически этот контроль осуществить очень сложно.

В этих условиях, когда целью управляющей организации, как правило, является извлечение прибыли и, соответственно, минимизация затрат на содержание и ремонт жилья, а собственники жилья хотя и должны бы быть заинтересованы в наилучшем содержании жилья, но занимают в абсолютном большинстве пассивную позицию, содержание дома оставляет желать лучшего.

С институциональной точки зрения пассивность собственников жилья в кибернетической схеме управления многоквартирным домом является вполне обоснованной. Если собственник занимает активную позицию и пытается лично контролировать качество услуг, предоставляемых управляющей организацией, его транзакционные издержки, в том числе издержки на поиск информации, издержки оценки и контроля качества услуг по содержанию и ремонту общего имущества, издержки защиты от оппорту-

нистического поведения управляющей организации и др., будут несоизмеримо высоки. Поэтому большинство собственников предпочитает не вмешиваться в дела управляющей организации, их поведение можно характеризовать как рациональное неведение.

Если же собственников не устраивает качество услуг, то они имеют право сменить управляющую организацию на другую или сменить способ управления многоквартирным домом.

Способ управления многоквартирным домом может быть изменен в любое время на основании решения общего собрания собственников помещений [1, ст. 161].

Но на практике отказаться от услуг управляющей организации не так просто. Даже если жители проголосовали за другую форму управления, то управляющая компания, как правило, оказывает сопротивление, например, не отдавая техническую документацию в установленные законодательством сроки [1, ст. 162].

Типична ситуация, когда при попытке ухода от данной управляющей организации жители получают двойные квитанции, что означает нарушение управляющей организацией решения, принятого общим собранием собственников, но это вводит часть жителей в заблуждение. В этом случае достаточно заявления одного из жителей в судебные органы о том, что решение общего собрания принято незаконно, чтобы начать судебный процесс. В суде же управляющая компания имеет преимущества по сравнению с жителями одного многоквартирного дома.

Управление управляющей организацией есть лишь модификация советской жилищно-эксплуатационной конторы (ЖЭК) или домоуправления, в основе которых лежала кибернетическая модель управления. Введение Жилищного кодекса с 29 декабря 2004 г. привело к массовой продаже в 2005–2006 гг. акций муниципальных управляющих компаний частным лицам. Такое преобразование привело к сохранению устойчивых родственных связей между управляющими организациями и администрациями муниципалитетов.

Здесь мы наблюдаем действие «хредного эффекта», когда «пройденный нами путь ограничивает будущий набор имеющихся у нас альтернатив...» [2, с. 120].

Выбор в пользу управляющей организации и пассивной позиции собственника жилья есть «развитие по неоптимальному пу-

ти, причем чем дальше продолжается такое развитие, тем труднее “свернуть” с выбранной траектории...» [3, с. 83].

Здесь мы можем отметить зависимость институтов управления многоквартирными домами от траектории предшествующего развития и наличие институциональной ловушки. Даже если жителей не устраивает работа прежней управляющей организации, они с большей вероятностью выберут новую управляющую организацию, чем организуют товарищество собственников жилья или непосредственное управление. Дело в том, что смена способа управления многоквартирным домом сопровождается большими трудностями и затратами, как морально-психологическими, так и материальными. Собственники же в основном предпочитают быть рационально невежественными и не ввязываться в борьбу.

Но когда общее имущество дома доведено до аварийного состояния, когда вопрос касается выживания, то ситуация может измениться, и тогда пассивная позиция собственников сменяется на активную.

Непосредственное управление

Система взаимодействия собственников помещений при непосредственном управлении в многоквартирном доме в большей степени носит самоорганизующийся характер. На рис. 2 с позиций системного подхода представлена структурно-функциональная схема непосредственного управления собственниками помещений в многоквартирном доме.

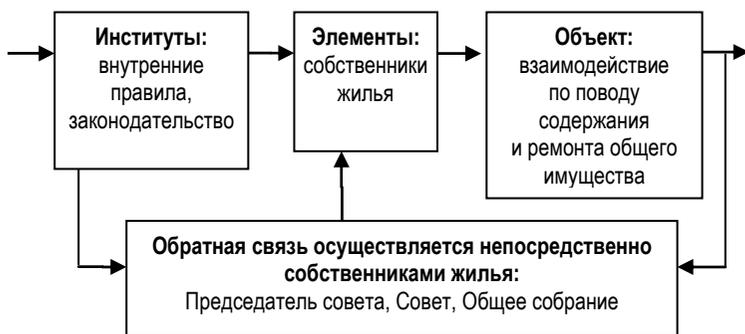


Рис. 2. Структурно-функциональная схема непосредственного управления многоквартирным домом

Совет и Председатель совета многоквартирного дома избираются на Общем собрании из числа собственников помещений данного дома.

Совет обеспечивает выполнение решений Общего собрания, осуществляет контроль оказания услуг и (или) выполнения работ по управлению многоквартирным домом, содержанию и ремонту общего имущества в многоквартирном доме и за качеством предоставляемых коммунальных услуг собственникам жилых и нежилых помещений [1, ст. 161.1, п. 5].

Совет выполняет одновременно контрольную функцию и функцию адаптации. Председатель совета осуществляет руководство текущей деятельностью многоквартирного дома и подотчетен Общему собранию.

Председатель совета через кассира, выбираемого жильцами дома, осуществляет сбор средств на содержание и текущий ремонт дома. На основании доверенности, выданной собственниками помещений, Председатель совета заключает на условиях, указанных в решении Общего собрания, договоры на работы и услуги по содержанию и текущему ремонту многоквартирного дома от имени собственников помещений. Расчёт по договорам осуществляется из кассы многоквартирного дома.

Договоры холодного и горячего водоснабжения, водоотведения, электроснабжения, газоснабжения, отопления заключаются каждым собственником помещения, осуществляющим непосредственное управление многоквартирным домом, от своего имени [1, ст. 164].

Практика непосредственного управления многоквартирным домом выявила существенный недостаток данной формы управления. Поскольку при непосредственном управлении не организуется юридическое лицо, то внутренний и тем более внешний аудит провести затруднительно. Кроме того, из-за отсутствия юридического лица при непосредственном управлении многоквартирный дом не может самостоятельно открыть расчетный счет в банке, следовательно, все финансовые операции осуществляются за наличный расчёт. По этим причинам данный способ управления в чистом виде мало распространён и больше подходит для многоквартирных домов с небольшим числом квартир. Но при небольшой площади дома суммы платежей за содержание и ремонт жилья слишком малы для содержания постоянного штата сотрудни-

ков, что влечет за собой снижение качества управления и содержания дома.

Преодоление указанных недостатков возможно путем создания некоммерческого партнерства (НП), коллективными членами которого могут быть собственники помещений многоквартирных домов с непосредственным управлением (в лице Председателей советов домов). Коллективные члены в лице Председателей советов и Правлений домов сами могут на паритетных началах формировать общие правила взаимодействия, определять размер платежей в НП и размер членских взносов, избирать руководителя НП, внутренний Совет и Ревизионную комиссию. В г. Омске на 2013 г. действует два подобных некоммерческих партнерства, которые объединяют только шесть многоквартирных домов и обеспечивают самоорганизацию граждан. Еще восемь некоммерческих партнерств в г. Омске организованы по типу управляющей организации, так как многоквартирные дома в них не имеют членства.

Непосредственное управление надо также отличать от псевдонепосредственного управления. То есть по документам дом может находиться в непосредственном управлении собственников помещений, а фактически заключается договор обслуживания с управляющей организацией. В этом случае схема управления домом соответствует рассмотренной на рис. 1. Сегодня большинство многоквартирных домов, выбравших непосредственное управление, фактически подчиняется управляющей организации.

Управление товариществом собственников жилья (ТСЖ)

С позиций системного подхода товарищество собственников жилья может соответствовать самоорганизующейся высоко адаптивной системе, если собственники жилья (элементы системы) включены в обратную связь (участвуют в работе Правления, Общего собрания), то есть непосредственно участвуют в адаптации системы, в изменении её правил (рис. 3).

В ТСЖ собственники жилья сами формируют институты товарищества, сами изменяют эти институты в рамках действующего законодательства. Обратная связь осуществляется Общим собранием членов товарищества, Правлением, Председателем правления, Ревизионной комиссией. Таким образом, органы управления ТСЖ играют роль обратной связи, а во главе самоорганизующейся системы ТСЖ стоят собственники и институты ТСЖ.

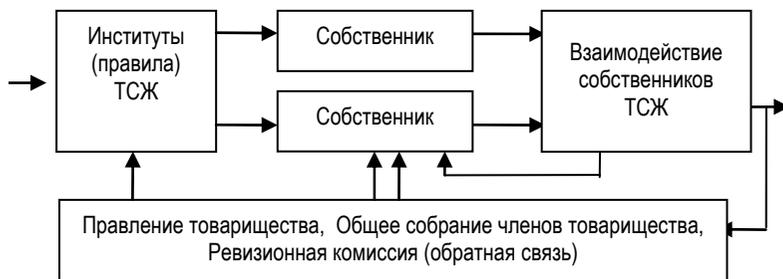


Рис. 3. Структурно-функциональная модель товарищества собственников жилья

Для обеспечения самоорганизации ТСЖ необходима периодическая ротация Правления и, соответственно, Председателя правления ТСЖ, а текущую деятельность должен вести наемный исполнительный директор.

Для каждого собственника в отдельности транзакционные издержки контроля Правления и Председателя правления, исполнительного директора и бухгалтера высоки. Эта функция может осуществляться Ревизионной комиссией. Эффективность Ревизионной комиссии повышается, если члены Ревизионной комиссии работают на возмездной основе.

Практика ТСЖ показывает, что несоблюдение требований по разграничению полномочий органов управления ТСЖ или недолжное выполнение функций Правления и Ревизионной комиссии приводит к тому, что самоорганизующаяся модель ТСЖ может быстро трансформироваться в кибернетическую.

Если же денежные средства за содержание и ремонт жилья перечисляются в управляющую компанию, то перед нами псевдотоварищество собственников жилья.

Основные денежные средства ТСЖ складываются из обязательных платежей членов ТСЖ за содержание и текущий ремонт жилья. Обязательные платежи не являются доходом ТСЖ. ТСЖ могут устанавливать тариф самостоятельно, но, как правило, придерживаются городских тарифов.

Доходы ТСЖ могут складываться из следующих составляющих: доходы от поступлений за содержание нежилых помещений; доходы от аренды сторонними организациями нежилых помещений многоквартирного дома, находящихся в общей собственности; доходы от размещения рекламы и др.

Для представления и защиты общих интересов при управлении многоквартирными домами два и более товарищества собственников жилья по договору между собой могут создать *объединение товариществ собственников жилья* [1, ст. 142], например, путем объединения в некоммерческое партнерство.

В соответствии с Федеральным законом РФ от 12 января 1996 года № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» членами некоммерческого партнерства могут быть как ТСЖ, так и дома с непосредственным управлением в лице Председателей советов [4].

Организация некоммерческих партнерств соответствует самоорганизующейся форме товариществ собственников жилья и домов с непосредственным управлением, ведет к росту эффективности содержания жилья, а также способствует развитию институтов гражданского общества.

Заключение

На сегодняшний день в России, и г. Омске в частности, преобладающей формой управления многоквартирным домом является управление управляющей организацией, а также псевдонепосредственное управление и псевдотоварищество собственников жилья.

Количество ТСЖ и жилищных кооперативов, домов с непосредственным управлением (без договора с управляющей организацией) не превышает 15 % от общего числа многоквартирных домов. Таким образом, преобладает вертикальный тип управления многоквартирными домами. Можно выделить следующие причины сложившейся ситуации.

1. Форма управления многоквартирным домом через ТСЖ не до конца раскрыта в Жилищном кодексе, а возможность непосредственного управления только обозначена. При этом новые поправки в законодательстве РФ накладывают существенные правовые ограничения на эти две формы управления, например, по участию домов с непосредственным управлением в распределении средств на капитальный ремонт [5, ст. 20], по созданию одного ТСЖ на несколько домов и др.

2. Жилищный кодекс РФ не описывает в деталях самоуправление домами, что противоречит Федеральному закону от 6 декабря 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ», который предполагает самоуправление граждан, в том числе на территории многоквартирных домов [6].

3. Со стороны органов власти идет пропаганда и политическая поддержка управляющих организаций.

4. Уровень информированности населения о возможностях управления многоквартирными домами остается низким. Собственники жилья предпочитают не вмешиваться в дела дома и управляющей компании, продолжая жаловаться, что их обманывают, но при этом отказываются занимать активную позицию по отношению к своему дому.

Литература

1. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29 декабря 2004 г. № 188-ФЗ.

2. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики : пер. с англ. А.Н. Нестеренко; под ред. Б.З. Мильнера. М. : Начала, 1997. 180 с.

3. *Нестеренко А. Н.* Проблемы институционально-эволюционной теории // Экономика и институциональная теория / под ред. Л. И. Абалкина. М. : Эдиториал УРСС, 2002. С. 73–88.

4. О некоммерческих организациях : Федеральный закон РФ от 12 января 1996 года № 7-ФЗ.

5. О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства : Федеральный закон РФ от 21 июля 2007 г. № 185-ФЗ.

6. Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ : Федеральный закон РФ от 6 декабря 2003 г. № 131-ФЗ.

**Влияние инноваций на конкурентоспособность страны:
роль государства**

**Innovation`s influence on national competitiveness:
the role of the state**

А.А. Хасанова

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

Предлагается схема функционирования инновационной системы страны. Особое внимание уделено роли государства как элемента инновационной системы страны. Данная схема позволила выявить некоторые проблемы функционирования инновационной системы Российской Федерации. Предложен способ решения выявленных проблем через один из элементов инновационной системы страны.

This article proposes a scheme of functioning of the country's innovation system. Special attention is paid to the role of the state as an element of the innovation system of the country. The scheme allowed to reveal the some problems in the functioning of the innovation system of the Russian Federation. The way of solving the identified problems by one of the elements of the innovation system is proposed.

Ключевые слова: инновационная система, роль государства, конкурентоспособность, нормы поведения.

Key words: innovation system, role of the state, competitiveness, standards of conduct.

В экономике любой страны инновации играют огромную роль. Инновации обеспечивают экономику возможными направлениями вложения средств в новые технологии, продукты, услуги, разработки в сфере менеджмента и многое другое. Распространение инноваций в экономике делает возможным выход экономической системы на качественно более высокий уровень развития.

Если для благосостояния страны в настоящее время необходимо поддержание стабильно высокого уровня основных экономических показателей, таких как инфляция, занятость, ВВП на душу населения, то для роста ее конкурентоспособности необходимо постоянный рост продуктивности в условиях ограниченности

ресурсов. Инновации в состоянии обеспечить повышение эффективности использования ресурсов, а также являются основным средством повышения прибыли и ключом к новым рынкам сбыта, значит, они в состоянии обеспечить и рост конкурентоспособности страны, их производящей.

Наиболее соответствующим нашему представлению определением инновационной системы страны является следующее. Инновационная система страны включает в себя как элементы, непосредственно занятые в создании инноваций, так и те элементы, функцией которых является обслуживание элементов первого типа (под обслуживанием понимается финансирование, обеспечение кадрами, страхование, сбыт и т. д.), также данная система включает в себя особый элемент в виде государства, который выполняет ряд функций, не доступных другим элементам системы в силу наличия у государства особых прав (таких, как право принуждения) и доступа к информации.

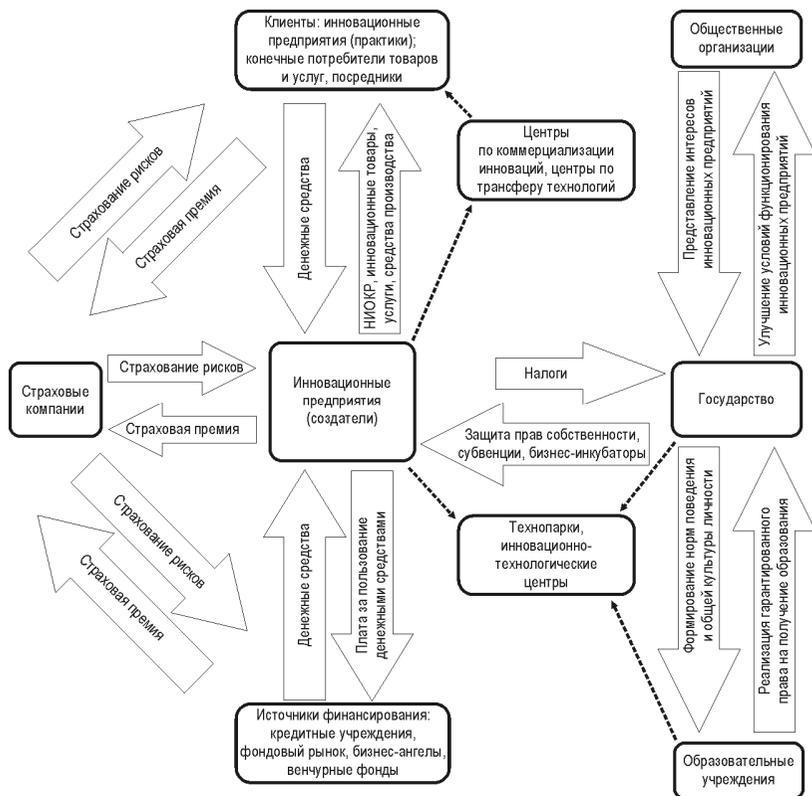
В связи с тем что понимание функционирования инновационной системы страны является первым шагом к выявлению проблем, стоящих на пути развития инновационной системы, считаем необходимым представить схему функционирования данной системы (рис.), которая разработана с использованием элементов неoinституционального подхода.

По нашему мнению, немаловажным аспектом является также понимание той роли, которую государство играет как субъект инновационной деятельности, так как именно государство способно устранить проблемы функционирования инновационной системы страны, повысить ее эффективность и конкурентоспособность на мировом рынке инноваций. Подробнее об этом речь пойдет далее.

Кредитные учреждения могут стимулировать инновационные предприятия к росту их активности через снижение платы, которую они взимают за пользование предоставляемыми в распоряжение денежными средствами, так как любое инновационное предприятие до начала своей деятельности будет оценивать выгоды и затраты, связанные с данным видом деятельности.

Альтернативой кредитным учреждениям в части кредитования инновационных проектов может стать фондовый рынок. Важная в рамках данного исследования разница между этими двумя альтернативами состоит в том, что фондовый рынок должен быть достаточно развит, чтобы финансировать инновационные проекты,

так как они связаны с высокой степенью риска. А развитие фондового рынка связано с включением механизма международной конкуренции.



Функционирование инновационной системы страны

Между тем, как показывают в своем исследовании Ф. Агийон, Д. Асемоглу и Ф. Зилиботти, в странах, удаленных от технологической границы, неблагоприятные последствия, порожаемые закрытостью финансовых рынков, не очень велики [1].

Таким образом, если делать ставку на финансирование инновационных предприятий кредитными учреждениями, не будет оказано чрезвычайно неблагоприятное воздействие на темпы экономического роста, при том, что сохранение относительной закрытости

экономики в инновационной сфере принесет только пользу в том смысле, что позволит вырастить инновационные предприятия, даст им возможность окрепнуть, прежде чем выйти на международный рынок. Все это актуально, если мы говорим о развивающейся инновационной системе. Для развитой инновационной системы возможным является использование ресурсов фондового рынка.

И тем не менее, даже если делать ставку на финансовый рынок, необходимым условием его интенсивного развития является более адекватная реализация принципов частной собственности [2, с. 13].

Реализация принципов частной собственности в нашей модели функционирования инновационной системы страны представлена в качестве взаимосвязи между государством и инновационными предприятиями, обозначенной как защита прав собственности.

За выполнение государством данной функции инновационные предприятия так же, как и другие экономические агенты, вносят плату в виде налогов.

При этом защита прав собственности не является единственной функцией, которую в приведенной схеме выполняет государство. Оно также предоставляет субвенции и услуги бизнес-инкубаторов, тем самым оказывая помощь инновационным предприятиям.

Государство также может оказывать влияние на формирование новых норм поведения или изменение существующих. Носителями норм поведения являются все элементы инновационной системы. Репутацию государства в глазах элементов инновационной системы формируют все государственные структуры и то, каким образом они реагируют на обратную связь от элементов данной системы. Инструментом в руках государства является возможность влиять на издержки отклонения от формальных правил (например, штрафы за нарушение), а также возможность проводить масштабные социальные программы по формированию норм поведения, которые будут соответствовать внедряемым формальным правилам. В нашей схеме влияние на формирование норм поведения и культуры личности государство может оказать через образовательные учреждения. Под образовательными учреждениями подразумеваются все ступени образования, начиная с детских садов и заканчивая высшими учебными заведениями.

Государство в описанной схеме может оказывать влияние на инновационную систему страны в целом. От таких элементов системы, как инновационные предприятия, кредитные учреждения, страховые компании, общественные организации, образовательные учреждения, государство может получать обратную связь, что позволит оценить результаты мероприятий, проведенных государством, то, насколько они были эффективными, а также проанализировать и понять, какие шаги необходимо предпринять для того, чтобы приблизиться к поставленной цели.

Обратная связь выражается через показатели деятельности элементов системы, а также другие импульсы, которые способна посылать инновационная система, например, жалобы на работу государственных учреждений в части предоставления каких-либо услуг или оказания давления на экономических агентов и препятствования ведению их деятельности.

Таким образом, государство в случае своего неэффективного функционирования может блокировать обратную связь или получение обратной связи не будет иметь никаких последствий. В случае неэффективного функционирования государств неэффективным будет и воздействие, оказываемое им на элементы инновационной системы. Государство оказывает воздействие на элементы инновационной системы через формальные институты, создаваемые с помощью законодательства, систему исполнительной власти, а также через различные виды реализуемой политики (кредитно-денежная, фискальная и т. д.).

Рассматриваемая модель не исключает такие классические взаимоотношения между государством и другими элементами инновационной системы (помимо инновационных предприятий), как трансферты, субсидии в обмен на налоги, а также государственные закупки и займы. В этой связи модель дополняет уже известные модели по взаимодействию экономики (домохозяйств, фирм, рынков товаров и услуг) и государства.

В случае если государство в лице государственных предприятий или органов власти осуществляет государственные закупки, то в рамках нашей схемы оно будет относиться к элементу «клиенты», так как в данном случае для инновационных предприятий оно будет выполнять именно эту функцию. Если же государство предоставляет займы инновационным предприятиям, то оно будет относиться к элементу «источник финансирования». Оно может

быть также представлено в виде государственной страховой компании или государственного инновационного предприятия. Таким образом, в зависимости от осуществляемой государством через конкретные его составляющие в каждый конкретный момент времени функции оно будет относиться к различным элементам инновационной системы. И тем не менее, как говорилось выше, основной функцией государства является защита прав собственности, что послужило основанием выделения государства в качестве обособленного элемента инновационной системы.

Д. Норт полагал, что защита прав собственности повышает прибыльность инноваций, а следовательно, является стимулом к росту их числа [3, с. 100]. В этом отражается влияние государства на инновационные предприятия.

Таким образом, наиболее ценным результатом нашей работы является предложенная схема функционирования инновационной системы страны, позволяющая рассмотреть инновации на макроуровне. Данная схема также является первым шагом к выявлению проблем, стоящих на пути развития инновационной системы. По нашему мнению, государство способно устранить проблемы функционирования инновационной системы страны, повысить ее эффективность и конкурентоспособность.

Литература

1. *Aghion P., Acemoglu D., Zilibotti F.* Distance to Frontier, Selection, and Economic Growth // Harvard University's Department of Economics. 2007. URL: http://www.economics.harvard.edu/faculty/aghion/files/distance_to_frontier.pdf (дата обращения: 01.09.2012).
2. *Радыгин А. Д., Энтов Р. М.* В поисках институциональных характеристик роста // Вопросы Экономики. 2008. № 8.
3. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики : пер. с англ. А. Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б. З. Мильнера. М. : Начала, 1997.

КОНКУРЕНЦИЯ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ

УДК 336.712

Конкурентоспособность региональных коммерческих банков

Competitiveness of regional commercial banks

Р.Т. Балакина

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

Рассматривается роль региональных банков в обеспечении системной устойчивости банковского сектора и их преимущества в сбалансированном развитии регионов. Определены проблемы и направления повышения конкурентоспособности региональных банков, реализация которых позволит обеспечить широкий доступ населения и предпринимателей к банковским услугам.

Examines the role of regional banks to provide systemic stability of the banking sector and their benefits in a balanced regional development. Identified challenges and ways to increase the competitiveness of the regional banks, the implementation of which will be made widely available to the public and business banking services.

Ключевые слова: региональный коммерческий банк, конкурентоспособность, оценка конкурентоспособности банка.

Key words: regional commercial bank, competitiveness, competitiveness assessment of the bank.

Для современной банковской системы России характерна многоуровневая архитектура банковского рынка, включающая:

1) сегмент *крупных банков*, обладающих мощными финансовыми ресурсами и являющихся проводниками промышленной политики государства, способствующих стимулированию иннова-

ционного роста и поддержке социально значимых государственных проектов;

2) сегмент *крупных региональных банков*, которые являются основой региональных экономик, способствуют формированию региональных промышленных кластеров, развитию малого и среднего бизнеса и повышению социальной стабильности на уровне регионов;

3) сегмент *небольших и средних региональных банков*, обеспечивающих доступность финансовых услуг для населения и субъектов малого и среднего предпринимательства по всей России.

Каждая из существующих групп банков играет важную роль: на макроуровне – крупные государственные, иностранные (с иностранным участием), частные банки; на мезоуровне – крупные и средние региональные банки, отраслевые банки; на микроуровне – небольшие кредитные организации.

Региональные банки, как видим, являются активными участниками регионального рынка банковских услуг, играя важную роль не только в банковской системе, но и в социально-экономической жизни региона в целом. Именно на них ложится нагрузка по обеспечению региональной экономики как инвестиционными ресурсами, так и средствами, необходимыми для покрытия кассовых разрывов. Именно банки, в первую очередь местные, способны через формирование предпринимательской среды обеспечить развитие экономически отсталых регионов.

В тоже время основными тенденциями последних лет является снижение числа кредитных организаций, в основном за счет ухода с рынка небольших региональных банков, а также укрупнение государственных и федеральных частных коммерческих банков, что связано, прежде всего, с повышением требований к минимальному размеру собственных средств (капитала) банков до 300 млн руб. Конечно, повышение требований к размеру собственного капитала продиктовано необходимостью повышения капитализации российского банковского сектора. Традиционно считается, что крупные банки эффективнее в своей деятельности, чем малые. При этом называют два основных аргумента: во-первых, экономия на масштабе; во-вторых, крупные учреждения имеют конкурентные преимущества на рынках (им легче завоевать новые рынки и удержаться на них).

Но увеличение размера банка само по себе не создает устойчивого конкурентного преимущества. На конкурентоспособность

организации влияет множество факторов, и ее размер не является основным. В первую очередь успех банка определяется внутренними факторами – такими, как эффективность управления, использование современных технологий и т. п. [1, с. 16]. Конечно, в ряде случаев лишь крупные банки могут удовлетворить потребность нефинансовых предприятий в крупных кредитах. Современные технологии, являясь довольно дорогими, более доступны именно для крупных банков. Однако небольшие региональные банки зачастую также обладают важными конкурентными преимуществами.

Так, региональные банки, в отличие от кредитных организаций федерального уровня, менее склонны к спекулятивным операциям с ценными бумагами и иностранной валютой. Это позволяет рассчитывать на большую оперативность при выдаче кредитных ресурсов финансово устойчивым предприятиям за счет предоставленных государством средств, чем это было в конце 2008 – начале 2009 г., когда в расчете на активизацию кредитования федеральное правительство прокредитовало крупнейшие банки.

Для региональных банков характерна меньшая валютизация пассивов, что позволяет им держать существенно меньшую долю валютных активов и предоставлять наиболее востребованные кредитные ресурсы – рублевые. За счет специализации региональные банки способны демонстрировать более высокую эффективность. Высокие показатели рентабельности федеральных банков формируются зачастую за счет волатильных компонентов – доходов от ценных бумаг и операций с иностранной валютой, в то время как в сфере кредитования их эффективность неочевидна. Чистая процентная маржа региональных банков на 3–4 процентных пункта выше, чем по остальным банкам, в то время как доля управленческих расходов выше только на 1–2 процентных пункта. Небольшие региональные банки имеют относительно простую структуру управления, не требующую больших затрат на ее поддержание и ускоряющую процесс принятия решений. Кроме того, малые банки (с собственным капиталом до 180 млн руб.) показывают более высокий уровень достаточности капитала – в среднем 32,1 % (по состоянию на 01.01.2013 г.), тогда как у крупных банков (с собственным капиталом 900 млн руб. и более) достаточность собственного капитала на эту дату составила в среднем 13,4 % [2, с. 66].

Региональные банки, как правило, характеризуются более высоким уровнем социальной ответственности, чем филиалы фе-

деральных банков, что способствует устойчивому развитию региональной экономики, формированию региональных промышленных кластеров. Причина в том, что самостоятельные местные банки в большей степени ориентированы на долгосрочное сотрудничество с населением и региональным бизнесом и, как следствие, заинтересованы в сбалансированном развитии регионов. В частности, региональные банки способны учитывать особенности местной экономики и работать в регионах, традиционно имеющих специфичные обычаи делового оборота, где традиционный банкинг адаптируется с трудом. Опыт показывает, что при обострении экономической ситуации большинство федеральных банков выводит высоколиквидные средства в головные структуры, распространяя волны кризиса на регионы, тогда как местные кредитные организации прилагают максимум усилий для спасения своих клиентов. Самостоятельные региональные банки, ориентированные на долгосрочное сотрудничество с реальным сектором экономики, способны выступить эффективными проводниками государственной поддержки малому и среднему бизнесу регионального уровня.

Таким образом, главное преимущество небольшого регионального банка заключается в том, что он может работать гораздо более гибко и предлагать клиенту индивидуальные решения с более интересными условиями, чем крупные столичные банки. Не надеясь на государственную поддержку, небольшие региональные банки ведут менее рискованную кредитную деятельность, ориентируясь на кредитование малого и среднего бизнеса и населения. Малые и средние региональные банки являются источником диверсификации и роста регионального бизнеса.

Сокращение количества коммерческих банков, прежде всего малых и средних региональных банков, ограничивает доступ населения и предпринимателей к банковским услугам. Однако Центральный банк и Правительство расширение доступа к банковским услугам видят не в укреплении регионального сегмента банковской системы, а в создании условий и стимулировании деятельности некредитных организаций в регионах, таких как кредитные кооперативы, ломбарды и микрофинансовые организации. Замена банков некредитными организациями, не имеющими опыта и доверия клиентов, необеспеченными квалифицированными кадрами, породит новые финансовые пирамиды, осложнит работу на региональных рынках оставшихся банков, в том числе за счет надзорно-

го арбитража, сузит базу кредитования малого и среднего бизнеса [3, с. 34–35].

Сохранение регионального сегмента банковской системы требует законодательного определения статуса регионального (локального) банка и изменений в отношении к ним государства, регулятора.

Несмотря на повсеместное применение термина «региональные банки» и актуальность вопросов формирования и функционирования региональных банков в рамках национальной банковской системы, правового закрепления статуса «региональный банк» в России не существует, документами нормативного или стратегического характера их положение до сих пор четко не определено. Это подтверждает и тот факт, что в современных экономических словарях и энциклопедиях не встречается определения регионального банка. Данная категория упоминается лишь при классификации коммерческих банков по сфере обслуживания.

Необходимость выделения региональных банков в отдельную категорию вызвана историческими особенностями их формирования, организационно-экономическими и институциональными условиями деятельности, а также качественным отличием экономических характеристик региональных банков от всех прочих банков страны.

Можно выделить следующие подходы к определению регионального банка:

1) *клиентоориентированный*, согласно которому признак региональности банка предполагает работу банка, как правило, в одном регионе;

2) *учредительский*, предполагающий учреждение банка региональными властями и их обслуживанием;

3) *административный*, в соответствии с которым региональность банка определяется по факту регистрации на территории субъекта;

4) *социально-экономический*, в основе которого лежит региональное значение для территории данного региона [4, с. 27].

Таким образом, под региональным банком надо понимать кредитную организацию, которая банковскими и финансовыми услугами принимает активное участие в развитии экономики конкретного региона и выполняет функции экономического развития региона.

Учитывая зарубежный опыт (США, Германии, Японии, Индии и др.), работа региональных (локальных) банков требует дополнительного законодательного регулирования: определения статуса регионального (локального) банка, установления специальных значений к его минимальному капиталу и обязательным нормативам, особого порядка открытия подразделений такого банка.

В отношении крупных универсальных банков предъявление более высоких требований к капиталу и применение международных подходов к расчету его достаточности оправданны. Но обязательное для всех банков повышение капитала до 300 млн руб., запланированное к 1 января 2015 года, может привести к уходу с рынка более 200 банков [2, с. 66], что существенно сократит потенциал расширения банковских продуктов и услуг и никак не послужит укреплению устойчивости национальной банковской системы. Поэтому для банков, деятельность которых сосредоточена на традиционных направлениях банковского обслуживания, а география рынка ограничена рамками региона – т. е. региональных банков, – считаем возможным сохранить действующее в настоящее время требование к размеру собственного капитала не менее 180 млн руб., а ужесточение требований к ним – нецелесообразным. Региональные (локальные) банки должны получать лицензии, ограничивающие круг совершаемых ими операций и возможности территориальной экспансии. Чтобы предотвратить участие таких банков в схемах легализации доходов, полученных преступным путем, можно исключить для них возможность работать на валютных рынках, открывать корреспондентские счета за рубежом и в оффшорных зонах.

Явные преимущества и жизнеспособность региональных банков все же не устраняют проблем их конкурентоспособности по сравнению с более крупными федеральными банками. При этом необходимо различать конкурентоспособность продукта (услуги) и конкурентоспособность банка – производителя продукта (услуги), которые соотносятся между собой как часть и целое. Возможность банка конкурировать на определенном рынке непосредственно зависит от конкурентоспособности продукта и совокупности экономических методов деятельности банка, оказывающих воздействие на результаты конкурентной борьбы. Экономия на масштабе, как один из аргументов более высокой эффективности деятельности крупных банков, проявляется и возрастает, прежде всего, не для от-

дельных банков как организаций, а лишь при осуществлении отдельных банковских операций, т. е. влияет на конкурентоспособность продукта. Соответственно, для достижения конкурентоспособности на основе снижения издержек, помимо укрупнения бизнеса, существуют и другие способы, доступные малым и средним региональным банкам. Таким способом может быть, например, аутсорсинг: разделение банковских операций на отдельные компоненты и передача их выполнения другим организациям, которые профессионально занимаются именно этими операциями и могут проводить их с меньшими издержками, обеспечивает банку возможность использовать преимущества экономии на масштабе при осуществлении банковских операций без увеличения размера банка. Примерами таких услуг могут служить обслуживание call-центров, инкассаторские услуги, хозяйственные службы и т. п. Аутсорсинг в области информационных технологий, финансового консультирования, оценки рисков и кредитоспособности заемщиков, анализа инвестиционных проектов, юридического сопровождения и т. п. существенно помог бы региональным банкам облегчить организационную структуру, сократить издержки и, соответственно, улучшить результаты их деятельности [3, с. 37].

При использовании аутсорсинга банк становится более гибким, так как не привязан к одной определенной технологии, он может сконцентрироваться на тех видах деятельности, в которых он имеет конкурентное преимущество, снижаются риски за счет их распределения между несколькими компаниями, облегчается управление деятельностью банка.

Проблемы конкурентоспособности малых и средних банков зачастую связаны с недостатками применяемых методик оценки их конкурентоспособности.

Большинство методик оценки конкурентоспособности коммерческого банка сводится к оценке количественной стороны внутрибанковской работы, без учета качественных показателей, что значительно снижает полноту результатов анализа деятельности банка. Предлагаемые рядом авторов качественные показатели носят неконкретный характер и представлены чаще всего в форме ответов на вопросы анкеты (исключением являются некоторые рейтинги, например, «Эксперт РА», предусматривающие целый ряд качественных показателей). Практически все методики основаны на использовании экспертных оценок, что определяет их

субъективный характер, хоть и проявляющийся в разной степени. Наиболее распространенным качественным показателем является доля финансового рынка, обслуживаемая банком [5, с. 54]. Несомненно, данный показатель рассматривается как конкурентное преимущество, но напрямую он не связан с эффективностью деятельности банка и не является, с нашей точки зрения, однозначным критерием банковской конкурентности. Оценка конкурентоспособности на основе анализа количественных объемных показателей и доли обслуживаемого рынка, отражающие универсальность банковской работы или ее узкую направленность по оказанию услуг конкретным сегментам рынка, конечно же, охарактеризуют деятельность небольших региональных банков по сравнению с крупными иногородними банками как неконкурентную. Но региональные банки (и малые банки в том числе) занимают свою нишу на банковском рынке, удовлетворяя потребности своих клиентов в банковском обслуживании. И в процессе оценки конкурентоспособности региональных банков важным является анализ эффективности их финансовой деятельности, финансовой устойчивости, в частности, доли просроченных кредитов, уровня покрытия рискованных активов собственным капиталом, рентабельности деятельности, степени качества услуг и эффективности тарифной политики, а также таких составляющих имиджа банков, как репутации руководителя, культуры обслуживания клиентов и др. В связи с этим, весьма актуальным является разработка методики оценки конкурентоспособности коммерческого банка, основанной на теории эффективной конкуренции, по которой конкурентоспособным является банк, имеющий высокий уровень критериев качества активов и пассивов, достаточности капитала, доходности и рентабельности, имиджа и конкурентоспособности предоставляемых им услуг.

Таким образом, повышение конкурентоспособности российских банков и укрепление отечественной банковской системы требуют установления статуса регионального (локального) банка, формирования особого подхода к региональным (локальным) банкам в области законодательного регулирования и оценки их конкурентоспособности. При эффективном управлении региональные банки могут выжить в конкурентной борьбе и привлечь новых клиентов, обеспечивая решение основной социальной задачи – расширение доступа всех групп населения и предпринимателей к банковским услугам.

Литература

1. Региональные банковские системы и инвестиционные процессы / Консорциум по вопросам прикладных экономических исследований, Канадское агентство по международному развитию [и др.]. М. : ИЭПП, 2007. 134 с. URL : <http://www.iep.ru/files/text/serga/bank.pdf> (дата обращения: 25.03.2013).

2. Обзор банковского сектора Российской Федерации. Аналитические показатели. 2013. № 125. URL: http://cbr.ru/analytics/bank_system/obs_1303.pdf (дата обращения: 26.03.2013).

3. Белоглазова Г. Н. Стратегия развития регионального сегмента банковской системы // Банковское дело. 2011. № 2. С. 34–37.

4. Рыкова И. Н., Андреева Е. В. Сущность, виды и основные функции региональных банков // Банковское дело. 2011. № 6. С. 26–29.

5. Кудашева Ю. С. Совершенствование методики оценки конкурентоспособности коммерческого банка. URL: http://www.mirkin.ru/_docs/kon_diser/diskudasheva.pdf (дата обращения: 15.03.2013).

**Социальная ответственность
как фактор повышения конкурентоспособности
финансовых институтов**

**Social responsibility as a factor
of competitiveness of financial institutions**

Е.И. Креос, А.С. Миерманова

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

Отражена сущность понятия «социальная ответственность компании», рассмотрены международные стандарты отчетности, выделены конкурентные преимущества социально ответственных финансовых институтов.

The article reflects the essence of concept of «social responsibility», covers the international standards of reporting, highlight the competitive advantages of socially responsible financial institutions.

Ключевые слова: социальная ответственность финансовых институтов, конкурентоспособность финансовых институтов.

Key words: social responsibility of financial institutions, competitiveness of financial institutions.

В настоящее время и в экономической литературе, и на практике поднимается вопрос социальной ответственности компаний, в том числе финансовых институтов. Идея социальной ответственности финансовых институтов становится характерной чертой успешных компаний с мировым именем, поскольку социально ответственная компания привлекает к себе доверие общества, инвесторов и акционеров, повышая свою конкурентоспособность. Многие зарубежные финансовые институты (а в настоящее время и российские) рассматривают социально ответственную политику как экономически выгодный способ инвестирования в собственный имидж, поскольку она приводит к повышению благосостояния как самой компании, так и общества в целом.

Наиболее общее и часто встречающееся в экономической литературе определение социальной ответственности финансовых ин-

ституты принадлежит Европейской комиссии, которая в своих документах определяет социальную ответственность компании как «понятие, руководствуясь которым финансовые институты на добровольной основе интегрируют социальные вопросы и вопросы охраны окружающей среды в свою деятельность, что отражается во взаимодействии со всеми заинтересованными группами» [1, с. 51].

Некоторые исследователи воспринимают социальную ответственность компании прежде всего в этическом смысле, другие – как концепцию юридической ответственности.

Стоит отметить, что корпоративная социальная ответственность (или социальная ответственность компаний) является многоуровневой [2, с. 20]. Первый уровень представлен *экономической ответственностью*, которая непосредственно определяется базовой функцией компании на рынке как производителя товаров и услуг, позволяющих удовлетворять потребности покупателей и, соответственно, извлекать прибыль.

Второй уровень составляет *правовая ответственность*, которая подразумевает необходимость законопослушности компаний в условиях рыночной экономики, соответствие ее деятельности ожиданиям общества, зафиксированным в правовых нормах.

На третьем уровне представлена *этическая ответственность*, которая требует от финансовых институтов организации деятельности, созвучной основным существующим нормам морали.

Наконец, четвертый уровень представляет *филантропическая ответственность*, побуждающая компанию к действиям, направленным на поддержание и развитие благосостояния общества через добровольное участие в реализации социальных программ.

Ассоциация менеджеров России, проводящая широкомасштабные исследования в данной области, наряду с перечисленными выше выделяет *экологическую ответственность*. И понимает под *социальной ответственностью* компаний добровольный вклад финансовых институтов в развитие общества в социальной, экономической и экологической сферах, осуществляемый компаниями сверх того, что требует закон и экономическая ситуация [3, с. 22].

Ассоциация рассматривает социальную ответственность через роли, которые играют финансовые институты на финансовом рынке, и выделяет семь типов компаний:

- *компания-работодатель*: создает привлекательные рабочие места, платит «белую» зарплату;

- *компания – производитель товаров и услуг*: создает качественные товары и услуги;
- *компания-налогоплательщик*: уплачивает все виды налогов (без серых схем), соблюдая требования законодательства;
- *компания – заемщик капитала*: вовремя погашает кредиты, выходит на международные финансовые рынки;
- *компания – бизнес-партнер*: демонстрирует добросовестную деловую практику, устанавливает надежные отношения с поставщиками и дистрибьюторами;
- *компания – корпоративный гражданин (сосед)*: предотвращает возможные негативные последствия своей деятельности (например, в сфере экологии), облагораживает территорию, поддерживает социальное благополучие;
- *компания – член общественных организаций*: вносит вклад в формирование гражданского общества.

Таким образом, под социальной ответственностью финансовых институтов понимается отношения между предпринимательскими кругами и обществом; действия, направленные на защиту и приумножение общественного богатства; совокупность экономической, политической, экологической, филантропической, этической ответственности и т. д.

Актуализация вопросов корпоративной социальной ответственности привела к повышению интереса к данной теме со стороны компаний, общества и государств, результатом чего стала разработка международных стандартов.

Данные документы целесообразно классифицировать по признаку сферы применения на стандарты, применяемые для интеграции социальной ответственности, и стандарты отчетности (рис. 1). Яркими примерами первой группы стандартов могут выступать стандарт ISO/FDIS 26000 «Руководство по социальной ответственности», серия стандартов ISO 14000, целью которых является создание системы экологического менеджмента, и стандарт Social Accountability 8000, оценивающий социальные аспекты систем менеджмента. Вторая группа документов состоит из стандарта ответственности Института социальной и этической отчетности AA1000, руководство по отчетности в области устойчивого развития Глобальной инициативы по отчетности и др.



Рис. 1. Основные стандарты корпоративной социальной ответственности [4]

Особую роль среди системы международных стандартов играет документ ISO/FDIS 26000 «Руководство по социальной ответственности», подготовленный в 2010 г. Значимость названного документа определяется полнотой раскрытия аспектов социальной ответственности, направленностью на практическое применение, учетом существующих тенденций развития корпоративного управления, фундаментальностью разработки. Схема стандарта представлена на рис. 2, из которого видно, что документ состоит из семи разделов:

- 1) область применения;
- 2) термины и определения;
- 3) понимание социальной ответственности;
- 4) принципы социальной ответственности;
- 5) признание социальной ответственности и взаимодействие с заинтересованными сторонами;

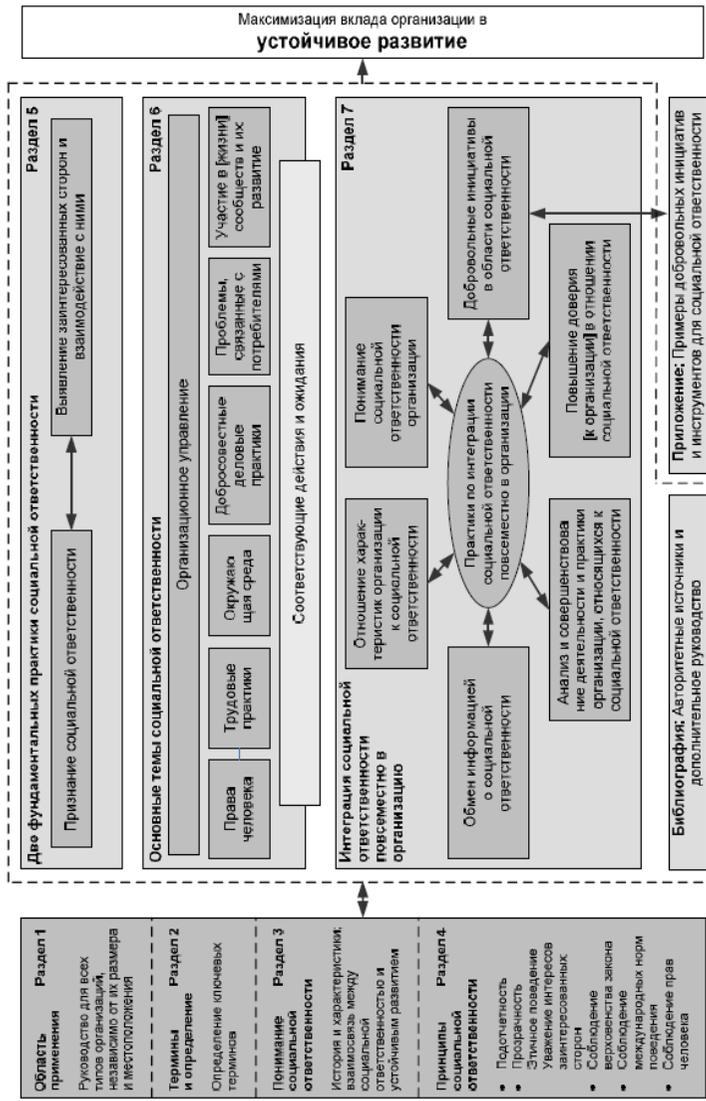


Рис. 2. Схема международного стандарта ISO/IEC 26000 «Руководство по социальной ответственности» [4]

б) руководство по основным темам социальной ответственности;

7) руководство по интеграции социальной ответственности повсеместно в организации.

В качестве области применения в тексте документа подчеркивается, что он предназначен для всех организаций вне зависимости от форм собственности и организационно-правовых форм и носит рекомендательный характер. Как было отмечено раньше, в литературе существует множество точек зрения на понятие социальной ответственности, поэтому для понимания руководства необходимо уточнить его определение. Согласно стандарту, под социальной ответственностью понимается ответственность организации за воздействие ее решений и деятельности на общество и окружающую среду через прозрачное и этичное поведение, которое содействует устойчивому развитию, включая здоровье и благосостояние общества, учитывает ожидания заинтересованных сторон, соответствует применяемому законодательству, согласуется с международными нормами поведения, интегрировано в деятельность всей организации и применяется в ее взаимоотношениях [4]. Данное определение подчеркивает необходимость учета как социально-экономического, так и экологического влияния организации, при этом обозначает необходимость осуществления действий в рамках нормативно-правового поля. В определении также отражено требование учета ожиданий заинтересованных сторон (стейкхолдеров), что позволяет выполнять традиционные задачи деятельности организации. Особое значение для понимания сущности социальной ответственности имеет термин «устойчивое развитие». В тексте документа дается довольно размытая трактовка. Так, устойчивое развитие признается развитием, которое удовлетворяет потребностям настоящего времени, не ставя под сомнение возможности будущих поколений удовлетворять свои потребности [4].

Следовательно, само понятие социальной ответственности является многоаспектным и характеризуется сложностью. Поэтому для цели грамотного применения руководства был выработан перечень принципов, составляющих раздел 4. Кратко данные принципы можно обозначить следующим образом:

1) организации следует быть подотчетной за ее воздействие на общество, экономику и окружающую среду;

2) организации следует быть прозрачной в ее решениях и деятельности, которые оказывают воздействие на общество и окружающую среду;

3) организации следует вести себя этично;

4) организации следует уважать, учитывать и реагировать на интересы заинтересованных сторон;

5) организации следует принять то, что соблюдение верховенства закона обязательно;

6) организации следует соблюдать международные нормы поведения, следуя при этом принципу соблюдения верховенства закона;

7) организации следует соблюдать права человека и признавать их важность и всеобщность.

При анализе вышеперечисленных принципов становится очевидным, что они охватывают все аспекты социальной ответственности, отраженные в используемой трактовке понятия. Простота формулировки принципов обеспечивает однозначность их понимания и корректность применения организациями. Содержание принципов логично и соответствует требованиям деловой этики.

Еще одним преимуществом стандарта является руководство по интеграции социальной ответственности повсеместно в организации (рис. 3). Использование руководства позволяет практически реализовать идеи стандарта и обеспечивает корректность применения.

Представленная схема интеграции отражает соотношение и взаимосвязь субъектов социальной ответственности: общество и окружающую среду, организацию, заинтересованные стороны. Так, организация и заинтересованные стороны находятся в тесном взаимодействии, признавая социальную ответственность в контексте основных тем, таких как добросовестные деловые практики, участие сообществ и их развитие, трудовые практики. При этом организация и заинтересованные стороны содействуют устойчивому развитию. Также согласно рис. 3 неотъемлемым условием эффективного управления социальной ответственностью является разработка в этой области стратегии, плана действий, осуществление обмена информацией с другими организациями, а также осуществление процессов постоянного анализа и совершенствования такой деятельности.



Рис. 3. Интеграция социальной ответственности в организации [4]

Полагается, что, реализуя концепцию социальной ответственности, финансовые институты приобретают некоторые конкурентные преимущества, которые являются критерием конкурентоспособности любой компании, их наличие и реализация обеспечивают экономическое превосходство над конкурентами. К числу конкурентных преимуществ можно отнести следующие.

1. Создание привлекательных условий труда, возможностей для профессионального и карьерного роста, формирование корпоративной культуры, основанной на общегуманитарных ценностях, позволяют финансовым институтам привлекать и удерживать перспективных квалифицированных специалистов, а также повышать лояльность и мотивированность персонала, избегать текучести кадров. Компания, стремящаяся сохранить квалифицированный персонал, должна не только выплачивать высокие заработные платы, но и обеспечивать высокое качество жизни своих сотрудников,

обладать развитой инфраструктурой. Последние западные исследования показывают, что при прочих равных условиях соискатели с большой вероятностью отдадут предпочтение трудоустройству в социально ответственные компании [5, с. 22].

2. Рост производительности труда. Внедрение технологий с более высокой производительностью позволит увеличить предложение оказываемых финансовыми институтами услуг, что с одной стороны благоприятно сказывается на доходах компании, а с другой – на потребителях данных услуг.

3. Как правило, у социально ответственных финансовых институтов улучшается имидж и репутация в обществе. Улучшение корпоративного имиджа является наиболее очевидным результатом деятельности указанных финансовых институтов. Это повышает ценность их бренда и формирует кредит доверия, что, в конечном счете, оказывает положительное влияние на уровень продаж, на качество взаимодействия с деловыми партнерами и представителями других заинтересованных сторон.

4. Реализация компаниями программ социальной ответственности приводит к сохранению социальной стабильности в обществе в целом, а также обеспечивает стабильность и устойчивость развития компании в долгосрочной перспективе.

5. Возможность привлечения инвестиционного капитала для социально-ответственных компаний выше, чем для других. При определении инвестиционной привлекательности компаний на зарубежных фондовых рынках рядом инвесторов учитывается их эффективность в области социальной ответственности. Дополнительным стимулом для повышения социальной ответственности бизнеса также является постоянный рост числа финансовых институтов, придерживающихся принципов ответственного финансирования [5, с. 22].

При этом стоит отметить, что указанные преимущества имеют место при стратегическом подходе к социальной ответственности и долгосрочном планировании такой деятельности.

Приведем факторы, оказывающие влияние на конкурентоспособность финансовых институтов посредством реализации социальной ответственности. Данные факторы можно разделить на две группы – внутренние и внешние.

К внутренним факторам социальной ответственности финансовых институтов относятся:

- стабильность заработной платы;
- поддержание социально значимой заработной платы;
- безопасность труда;
- дополнительное медицинское и социальное страхование сотрудников;
- развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации;
- оказание помощи работникам в критических ситуациях (серьёзное заболевание, требующее дорогостоящего лечения и приводящее к длительному отсутствию работника на месте, смерть или несчастный случай с родственниками и пр.).

К внешним факторам социальной ответственности бизнеса относятся:

- спонсорство и корпоративная благотворительность;
- содействие охране окружающей среды;
- взаимодействие с местным сообществом и местной властью;
- ответственность перед потребителями товаров и услуг (выпуск качественных товаров).

Таким образом, проблема корпоративной социальной ответственности является острой и вызывает дискуссии среди теоретиков и практиков. С развитием аспектов данной проблемы было оформлено множество международных стандартов, регулирующих интеграцию социальной ответственности в организации и составление социальной отчетности. Особый интерес вызывает стандарт ISO/FDIS 26000 «Руководство по социальной ответственности». Преимуществами данного стандарта является полнота раскрытия аспектов социальной ответственности, направленность на практическое применение и учет существующих тенденций развития корпоративного управления. Вместе с тем, социально ответственные финансовые институты имеют существенные конкурентные преимущества, что, в свою очередь, является фактором повышения их конкурентоспособности по сравнению с другими компаниями.

Литература

1. *Бредгард Т.* Социальная ответственность бизнеса между государственной политикой и политикой предприятия // Социальная политика: экспертиза, рекомендации, обзоры. 2005. № 2. С. 50–70.

2. *Благов Ю. Е.* Концепция корпоративной социальной ответственности и стратегическое управление // Российский журнал менеджмента. 2004. № 3. С. 17–34.

3. Корпоративная социальная ответственность: управленческий аспект : монография / под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. И. Ю. Беляевой, д-ра экон. наук, проф. М. А. Эскиндарова. М. : КНОРУС, 2008. 504 с.

4. ISO/FDIS 26000. Руководство по социальной ответственности / ISO; пер. с англ. «Эрнст энд Янг» (СНГ). М., 2010. URL: http://www.ksovok.com/doc/iso_fdis_26000_rus.pdf (дата обращения: 11.04.2013).

5. Корпоративная социальная ответственность. Новая философия бизнеса / Внешэкономбанк. М., 2011. URL: <http://www.veb.ru/common/upload/files/veb/kso/ksobook2011.pdf> (дата обращения: 25.05.2013).

**Повышение конкурентоспособности
предпринимательских структур путем развития системы
инфраструктурного обеспечения
на основе кредитной политики**

**Development of infrastructure support for business activity
on the basis of the credit policy**

К.В. Маслов

ОАО «Сбербанк России» (Омск)

Предпринимательские структуры представляют собой открытую систему, которая не только подвержена влиянию внешней среды, но и способна сама активно ее формировать и развивать. Инфраструктурное обеспечение предпринимательской деятельности (совокупность отношений с элементами инфраструктуры, в т. ч. с коммерческими банками) является внешней средой любой организации. Внешняя финансовая среда обязательно должна быть объектом управления у предпринимательских структур, ориентированных на повышение своей конкурентоспособности.

The business structure is an open system that is not only influenced by the external environment, but also the ability to actively its form and develop. Infrastructural support of entrepreneurship (the set of relations with infrastructure elements, including commercial banks) is the external environment of an organization. External financial environment must be under the control of entrepreneurial structures, aimed at increasing their competitiveness.

Ключевые слова: конкурентоспособность, взаимодействие, предпринимательские структуры, коммерческий банк, инфраструктура.

Key words: competitiveness, interaction, business structures, commercial bank, infrastructure.

Инфраструктурное обеспечение предпринимательской деятельности обязательно должно быть объектом управления предпринимательских структур, в первую очередь, с точки зрения теории транзакционных издержек и стремления к управлению этими затратами (издержками по сбору и переработке информации, по проведению переговоров и принятию решений, по контролю за

соблюдением контрактов и принуждению к их выполнению), возникающими при взаимодействии с внешней финансовой средой.

Уровень складывающихся отношений предпринимателя с внешней финансовой средой во многом определяет конкурентоспособность компаний на сегодняшнем рынке. Развивать инфраструктурное обеспечение для целей повышения конкурентоспособности можно, создавая такую систему взаимоотношений с ним, которая будет адекватной функциональному назначению каждого элемента инфраструктуры. Наиболее типичным представителем предпринимательской инфраструктуры, с которым предпринимателям требуется создавать систему взаимоотношений, можно назвать представителя внешней финансовой среды – коммерческий банк. Разработке организационного инструмента в форме основных положений кредитной политики для предпринимательских структур, способного комплексно формировать и развивать отношения с элементами инфраструктуры финансовой среды, увеличивать их конкурентоспособность, посвящена данная исследовательская работа.

Необходимо ввести понятие системы комплексного взаимодействия предпринимательских структур с элементами инфраструктуры финансовой среды (коммерческими банками), которое определяется как управленческий инструмент в форме официально утвержденной кредитной политики для предпринимательских структур, фактически представляющий собой последовательность определенных процедур и положений, направленный на снижение уровня предпринимательского риска, транзакционных издержек во взаимоотношениях с внешней финансовой средой в различных формах и увеличивающий конкурентоспособность компаний (см. рис. 1).

В настоящий момент основными организаторами и инициаторами сотрудничества и взаимоотношений из указанных сторон выступают коммерческие банки, т. е. элементы инфраструктуры предпринимательской деятельности. Такая пассивная роль субъектов предпринимательства недопустима. Помимо высокой конкуренции среди банков пассивная роль предпринимательских структур в системе взаимоотношений с финансовой средой объясняется еще и отсутствием у компаний понимания о необходимости управления этими отношениями, о методах и формах взаимодействия, специфике процесса, сложившегося в кредитных организациях по взаимодействию с предпринимателями и т. п.



Рис. 1. Определение экономической сущности системы комплексного взаимодействия предпринимательских структур с элементами инфраструктуры финансовой среды (коммерческими банками)

Следует отметить, что в настоящее время недостаточно разработаны актуальные проблемы в отношениях предпринимательских структур с элементами инфраструктуры финансовой среды: в выборе предпринимательскими структурами надежного банка-партнера и необходимых для бизнеса банковских услуг, в снижении предпринимателями расходов на банковское обслуживание, в потребности получения дополнительной доходности/экономии при сотрудничестве с банками, в способах проведения результативной технологии взаимодействия и переговоров с банками по различным бизнес-направлениям, по выстраиванию с ними долгосрочных партнерских отношений и т. п.

Для детализации экономической сущности системы комплексного взаимодействия предпринимательских структур с внешней финансовой средой, схематично представим возможные риски предпринимательских структур и элементов финансовой среды во взаимоотношениях друг с другом (см. рис. 2).

Представив сущность взаимоотношений предпринимательских структур с внешней финансовой средой, а также показав предпринимательские риски (для обеих сторон) при их взаимодействии (факторы транзакционных издержек), далее рассмотрим возможный инструмент по управлению (снижению) предпринимательских рисков/транзакционных издержек – принципы построения в компаниях системы комплексного взаимодействия с элементами инфраструктуры финансовой среды (с коммерческими банками).

1-й этап. Создание внутри компании работоспособной (имеющей соответствующие полномочия) организационной структуры, которая будет обеспечивать взаимодействие с банками. Учитывая обилие документарных форм коммуникаций (писем, справок, финансовой отчетности и т. п.), в предпринимательских структурах должен быть как минимум один специалист (не считая финансового директора) либо целая группа (во главе с руководителем) в финансовом отделе, координирующие и обеспечивающие на постоянной основе работу с кредитными организациями по вопросам не только кредитования, но и по некредитным направлениям сотрудничества.

2-й этап. Внедрение в компании системы управления взаимоотношений с клиентами (CRM-системы) с целью построения долгосрочных партнерских отношений с кредитными организациями. Сформированная для работы с банками группа или специалист обеспечивают: а) наличие единого хранилища информации;

6. Комплексное взаимодействие сторон

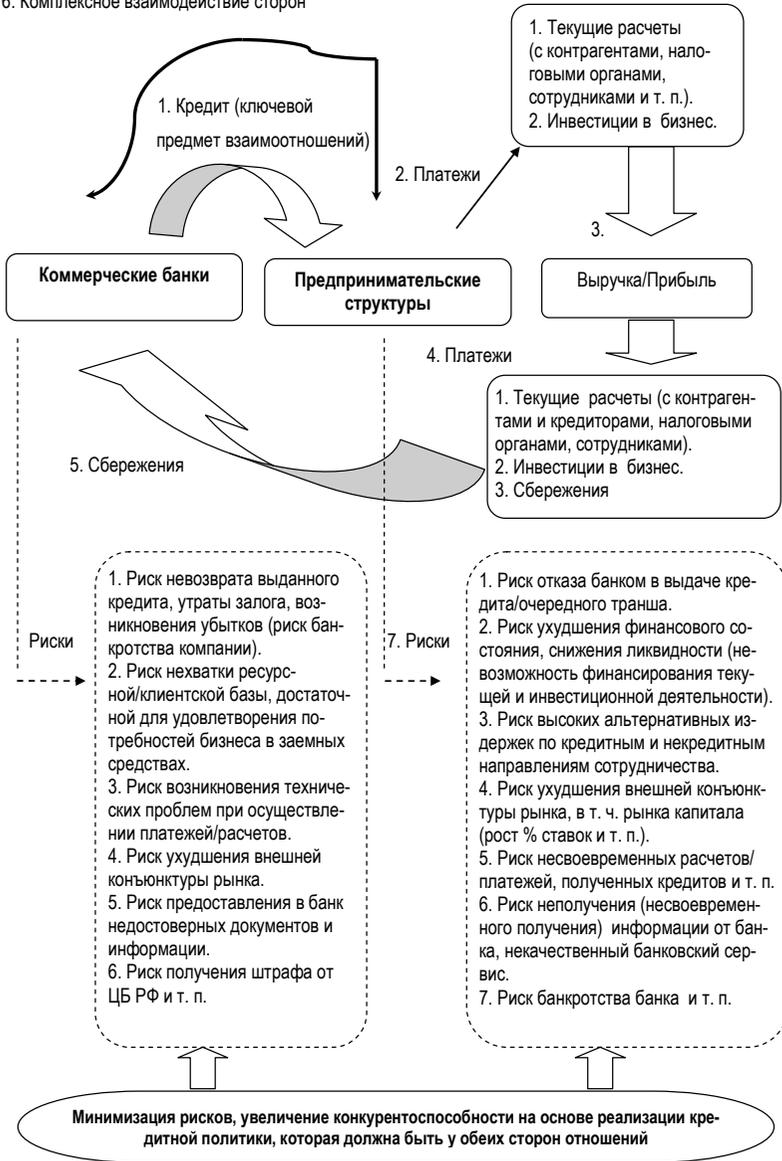


Рис. 2. Возможные риски предпринимательских структур и элементов инфраструктуры финансовой среды во взаимоотношениях друг с другом

б) повседневное использование всех каналов взаимодействия с банками (телефонные звонки, электронную почту, личные встречи); в) постоянный анализ собранной информации о кредитных организациях и подготовка данных для принятия соответствующих организационных решений. Важным моментом при использовании предпринимательскими структурами CRM-системы является необходимость установления и поддержания сотрудником организации постоянного контакта с клиентским менеджером банка, который является ответственным за комплексное взаимодействие с предпринимателями.

3-й этап. Соблюдение важных технических (в т. ч. финансовых) характеристик:

1. Если предпринимательская структура имеет потребность в оформлении кредита в коммерческом банке, то по основному виду деятельности ей необходимо проработать не менее 6–12 (реже до 36) месяцев (в зависимости от программ банков).

2. Отсутствие высокорисковых направлений бизнеса: игровой бизнес, производство крепких алкогольных напитков и табака, операции с ценными бумагами, производство и реализацию эксклюзивных товаров. Особенно в периоды экономической нестабильности в зону повышенного риска попадают сферы строительства (за исключением дорожного и другого строительства за счет средств федерального бюджета), автодиллерства, сельское хозяйство (фермерство и торговля спецтехникой) и нефтетрейдерской деятельности.

3. Недопущение к моменту подачи заявки на кредит текущей картотеки к счетам, просроченной задолженности перед бюджетом или внебюджетными фондами (как минимум она должна быть реструктуризирована), действующих решений о приостановлении операций по счетам.

4. Недопущение появления любой негативной информации в СМИ о предпринимательской структуре (в следствии сотрудничества с банками, налоговыми органами, контрагентами и т. п.).

5. Демонстрация стабильного финансового состояния:

а) поддержание определенного размера собственного капитала, в частности, покрытия собственными средствами активов предпринимательской структуры в размере не менее 50 % (стандартно; в зависимости от отраслевой принадлежности предпринимательской структуры (сезонности, производственного цикла и

г. п.) формирование ее активов за счет собственных средств может находиться в диапазоне 10–40 % (актуально для оптово-розничной торговли, строительства, сферы услуг, НАОКР и др.);

б) соблюдение коэффициента общей (текущей) ликвидности (отношение текущих активов к текущим пассивам) на уровне не менее 1;

в) поддержание положительной динамики среднемесячной выручки (и рентабельности), отсутствие необъективных/необъяснимо резких колебаний выручки/прибыли (здесь могут быть послабления лишь для отраслей ОПК и сельхозпроизводителей; кредитная нагрузка, как правило, ограничивается 2–4 (реже – 6) размерами среднемесячной выручки или показателем отношения Долг/ЕБИТДА до 6);

г) при планировании инвестиционной программы на период кредитования надо учитывать, что она будет оцениваться банками как дополнительная нагрузка на ликвидность (наряду с лизинговыми платежами);

д) контроль качества дебиторской и кредиторской задолженностей компании (динамика, урегулированная и неурегулированная просрочка).

5. Обеспечить гарантию возврата кредита (с наличием подтверждающей документации) смешанной формой залога или же надежными источниками гашения кредитных средств (иметь на период кредитования договоры с крупными заказчиками). Наличие госзаказа в качестве источника погашения кредитных средств рассматривается банками как положительный фактор. Предпринимателям необходимо вести реестр по заключенным и потенциальным контрактам с заказчиками.

6. Развивать дифференцированное производство/торговлю несколькими видами товаров/услуг.

7. Подбирать надежных и известных поставщиков товаров и услуг, дифференцировать отношения с поставщиками и покупателями/заказчиками.

8. В числе собственников/учредителей желательно оформлять резидентов РФ или известных крупных нерезидентов (нежелательны оффшоры).

9. Поддержание высокого уровня менеджмента компании (опыт работы, образование руководителей и сотрудников, текущая кадровая ситуация, наличие сертификата качества продукции/менеджмента ИСО).

10. Наличие понятного технико-экономического обоснования потребности в кредитах (в определенных суммах, формах, сроках договора и траншей, а также периода выборки, гашения и т. п.). Желательно планирование бюджета движения денежных средств и предоставления его в банк для понимания денежных потоков (потребности в кредитах) компании по видам хозяйственной деятельности и срокам их осуществления в период кредитования.

4-й этап. Достижение максимальной информационной открытости или публичности компании (в первую очередь, финансового состояния предпринимательской структуры).

Предприниматели должны быть максимально публичными и открытыми для инвесторов, кредиторов и потребителей: иметь сайт в интернете, размещать там и в Системе профессионального анализа рынков и компаний (СПАРК) данные официальной бухгалтерской отчетности, историю развития, основные виды деятельности, ее результаты, и другую полезную для предварительного анализа банком кредитоспособности информацию, не являющуюся коммерческой тайной. Для предпринимательских структур публичность является важным каналом привлечения более дешевых кредитных ресурсов, способом повышения оперативности принятия банком решения о сотрудничестве с компанией.

Реализация предлагаемой выше процедуры построения в предпринимательских структурах системы комплексного взаимодействия с кредитными организациями дает предпринимательским структурам следующие преимущества:

а) оперативное получение решения от банков об установлении лимита кредитных рисков (выдаче кредита);

б) получение лучших условий кредитования (в частности, более низкую процентную ставку, желаемое обеспечение/бланковое кредитование, более подходящую форму, срок, сумму кредитования и т. п.);

в) увеличение общей лояльности любых кредиторов к предпринимательской структуре (а также конкурентную борьбу банков за право сотрудничества с этим предпринимателем).

Все это позволит компании выбирать более конкурентоспособное банковское предложение и получать более высокий уровень сервиса от действующего банка-партнера, а также поможет банкирам подобрать подходящий пакет дополнительных банковских продуктов, необходимый для бизнеса компании.

Финансовые риски как фактор конкурентоспособности предприятий

Financial risks as factor of competitiveness of the enterprises

М.А. Новиков

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

Рассматриваются риски, а также финансовые риски, их влияние на деятельность организации, ее финансовую устойчивость и конкурентоспособность, подходы разных учёных-экономистов к определению риска. Предлагается авторское определение риска. Приводится определение финансового риска и обосновывается его важность и влияние на хозяйственную деятельность любого предприятия.

In article the risks and financial risks, their influence on organization activity, its financial stability and competitiveness, approaches of different scientists-economists to risk definition are considered. The author the definition is offered to risk. Definition of financial risk is given and proved its importance and influence on economic activity of any enterprise.

Ключевые слова: конкурентоспособность, риск, финансовый риск, неопределенность.

Key words: competitiveness, risk, financial risk, uncertainty.

Риски играют важную роль как в повседневной жизни, так и в бизнесе. Риск присущ любой сфере деятельности – связано это, прежде всего, с тем, что при принятии большинства бизнес решений субъект хозяйствования не обладает всей полнотой информации о возможных альтернативах и о том, что ждет его в будущем. Неоправданный риск или слишком рискованное действие способно поставить под угрозу финансовую устойчивость организации, вплоть до банкротства. Поэтому изучение рисков, оценка и анализ на основе показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия риска устойчивого финансового состояния и оценка финансового риска предприятия, дают возможность делать выводы о том, какую политику ведет организация, устойчиво ли ее финансовое положение и каковы перспективы. Появление новых тех-

нологий, улучшение качества жизни влечет за собой появление новых рисков, изменение их качества. Вследствие этого увеличивается значение анализа и оценки рисков.

В условиях нынешнего развития экономики и усиливающейся конкуренции во всех сферах деятельности определение, анализ, оценка риска являются очень важным аспектом, влияющим на жизнедеятельность предприятия. Риск является достаточно важным фактором конкурентоспособности. Своевременное выявление, оценка рисков и принятие соответствующих, адекватных и действенных мер во многих случаях позволит предприятию не допустить ухудшения его финансового состояния и появления риска банкротства, сохранить положение на рынке и конкурентоспособность.

Определений понятия «риск» в литературе встречается достаточно много. Связано это с тем, что риск – многообразное понятие, присущее всем сферам жизнедеятельности человека. Очевидно, что риск является объективной категорией. Объективность риска связана с существованием факторов, на которые не может повлиять никто, т. е. риск существует независимо от того, хотим ли мы этого или нет. К предпосылкам возникновения рисков следует относить недостаточность ресурсов, случайность и непредвиденность многих событий и явлений, владение неполной, недостаточной, а иногда недостоверной информацией, столкновение противоположных интересов, неопределенность внешней среды, характеризующейся в постоянно меняющихся хозяйственных ситуациях.

И.Т. Балабанов [1, с. 21] дает общее определение риска, понимая под ним возможную опасность потерь, вытекающую из специфики тех или иных явлений природы и видов деятельности человеческого общества.

Э.А. Уткин и Д.А. Фролов [2, с. 25] определяют риск в более узком понимании как уровень финансовой потери, выражающейся в возможности не достичь поставленной цели, в неопределенности прогнозируемого результата, в субъективности оценки прогнозируемого результата.

О. Максимова [3] понимает под риском вероятность (угрозу) потери предприятием части своих ресурсов, недополучения доходов или появления дополнительных расходов в результате осуществления определенной производственной и финансовой деятельности.

Н.В. Хохлов [4, с. 11] описывает риск как событие или группу родственных случайных событий, наносящих ущерб объекту, обладающему данным риском.

А.С. Шапкин [5, с. 6] подразумевает под риском деятельность, связанную с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи и отклонения от цели.

Отсутствие единого, полного определения риску порождает проблемы в понимании риска, в выявлении всех факторов, присутствующих и сопутствующих риску. Наличие многих точек зрения на риск со стороны ученых связано с тем, что с риском мы встречаемся во многих ситуациях. Поэтому каждый человек видит его немного по-другому, в зависимости от ситуации, внешней обстановки и специфических особенностей среды, подверженной риску. Общее понимание риска у всех одинаково, но некоторые нюансы отличаются. Кто-то выделяет одни свойства, присущие риску, кто-то – другие. В связи с этим видится необходимым обобщить все определения риска с целью построения определения, отражающего все общие свойства, присущие риску. В зависимости от отрасли, где возникает риск или вида риска, у него могут быть особенности, которые учесть не получится. Но выделить общие черты, общие моменты, которые присутствуют всегда, необходимо. Сформулируем определение риска следующим образом.

Риск – это экономическая категория, которая представляет собой событие или группу событий в ситуации выбора, вероятностное наступление которых может привести как к положительному, так и к отрицательному итогу, определение которого носит преимущественно субъективный характер.

Данное определение отражает несколько основных моментов, неразрывно связанных с риском.

Риск носит вероятностный характер. Наличие вероятностной возможности получения положительного исхода называется спекулятивной возможностью риска.

Риск возникает в ситуации неопределенности. Различие неопределенности и риска заключается в том, что ситуация неопределенности не обладает вероятностными характеристиками, поэтому оценить количественно или качественно её не представляется возможным. Вообще, неопределенность – это ситуация, при ко-

торой дальнейшие результаты действий не являются детерминированными, в связи с тем, что степень влияния этих факторов и их количественная оценка не поддается определению. Зачастую конечный результат может быть известен, но неизвестны сроки наступления события, отклонения от прогнозируемого исхода. Неоклассики отождествляют понятия риска и неопределенности. Можно говорить, что риск является разновидностью ситуации неопределенности, при которой имеется возможность количественно определить вероятность наступления событий.

Риск возникает только в ситуациях, имеющих альтернативу. Альтернативность предполагает выбор из двух или нескольких возможных вариантов решений, направлений. При отсутствии альтернатив говорить о риске бессмысленно. Альтернативность бывает разной по степени сложности и разрешаться может различными способами. Бывают ситуации, где выбор делается на основе интуиции и прошлого опыта, а бывают, где необходимо провести сложный анализ и использовать специальные методики.

Оценка риска является субъективной величиной. Субъективная составляющая присутствует при оценке почти любого риска. Субъективность риска заключается в том, что каждый участник субъективно воспринимает и оценивает ситуацию риска. Даже оценка риска по средствам математической модели несет в себе субъективизм. Любая методика основана на модели, на предположениях и допущениях, а значит, имеет место субъективизм тех, кто составлял данную модель. Ещё немаловажным аспектом является то, что люди по-разному воспринимают один и тот же риск в силу различия у них психологических, нравственных, политических ориентаций. Но в тоже время безусловно риск является и объективной величиной в том смысле, что существует он независимо от нашего желания, от того, учитываем ли мы его. То есть риск – это объективная категория, но оценка риска является субъективной величиной.

Риски, обладающие спекулятивной возможностью, называют еще динамическими или коммерческими. В основном причинами таких рисков являются изменения конъюнктуры рисков, курсов валют и т. д. В большей степени возможностью получения положительного исхода обладают финансовые риски. Финансовые риски играют важную роль в деятельности организаций. Именно эти риски подчас оказывают наибольшее влияние на финансовое

состояние и финансовую устойчивость фирмы. Грамотное управление, балансирование финансовыми рисками оказывает положительное влияние на конкурентоспособность предприятия.

Остановимся на финансовых рисках более подробно.

В.А. Боровкова [6, с. 56] понимает под финансовым риском возможную опасность денежных потерь при осуществлении операций на финансовом рынке (банковских, биржевых, инвестиционных и пр.) и при управлении собственными и заемными финансовыми ресурсами с целью их оптимального соотношения.

К.В. Балдин и С.Н. Воробьев [7, с. 88–89] определяют финансовый риск как ущерб, который предприниматель или финансовый посредник может понести, оперируя на валютном рынке, рынке ценных бумаг и рынке страховых услуг.

В.Ю. Резниченко [8, с. 50] дает такое определение финансовым рискам: с одной стороны это опасность потери ресурсов или недополучения доходов по сравнению с вариантом, на который рассчитывается решение, с другой – это вероятность получения дополнительного объема прибыли.

И.А. Бланк [9, с. 20] определяет финансовый риск как результат выбора его собственниками или менеджерами альтернативного финансового решения, направленного на достижение желаемого целевого результата финансовой деятельности при вероятности несения экономического ущерба (финансовых потерь) в силу неопределенности условий его реализации.

Наиболее точное и верное определение финансовому риску дал И.Т. Балабанов [1, с. 56]: финансовый риск – возможная опасность денежных потерь при осуществлении операций на финансовом рынке (банковских, биржевых, инвестиционных и пр.) и при управлении собственными и заемными финансовыми ресурсами с целью их оптимального соотношения. Среди финансовых рисков больший интерес представляют риски, которые возможно количественно определить, это процентные, кредитные риски, а также коммерческие риски, среди которых также выделяют производственные (связаны с убытками от остановки производства вследствие воздействия различных факторов и прежде всего с гибелью или повреждением основных средств), имущественные (связаны с вероятностью потерь имущества в связи с кражей, диверсией, халатностью и т. д.) и торговые (связаны с убытком по причине задержки платежей, непоставки товара и т. д.). Так как финансовый

риск является неотъемлемой частью любой финансовой операции, то он присущ любому коммерческому предприятию.

Финансовые риски подразделяются на систематические и несистематические. Несистематический финансовый риск – риск, который не зависит от рынка и является спецификой организации. К таким рискам относятся риск неплатежеспособности, кредитный риск, операционный риск. Финансовый риск в той или иной мере встречается в любой организации. Операционные риски присущи всем хозяйствующим субъектам. Если организация взяла кредит, то она обладает кредитным риском. Риск неплатежеспособности присутствует в любой фирме, и оценивать этот риск необходимо на постоянной основе, чтобы не допускать возможность возникновения проблем с платежеспособностью и вероятностью возникновения банкротства. Систематический финансовый риск – это прежде всего рыночный риск, в котором можно выделить валютный, процентный и ценовой риски.

Можно сделать вывод о том, что финансовый риск занимает центральное место среди всех возможных рисков. Анализ и оценку этих рисков необходимо проводить на регулярной основе любой организации. Для этого должны быть разработаны методики, подходы к оценке, учитывающие особенности сферы деятельности организации, законодательства страны ведения бизнеса и особенностей взаимодействия с контрагентами.

Разнообразные риски сопутствуют человеческой деятельности постоянно, среди них большое влияние оказывают финансовые риски на жизнь, бизнес человека. Финансовые риски оказывают большое влияние на результаты финансово-хозяйственной деятельности организаций и на их конкурентоспособность вследствие многих факторов, среди которых выделяются появление новых финансовых технологий, расширение сферы финансовых отношений предприятий, быстрая изменчивость конъюнктуры рынка. Поэтому необходимо уделять должное внимание данному виду рисков, применять различные модели для адекватной и действенной оценки финансовых рисков, дабы минимизировать их негативное влияние и тем самым увеличивать конкурентоспособность организации.

Литература

1. Балабанов И. Т. Риск-менеджмент. М. : Финансы и статистика, 1996. 192 с.
2. Уткин Э. А., Фролов Д. А. Управление рисками предприятия : учеб.-метод. пособие. М. : ТЕИС, 2003. 247 с.
3. Максимова О. Управление финансами // Финансовый директор. 2008. № 3.
4. Хохлов Н. В. Управление риском. М.: ЮНИТИ, 2003. 239 с.
5. Шапкин А. С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций. М. : Дашков и К, 2003. 544 с.
6. Боровкова В. А. Управление рисками в торговле. СПб. : Питер, 2004. 288 с.
7. Балдин К. В., Воробьев С. Н. Риск-менеджмент : учеб. пособие. М. : Гардарики, 2005. 285 с.
8. Резниченко В. Ю. Риск-менеджмент : учеб. пособие. М., 2004. 100 с.
9. Бланк И. А. Управление финансовыми рисками. Киев : Ника-Центра, 2005. 600 с.

Создание торгового репозитория в Российской Федерации: цели и проблемы

Formation of trade repository in Russian Federation: objectives and problems

Н.В. Огорелкова

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

Исследуются вопросы создания в Российской Федерации института репозитариев – организаций, осуществляющих регистрацию внебиржевых производных финансовых инструментов и сделок РЕПО. Рассматриваются особенности российского законодательства, функции репозитариев, основные цели и проблемы, связанные со становлением репозитариев в России.

The article is devoted to the creation of the Institute of repositories in the Russian Federation – the organizations dealing with the registration of OTC derivatives and repurchase agreements. The article describes the features of the Russian legislation, the functions of repositories, the main objectives and the problems associated with the development of repositories in Russia.

Ключевые слова: внебиржевой рынок, производные финансовые инструменты, торговый репозитарий, ликвидационный неттинг.

Key words: OTC market, derivatives, trade repository, close-out netting.

В результате финансового кризиса 2007–2008 гг. внебиржевой рынок производных финансовых инструментов (ПФИ) стал привлекать все больше внимания со стороны международных регуляторов финансовых рынков.

Всего номинальная стоимость открытых позиций внебиржевых производных составила 648 трлн долл. на конец 2011 г. (что более чем в 10 раз превосходит мировой объем ВВП). При этом рыночная стоимость (объем гарантийных взносов и премий, фактически выплаченных/полученных сторонами по сделкам, по которым еще не произведен окончательный расчет) составила 27,3 трлн долл. на конец 2011 г. Основная часть открытых позиций по номинальной стоимости приходилась на процентные деривати-

вы – 504 трлн долл., 63 трлн долл. – на валютные, 29 трлн долл. – кредитные ПФИ [1]. При этом мировой финансовый кризис не привел к существенному падению торговой активности на данном рынке, однако привел к повышению среднего уровня гарантийного обеспечения (отношение рыночной стоимости открытых позиций к их номинальной стоимости) по всем основным группам внебиржевых деривативов [2, с. 38].

Важнейшие характеристики внебиржевых производных инструментов:

1) гибкость существенных условий, отсутствие стандартизации параметров сделок ведет к значительно меньшей ликвидности рынка (реже появляется возможность осуществить взаимозачет позиций);

2) отсутствие биржевого механизма снижает уровень прозрачности сделок и повышает рыночные и кредитные риски контрагентов;

3) внебиржевой сегмент рынка деривативов характеризуется высокой концентрацией объемов заключаемых сделок и открытых позиций на достаточно узкой группе ведущих участников, а сами сделки являются гораздо более крупными, чем на биржевом рынке (в среднем 100 млн долл. против примерно 100 тыс. долл.) [3].

Проблемы, поставленные финансовым кризисом 2007–2008 гг., обсуждались в рамках прошедшего в сентябре 2009 г. Питтсбургского саммита Группы двадцати (G20), в которую входит и Россия. Для снижения рисков, обусловленных непрозрачностью и высокими рисками внебиржевого рынка ПФИ, было предложено до конца 2012 г. обеспечить следующие меры:

- заключение наиболее стандартизированных внебиржевых ПФИ исключительно через биржи или иные электронные торговые платформы;

- проведение клиринга операций с наиболее стандартизированными внебиржевыми ПФИ через центрального контрагента;

- применение повышенных требований для участников рынка к резервированию капитала по внебиржевым ПФИ, по которым централизованный клиринг не осуществляется;

- предоставление обязательной отчетности по сделкам со всеми внебиржевыми деривативами в специальные инфраструктурные организации – торговые репозитории.

Таким образом, в мировой практике появляется новый элемент инфраструктуры внебиржевого рынка ПФИ – торговый репозиторий (*trade repository*). Это институт финансового рынка, осуществляющий получение, накопление и систематизацию данных о срочных внебиржевых сделках, а также раскрытие указанной информации. Репозиторий получает данные о заключенных сделках в форме стандартизированных сообщений от участников рынка, выступающих сторонами по сделке [2, с. 40].

Цели создания репозитариев:

- централизованное хранение, учет и систематизация информации о внебиржевых сделках с производными финансовыми инструментами;
- информирование регуляторов для анализа системного риска на внебиржевом рынке производных инструментов;
- улучшение прозрачности внебиржевого рынка ПФИ.

Во втором отчете Совета по финансовой стабильности (FSB) отмечается то, что есть определенный прогресс в отчетности по процентным ставкам, кредитам и производным на акции, но репозитории пока не проводят учет сырьевых и фьючерсных производных (хотя инфраструктура разрабатывается). В ЕС, Бразилии, Японии и США уже есть законодательство, требующее предоставления отчетности в торговый репозиторий [4]. В ЕС механизм клиринга и предоставления информации по деривативным сделкам вступит в силу не ранее, чем в середине 2013 – начале 2014 гг. согласно Регламента № 648/2012 Европейского парламента и Совета по внебиржевым деривативам, центральным контрагентам и торговым репозиториям от 4 июля 2012 г. Появляются и первые репозитории. Так, торговым репозитарием на рынке кредитных деривативов стала Депозитарно-трасовая и клиринговая компания (Depository Trust & Clearing Corporation, DTCC), планирующая открыть подразделение и для европейского рынка CDS, а также анонсировавшая проекты репозитария для валютных, фондовых и товарных деривативов. На рынке процентных деривативов открыли операции два торговых репозитария: в США им стала компания TriOptima, а в Европе – дочерняя структура BME и Clearstream, получившая название REGIS-TR [3]. Другие юрисдикции, включая Аргентину, Китай и Индию, имеют правила, требующие отчетности для определенных деривативов, эта отчетность предоставляется на площадку, аналогичную торговому репозиторию [4].

В соответствии с решениями G20, в России в 2011–2012 гг. был принят ряд поправок в действующее законодательство (в ФЗ от 20.03.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг», ФЗ от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», ФЗ от 07.02.2011 № 7-ФЗ «О клиринге и клиринговой деятельности» и т. д.), а также новые нормативные правовые акты, формирующие юридическую основу для регистрации срочных внебиржевых сделок и создания репозитория. Наиболее существенный из них – Приказ ФСФР от 28.12.2011 № 11-68/пз-н «Об утверждении порядка ведения реестра договоров, заключенных на условиях генерального соглашения (единого договора), предоставления информации, необходимой для ведения указанного реестра и информации из указанного реестра, а также представления реестра договоров, заключенных на условиях генерального соглашения (единого договора) в федеральный орган исполнительной власти по рынку ценных бумаг». Данным приказом определяется порядок предоставления информации о внебиржевых сделках и перечень требуемых данных

Перечень внебиржевых сделок, подлежащих обязательной отчетности в репозиторий, охватывает:

- договоры РЕПО;
- договоры валютного (конверсионного) свопа;
- договоры, являющиеся производными финансовыми инструментами;
- договоры иного вида, объектом которых являются ценные бумаги и/или иностранная валюта.

К основным функциям репозитория относятся:

- предоставление детализированной информации саморегулируемым организациям, судебным и иным арбитражным органам в целях эффективного разрешения споров между участниками рынка в отношении внебиржевых сделок;
- предоставление консолидированной информации регулирующим органам с целью управления системным риском рынка деривативов и минимизации общего системного риска национальной финансовой системы;
- предоставление сводной аналитической информации участникам рынка с целью оптимизации процедур управления рисками, решения иных операционных и стратегических задач [2, с. 40].

Отчетность по внебиржевым сделкам должна предоставляться обеими сторонами сделок либо одним или несколькими

представителями сторон – информирующими лицами. В любом случае договор с репозитарием должны подписать обе стороны таких сделок, в том числе трансграничных. Информация предоставляется репозитариям не позднее трех рабочих дней с даты заключения, прекращения или исполнения указанного договора. Если срок исполнения всех обязательств по договору составляет менее 4 рабочих дней, информация, содержащая сведения о таких договорах, может предоставляться в репозитарий один раз в квартал, не позднее трех рабочих дней со дня его окончания.

Количество репозитариев не ограничено. Установлено только формальное ограничение, согласно которому репозитарием может стать биржа, клиринговая организация или саморегулируемая организация. Стороны должны договориться о том, в какой репозитарий будет предоставляться информация по сделкам в рамках того или иного генерального соглашения. Сообщение о сделках репозитариям является не правом, а обязанностью сторон. С 1 января 2013 г., согласно ч. 4 ст. 15.19 КоАП РФ, нарушение стороной договора, заключенного не на организованных торгах, порядка и/или сроков представления информации об указанном договоре (в том числе представление неполной и/или недостоверной информации), влечет наложение административного штрафа на должностных лиц – от 20 000 до 30 000 руб., на юридических лиц – от 300 000 до 500 000 руб.

Создание репозитария в РФ, помимо повышения прозрачности рынка и предоставления возможностей анализа текущих рисков для регулятора, обеспечивает достижение и другой немаловажной цели – предоставление дополнительной защиты для участников рынка в форме ликвидационного неттинга. Ликвидационный неттинг предполагает, что в случае наступления определенных генеральным соглашением обстоятельств происходит автоматическое прекращение обязательств и производится расчет единой компенсационной выплаты, размер которой определяется как сумма текущих (положительных или отрицательных) рыночных стоимостей этих трансакций.

Согласно ст. 51.5 Федерального закона от 20.03.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» (в ред. от 30.11.2011 г.) и ст. 4.1 Федерального закона от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (в ред. от 06.12.2011 г.), предусмотрены следующие условия действительности ликвидационного неттинга: заключение

внебиржевых ПФИ в рамках генерального соглашения по шаблону саморегулируемой организации, согласованному с ФСФР, и обязательная регистрация генерального соглашения и отдельных договоров в рамках соглашений в репозитории. Приказ ФСФР от 28.12.2011 № 11-68/пз-н устанавливает дополнительные условия при применении участниками рынка процедуры ликвидационного неттинга. Во-первых, в случае несоответствия сведений о договоре в реестре договоров в репозитории сведениям, содержащимся в первичных документах по данному договору, находящихся у сторон, определение нетто-обязательства при прекращении обязательств по договорам в связи с введением процедур банкротства осуществляется на основании сведений, отраженных в репозитории. Во-вторых, если клиентом репозитория нарушены сроки предоставления информации по договору, сведения о таких договорах не предоставляются репозитарием для целей определения нетто-обязательства.

В РФ первым российским репозитарием стала небанковская кредитная организация ЗАО «Национальный расчетный депозитарий» (далее – НРД), которая 3 декабря 2012 г. подала заявку в ФСФР на осуществление функций репозитория. В связи с публикацией на официальном сайте ФСФР России 6 февраля 2013 г. «Уведомления о намерении НРД осуществлять ведение реестра договоров», НРД начал выполнение функций репозитория и приступил к ведению реестра договоров, заключенных на условиях генерального соглашения. В течении 9 месяцев с даты публикации информации о репозитории НРД на сайте ФСФР НРД будет принимать сведения только по сделкам РЕПО и валютного свопа, по истечении этого срока – сведения о прочих типах сделок. Кроме того, проект по выполнению функций репозитория представило некоммерческое партнерство РТС (НП РТС).

Тем не менее, в деятельности репозитариев в РФ существуют еще множество проблем, связанных с разными аспектами данной деятельности. К ним относятся и проблемы, связанные с необходимостью дальнейшего совершенствования нормативно-правовой базы, и решение технологических проблем в области предоставления информации. Отдельно следует сказать о неприятии новой структуры со стороны участников рынка:

1. Отношение участников финансовых рынков неоднозначно: так, многие воспринимают создание репозитория как дополнительную бюрократическую процедуру, необходимую, прежде все-

го, регулирующим органам и не имеющую однозначных преимуществ для самих участников рынка. Даже если контрагенты не заинтересованы в ликвидационном неттинге, им все равно придется отчитываться о сделках под страхом значительного административного штрафа.

2. П.Ю. Малышев отмечает, что существует конфликт интересов, связанный с необходимостью выполнения репозитарием всей полноты требований регулирующих органов с наименьшими сложностями для участников рынка. Таким образом, стремясь сократить «нагрузку» на клиентов, репозитарий может принимать на себя ответственность, в том числе материальную, за возможные ошибки в процессе получения, обработки и передачи данных. Учитывая ограниченные сроки реализации проекта, данный риск будет особенно актуален на начальном этапе работы репозитария, когда определенная часть информации будет поступать в систему путем «ручного ввода», однако сохранится и в дальнейшем. Таким образом, в течение всего срока работы репозитария основными рисками для него будут операционный и репутационный [2, с. 44].

3. Сведения в репозитарий предоставляются не только при заключении договоров об их условиях, но и при исполнении обязательств по ним в течение всего срока действия договоров. Это касается сделок ПФИ, предусматривающих промежуточные платежи, в том числе уплату маржевых сумм. Получается, что под ежедневным риском непредоставления информации в репозитарий находится каждый участник рынка, заключающий такие сделки. Причем, кроме того, что участники подвергнуты административной ответственности, они еще и несут риск невозможности применения ликвидационного неттинга в рамках генерального соглашения, если информация о каком-либо промежуточном платеже по той или иной сделке не будет предоставлена в репозитарий. Причем обязательной на законодательном уровне является квитанция (подтверждение обеими сторонами) сообщений между сторонами договора – то есть исполнение обязательства одной стороной по договору ставится в зависимость от другой стороны [5].

4. Что касается сделок, которые будут отчитываться в репозитарий, то здесь наибольшую озабоченность вызывают сделки, которые названы в законе и подзаконных актах, выпущенных ФСФР, как «иные сделки». В частности, у участников рынка возникают вопросы по поводу депозитов и кредитов, выраженных в

иностранной валюте: насколько необходимо будет отчитываться о них в ближайшее время. Данные инструменты не включены в стандартную документацию, зарегистрированную в ФСФР. Тем не менее они часто входят в состав тех продуктов, которыми банки торгуют между собой на основании ОТС-договоров, межбанковских соглашений [5].

5. Чисто технологические проблемы связаны со стандартизацией внебиржевых ПФИ, однозначной идентификации сторон по сделке, формирования форматов предоставляемых сообщений и т. д.

Институт торговых репозитариев в мировой практике и в нашей стране вводится для обеспечения прозрачности рынка внебиржевых деривативов, для обеспечения регуляторов информацией, необходимой для анализа и оценки системного риска и его мониторинга, а более детальная информация об участниках внебиржевого срочного рынка поможет контролировать выполнение участниками финансовых рынков требований регулирующих органов. В нашей стране формирование репозитариев напрямую связано с возможностями использования механизмов ликвидационного неттинга для участников внебиржевого рынка ПФИ по тем сделкам, которые зарегистрированы в репозитарии.

Литература

1. Statistical release: OTC derivatives statistics at end-December 2011. Monetary and Economic Department. Bank for International Settlements, May 2012. URL: http://www.bis.org/publ/otc_hy1205.pdf.

2. *Мальшиев П. Ю.* Создание репозитария как способ обеспечения финансовой стабильности // Деньги и Кредит. 2013. № 1 С. 38–44.

3. *Соловьев П.* Новый этап развития внебиржевого рынка деривативов: необходимость или обязанность. URL: <http://www.rcb.ru/dep/2012-04/170339>.

4. *Нокд Н.* Ход реформы рынка внебиржевых деривативов. URL: <http://www.2stocks.ru/main/invest/world/article/hbs030112>.

5. Прозрачная защита. Интервью с представителями Национального расчетного депозитария, Национальной фондовой ассоциации и членами Комитета по репозитарной деятельности при Правлении НКО ЗАО НРД. URL: <http://www.rcb.ru/dep/2013-03/208715>.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РЕГИОНА

УДК 332.14

Исторические предпосылки конкурентоспособности пищевой промышленности Омской области

Historical preconditions of the food industry competitiveness in the Omsk region

В.В. Алещенко

Омская экономическая лаборатория ИЭОПП СО РАН

Представлен ретроспективный анализ факторов конкурентоспособности пищевой промышленности на примере Омской области. Рассматриваются три исторических этапа развития отрасли, выявляются причинно-следственные связи и закономерности развития предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности. Производится оценка современного состояния пищевой отрасли, определяются дальнейшие возможности ее конкурентоспособного развития.

The research is devoted to the retrospective analysis of competitiveness factors of the food industry on the example of the Omsk region. Three historical stages of the branch development are considered, relationships of cause and effect and development regularities of the enterprises food and processing industry become known. The assessment of a current state of food branch is made; further opportunities of its competitive development are defined.

Ключевые слова: конкурентоспособность, региональная экономика, пищевая промышленность, Западная Сибирь.

Key words: competitiveness, regional economy, food industry, Western Siberia.

Пищевая промышленность Омской области сегодня имеет высокие конкурентные позиции в Сибирском Федеральном округе (рис. 1). Регион входит в тройку крупнейших производителей продуктов питания СФО, наряду с Новосибирской областью и Алтай-

ским краем. Как следствие – высокая инвестиционная привлекательность предприятий пищевой отрасли Омской области.

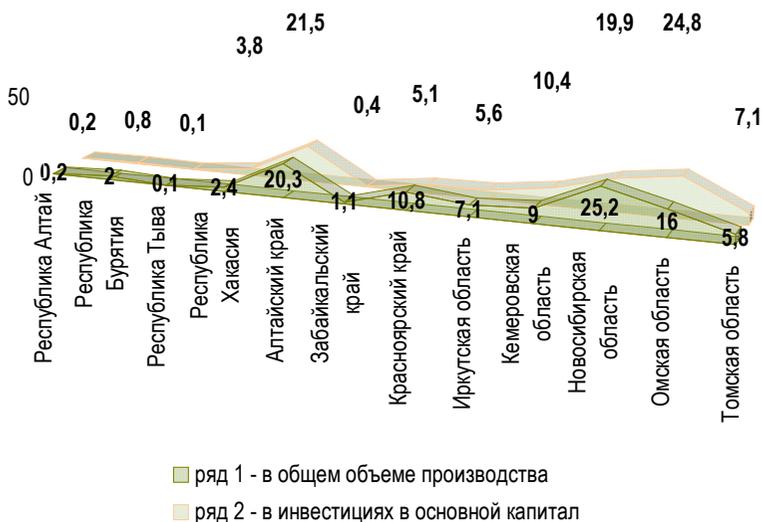


Рис. 1. Удельный вес регионов Сибирского ФО в производстве продуктов питания, 2010 г. Рассчитано по [1]

Отрасль занимает высокое положение и с точки зрения структуры внутрирегионального промышленного производства. По объему отгруженных товаров собственного производства обрабатывающих производств в Омской области пищевая индустрия сегодня уверенно занимает второе место (10,3 % в 2011 г.), уступая лишь нефтеперерабатывающему сектору (69,2 %), оставляя при этом позади бывшего флагамена региональной экономики – омское машиностроение и металлообработку (6,8 %) [2].

Вместе с тем, стоит отметить, что пищевая промышленность – единственная регионообразующая отрасль, тесно связанная со всей многовековой историей хозяйственного освоения Западной Сибири: «возраст» омского машиностроения, а тем более нефтепереработки и нефтехимии исчисляется лишь десятилетиями и тесно связан с эпохой плановой экономики. В чем же секрет столь долговременного успеха пищевой индустрии в Омском Прииртышье? Какими факторами обусловлена высокая конкурентоспособность

региона, позволяющая местным предприятиям отрасли эффективно развиваться в условиях и капиталистического производства, и плановой экономики, и современного рынка? Ответить на эти вопросы поможет ретроспективный метод исследования, позволяющий проследить историческую эволюцию факторов конкурентоспособности пищевой промышленности Омской области.

В дореволюционное время Омское Прииртышье было типичным аграрным регионом, экономическое развитие которого происходило волнообразно, в соответствии с переселенческими волнами, инициированными царским правительством. Основным ремеслом прибывающих переселенцев было, конечно же, занятие сельским хозяйством. В XVII–XVIII вв. и гражданское население, и казаки занимались хлебопашеством и заготовками леса, держали огороды, разводили скот, ловили рыбу. Естественно, что в подобных условиях первыми начинают появляться предприятия по переработке сельскохозяйственной (в первую очередь, животноводческой) продукции. Они были тесно связаны с местной сырьевой базой и обслуживали преимущественно местный же рынок. Кроме того, они были технологически примитивны, основаны на ручном ненаемном труде, малопроизводительны и низкодоходны. По данным архивных документов, добавочная стоимость составляла порядка 20 % к стоимости исходного сырья. Общее число подобных производств вплоть до середины XIX в. постоянно варьировалось, но не превышало одного – двух десятков предприятий. Из работников – хозяин и максимум один – два подмастерья. Производства с годовым оборотом в 10 тыс. руб. считались очень крупными.

В целом же пищевая промышленность региона вплоть до конца XIX в. развивалась крайне медленно. Одними из первых открываются салотопенные производства. Сырое говяжье или баранье сало плавилось в массивных железных котлах, вмещавших до 150–300 пудов (2,5–5 т) сырья, затем отстаивалось и охлаждалось в огромных деревянных ларях. В разное время в регионе действовали маслостойное (выделка конопляного масла), дрожжевое, паточное производства. Омские пивоварни, закупая в Европейской России хмель, а в Бухтарме мед, могли производить пиво только короткого срока хранения, для местного рынка. Относительно выгодным направлением вложения капитала являлись «крупчатки» – мельницы нового типа, на которых пшеницу перерабатывали в белую муку. Самой значимой отраслью региональной промыш-

ленности второй половины XIX в. становится винокурение, которое в 1870-х гг. обеспечивало более трети всего промышленного производства самого экономически развитого города региона – Омска. Самым крупным промышленным заведением был винокуренный завод городского головы В. Кузнецова, на котором в 1878 г. работало 90 рабочих, с годовым объемом производства в 66 тыс. руб. [3].

Крупнейшим событием той поры, вызвавшим качественное изменение пищевой промышленности региона, стало строительство в конце XIX в. Транссибирской железнодорожной магистрали. В разы увеличивающееся население Сибири и резкое снижение расходов на перевозку многократно увеличивало и местный спрос, делая организацию местного производства в массовом масштабе экономически выгодным. Кроме того, железная дорога стимулировала прибытие в Омск предпринимателей новой волны, которые имели опыт ведения высокотехнологичного бизнеса, опирались на современные возможности банковского кредитования и ориентировались на подготовленную рабочую силу. Так, на технологически «упакованном» пивоваренном заводе Мариупольского за технологией производства следил немец Макс Шмидт. В отличие от «старой» промышленности, эти омские предприятия уже работали не только на местный рынок. Их было не много (мукомольное и табачное производство, пивоварение), но они опирались исключительно на современное машинное оборудование, задавая тон развитию омской промышленности.

Мелкие же, полукустарные предприятия не выдерживали конкуренции с крупными заводами из Европейской России. Усовершенствовать свою технологию или уйти с рынка – другого выхода не было. Простейшие механические устройства на ручной или конной тяге постепенно заменяются новейшим машинным оборудованием. Купец Галкин организует в Омском уезде единственный в Сибири салотопенный завод с паровым двигателем. Первую фабричную паровую мельницу в Омске построил купец Е. Пахотин, на ней был занят 21 наемный рабочий (в 1881 г. на ней было помолото муки на 16 тыс. руб.). Механизируется дрожжевое производство и выгонка спирта на заводе наследников Поклевского-Козелл (в 1908 г. здесь появляются динамо-машина, электромоторы, паровые котлы, современные насосы и вентиляция).

В целом, местная пищевая промышленность в конце XIX – начале XX в. сделала резкий рывок вперед, продолжая являться флагманом регионального производства. В 1894 г. в Омске действовало только одно крупное промышленное предприятие (табачная фабрика Серебрякова), а 29 остальных были мелкими частными производствами (из них половина была представлена предприятиями пищевой промышленности: семь маслодельных, три салотопенных, два пивомедоваренных, дрожжевое, водочное и паровая мельница). Однако к 1913 г. в Омске находилось уже 174 промышленных предприятия, 36 из них к началу Первой мировой войны были по-настоящему крупные, только 5 паровых мельниц продавали продукции на 2 млн руб. в год.

В период плановой экономики советское правительство взяло курс на ускоренную индустриализацию сибирских регионов, что позволило Омской области получить статус индустриально-аграрного центра Сибири, что в свою очередь давало перспективы для развития пищевой промышленности. И хотя в первые десятилетия основной упор был сделан на предприятия сельскохозяйственного машиностроения, в период до начала Великой Отечественной войны также открывались новые и восстанавливались действовавшие предприятия пищевой переработки, происходила их технологическая модернизация. В 1926 г. в Омске начинает работу крахмало-паточный завод, а в 1927 г. – первый в Омске крупный механизированный хлебозавод «Колос» (на базе закрытого в 1923 г. пивзавода «Хмель»). В годы второй пятилетки (1933–1937) были реконструированы мельзавод «Коммунар», мелькомбинат, построены молочный, комбикормовый, рыбокоптильный и хлебный заводы. Пищевая промышленность вплоть до самого начала войны продолжала являться ведущим сектором материального производства Омской области, хотя ее доля постепенно и снижалась (удельный вес в общем объеме промышленного производства составлял 44 % в 1935 г. и 37 % в 1940 г.).

Эвакуация в 1941–1942 гг. из европейской части СССР более 100 предприятий, имеющих стратегическое значение, по сути, стала началом истории омского оборонно-промышленного комплекса. Однако, кроме машиностроительных и приборостроительных предприятий в Омск эвакуировали и большое количество оборудования предприятий пищевой промышленности. Почти все из них (кроме оборудования одного завода пищеπροма – на Любинском молочно-

консервном заводе) были размещены на аналогичных старых предприятиях г. Омска.

Всего за несколько послевоенных лет пищевая промышленность достигла своих довоенных показателей и продолжала уверенно развиваться. Омская область была признана перспективным промышленно-перерабатывающим регионом Западной Сибири и начала стремительно пополняться переселенцами. Занятое население с 1946 по 1950 гг. увеличилось почти на 30 % (71 тыс. человек). В следующее десятилетие общее число работающих в Омской области выросло в 1,6 раза, затем еще на 40 % за десять лет. За 1945–1955 гг. выпуск масла вырос в 11,8 раза, муки – в 2,8 раза, кондитерских изделий – в 25 раз, сыра – в 7,4 раза. В 1960-х гг. объем продукции пищевой промышленности возрос еще в 3 раза. Омская область производила 34 % масла и 44 % молочных консервов, выпускаемых во всей Западной Сибири.

Вместе с тем, в пятидесятые годы происходят прогрессивные изменения в структуре регионального промышленного производства: наряду с машиностроением, ведущими отраслями становятся нефтеперерабатывающая, химическая и нефтехимическая промышленность. В итоге, в 1965 г. в общем объеме продукции удельный вес пищевой промышленности составил «всего» 24,1 %, уступая теперь не только лидеру местной промышленности – предприятиям машиностроения и металлообработки (28,5 %), – но и этому новому сектору (27 %). В дальнейшем роль пищевой промышленности в экономике Омской области продолжала снижаться, драйвером роста теперь были совсем другие отрасли (см. табл.). Явно прослеживалась тенденция к утяжелению региональной промышленности: удельный вес отраслей пищевой промышленности в промышленном балансе области к середине 1980-х гг. снизился по сравнению с 1960 г. в два раза: в 1985 г. он составлял уже только 12,1 %.

В современных рыночных условиях пищевая промышленность Омской области является наиболее показательным примером конкурентоспособного развития отрасли, ориентированной не на мировую конъюнктуру, а, прежде всего, на внутренний рынок. Как и остальные отрасли потребительских товаров, после открытия российского рынка пищевая промышленность региона сократила свои объемы производства, проигрывая в конкурентной борьбе дешевому импорту. Только за 1990–1993 гг. выпуск про-

дукции в этой отрасли сократился на 32,7 % и продолжал стабильно снижаться в унисон с общероссийской практикой. Тем не менее, предприятия омской пищевой промышленности довольно быстро (в сравнении с другими отраслями) сумели приспособиться к новым правилам конкурентной борьбы и уверенно возвращали себе потерянные лидирующие позиции (рис. 2).

Среднегодовые темпы прироста общего объема продукции по отраслям промышленности Омской области, в % [4, с. 23]

Отрасли промышленности	1961–1965	1966–1970	1971–1975	1976–1980	1981–1985
Вся промышленность	10,2	9,9	9,0	4,25	3,6
в том числе					
нефтеперерабатывающая	10,9	12,9	12,1	1,5	–0,8
химическая и нефтехимическая	16,6	9,9	8,6	3,6	4,9
машиностроение и металлообрабатывающая	14,2	11,6	11,5	8,4	8,2
пищевая	5,5	6,2	5,1	2,0	2,0

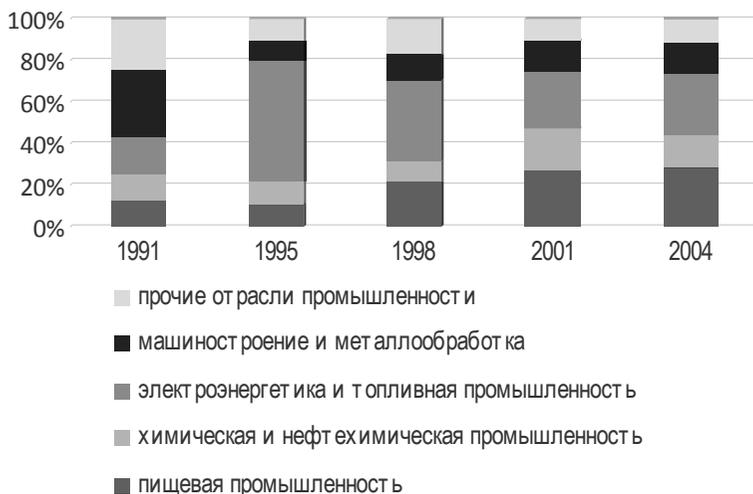


Рис. 2. Удельный вес отраслей в общем объеме промышленного производства Омской области

Основными причинами столь уверенных темпов роста стали эффект девальвации рубля после дефолта (1999–2001 гг.) и последующий рост реальных доходов населения (2002–2004 гг.). В десятку крупнейших промышленных предприятий Омской области по выпуску продукции в 2000 г. вошли четыре предприятия пищевой отрасли: ЗАО «Росар» (пивоварение), ОАО «Мясокомбинат Омский» (мясопереработка), ОАО ТФ «Омская» (производство табачных изделий) и АТПП «Оша» (производство ликероводочной продукции).

За прошедшее десятилетие пищевая промышленность подтвердила статус важнейшей отрасли не только промышленности, но и в целом экономики Омской области, обладая при этом значительным потенциалом развития. В рейтинге 100 крупнейших компаний Омской области по объему реализации в 2010 г. – 18 предприятий пищевой промышленности, из них 5 являются подразделениями федеральных холдингов или представительств зарубежных компаний. В тройке крупнейших налогоплательщиков региона в федеральный бюджет по итогам 2012 г. – два предприятия пищевой промышленности (ОАО «САН ИнБев» и ООО «Омсквинпром»). При этом регион остается территорией крупного бизнеса: в 2012 г. десять крупнейших налогоплательщиков направили в федеральный бюджет 80 % от общей доли поступлений от Омской области в федеральный бюджет, в территориальный – 59,2 %.

Одним из основных факторов, способствующих не только безоговорочному лидерству упомянутых предприятий пищевой промышленности Омской области на внутрорегиональном рынке, но и существенному укреплению их конкурентных позиций на сибирском и даже российском рынке, является выстраивание относительно замкнутых воспроизводственных циклов в рамках вертикально-интегрированных холдингов, позволяющих с выгодой использовать довольно развитую (в сравнении с соседними регионами) сельскохозяйственную базу региона. Лидером на мясном рынке области по-прежнему остается группа предприятий «Омский бекон» (владелец – группа «Продо») – крупнейший мясоперерабатывающий комплекс региона. Экономическая интеграция, объединяющая акционерные общества «Омский бекон», «Мясокомбинат «Омский»», «Лузинский комбикормовый завод», птицефабрику «Сибирская», позволяет обеспечивать мясной продукцией не только Омскую область, но и другие регионы. При этом за последнее

десятилетие в регионе созданы новые крупные мясоперерабатывающие компании, продукция которых представлена в том числе в федеральных и международных торговых сетях: «Сибирский деликатес», «Руском» («Сибколбасы»), мясоперерабатывающий концерн «Компур». Крупнейшие молокопереработчики Омской области сегодня принадлежат транснациональным компаниям: ООО «Манрос-М» является омским филиалом ОАО «Вимм-Биль-Данн», заводом мороженого «Инмарко» владеет концерн «Unilever». Омский филиал ОАО «САН ИнБев» является крупнейшим заводом компании «САН ИнБев», самым мощным пивоваренным заводом за Уралом и входит в число крупнейших производителей пива в Европе. Самым крупным предприятием пищевой промышленности за последнее десятилетие стал водочный завод «Алкогольной Сибирской Группы» («Омсквинпром»), уверенно перешагнувший не только региональный, но и российский уровень. Компания является третьим по величине производителем алкоголя в нашей стране, ее продукция поставляется в 55 стран мира. Вместе с тем, подавляющее большинство из предприятий исторически находится в городе Омске, хотя и в сельских районах сегодня есть довольно крупные производства – «Мясокомбинат “Калачинский”», «Любинский молочноконсервный комбинат», «Лузинский комбикормовый завод» и т. п.

Подводя итоги, стоит отметить, что предприятия пищевой промышленности в Омской области благополучно прошло переходный период, в очередной раз подтвердив свою конкурентоспособность. Из-за незначительного удельного веса малого и среднего предпринимательства в выпуске товаров и услуг региональная экономика развивается, в основном, за счет крупного бизнеса, который, в свою очередь, тесно интегрирован в систему российского и международного холдингового капитала. Это придает экономике региона дополнительные импульсы конкурентоспособного роста, но, в то же время, значительно снижает степень управляемости этими процессами на региональном уровне. В то же время некоторые региональные компании «выросли» до международного уровня, сохранив при этом свою независимость. Относительно благоприятные природно-климатические условия, значительная доля занятых в экономике аграрного сектора, повышающаяся доступность к передовым технологиям и новым рынкам сбыта, сложившиеся традиции организации крупного и технологически связан-

ного (эффективного) перерабатывающего производства, – все эти факторы позволяют пищевой промышленности Омской области поддерживать свою конкурентоспособность и смотреть в светлое будущее со значительной долей оптимизма.

Литература

1. Стратегия развития пищевой и перерабатывающей промышленности Алтайского края на период до 2025 года. Постановление Администрации Алтайского края от 25.06.2012 № 330. URL: <http://base.consultant.ru/regbase/cgi/online.cgi?req=doc;base=RLAW016;n=35421>.

2. Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации. 2012 : стат. сб. / Росстат. М., 2012. 662 с.

3. *Алещенко В. В.* Конкурентный генотип экономической системы : монография / ИЭОПП СО РАН. Омск : Омский научный вестник, 2008. 242 с.

4. *Малыхин В. В., Соснин В. Б.* Экономика Омской области: проблемы и перспективы. Омск : Омское книжное изд-во, 1988. 79 с.

**Конкурентоспособность сфер
предпринимательской деятельности
в экономике города: вопросы диверсификации**

**Competitiveness of business activity spheres
in the city economy: the diversification questions**

О.А. Алещенко

Омская экономическая лаборатория ИЭОПП СО РАН

Исследуются вопросы диверсификации предпринимательской деятельности на примере города Омска конца XIX – начала XX в. Выявлены наиболее конкурентоспособные сферы материального и нематериального производства в отраслевом и личностном аспектах. Представлены выводы о наличии объективных исторических факторов диверсификации экономики города, актуальные в условиях современного времени.

In the article, questions of diversification of business activity are investigated on the example of the city of Omsk of the end of XIX – the beginnings of the XX centuries. The most competitive spheres of material and non-material production in branch and personal aspects are revealed. Conclusions about existence of objective historical factors of diversification in the city economy, actual in the conditions of modern time, are presented.

Ключевые слова: конкурентоспособность, диверсификация, экономика города, предпринимательская деятельность.

Key words: competitiveness, diversification, city economy, business activity.

Диверсификация направлений предпринимательской деятельности традиционно является одной из важнейших качественных характеристик развития экономики города. В условиях Сибири это свойство предпринимательской среды приобретает особую значимость: подавляющая часть современных сибирских городов формировала свою индустриальную платформу во времена плановой экономики, а потому до сих пор «завязана» на очень ограниченное число отраслей (чаще всего представленных несколькими крупными, градообразующими предприятиями).

В этой связи определенный интерес представляет исследование исторических аспектов диверсификации сфер предпринимательской деятельности в городской среде. В настоящей работе представлены результаты исследования, посвященного исторической реконструкции направлений диверсификации предпринимательской инициативы в г. Омске. В силу ограниченности объема работы, ниже рассматривается период конца XIX – начала XX вв., на который пришлось время «экономического бума», вызванного строительством железной дороги (по численности населения Омск за 1897–1917 гг. поднялся с 59-го на 19-е место среди всех городов Российской империи, став самым крупным городом Сибири). С учетом того, что вопросы развития промышленности и торговли г. Омска той поры изучены довольно подробно, основной акцент был сделан на выявлении наиболее конкурентоспособных сфер нематериального производства.

Крупнейшим предприятием Омска того времени была железная дорога (в 1912 г. в омском депо и железнодорожных мастерских работало 1 893 человека), которая на тот момент являлась образцом технического оснащения для предприятий города, примером масштабной организации дела [1]. К числу крупных (с числом рабочих более 100 или годовым объемом производства свыше 100 000 руб.) относились табачная фабрика Серебрякова, завод сельскохозяйственных машин Х. Рандрупа, лакокрасочный завод «Довборы», лесопилка и мукомольная мельница С.В. Хаберева и казенный винный склад № 1 Министерства финансов. К началу Первой мировой войны в Омске появились новые крупные предприятия: кирпичный завод А.И. Ременниковой и типография товарищества «Печатня С.П. Яковлева».

Однако, помимо крупных производственных предприятий в Омске начала XX в. активно развиваются и другие сферы экономической деятельности. Появляются совершенно новые, неведомые до тех пор отрасли и сегменты, которые в принципе меняли представления как деловых людей о возможностях заниматься бизнесом, так и рядовых потребителей о возможностях удовлетворения своих потребностей. Так, в самом начале XX в. обычный горный инженер Иван Павлович Кравцов, проживавший в доме № 3 по ул. Надеждинской, вложил свои сбережения в строительство городской **телефонной станции** на 750 абонентов. Это сегодня кажется естественным, что в условиях начинающегося века техни-

ческого прогресса это направление должно было стать чрезвычайно выгодным предприятием. Однако любые новации внедряются не сразу, на первой стадии общество чрезвычайно консервативно. Первых клиентов приходилось долго и упорно убеждать в появляющихся выгодах. Как и в современных условиях, первыми активными пользователями новой услуги стали крупнейшие торговцы, промышленники, банкиры, имевшие широкие деловые контакты с другими городами и странами. За ними потянулись государственные служащие, мелкие предприниматели, рядовые горожане. Через короткое время у предприятия Кравцова уже не было отбоя от клиентуры.

Воспользовались преимуществами нового времени и организаторы новых коммерческих предприятий – **транспортных контор**. С помощью железной дороги появилась возможность отправлять и получать любые грузы с любой железнодорожной станции и при этом использовать также широкие возможности речного транспорта. В 1898 г. такая контора была открыта Сибирской железной дорогой в Томске, в 1899-м – в Семипалатинске, в 1900-м – в Барнауле и Бийске, и наконец, в 1901 г. – в Омске [2].

Очень активно развивался **речной транспорт**. В начале XX в. на пристанях Омска появились и специальные пассажирские пароходы с неглубокой осадкой. Так, в навигацию 1903 г. в Омск прибыло: пароходов служебных – 21, товаро-пассажирских – 128, буксирных – 199 (которые привели за собой «непаровых судов» с грузами – 318, порожних – 14), карбасов – 25 и «лесных плотов сплавом» – 121. Перед Первой мировой войной Иртыш связывал город почти с сотней населенных пунктов.

Водный транспорт, в отличие от железнодорожного, являлся сферой приложения сил частного бизнеса. В 1909 г. по Иртышской линии совершали рейсы 87 пароходов, из которых 52 принадлежали крупным пароходным фирмам. Крупнейшим пароходоладельцем Обь-Иртышского флота являлось «Товарищество Западно-Сибирского пароходства и торговли», контролировавшее четверть всех водных перевозок по Оби и половину – по Иртышу. В навигацию 1914 г. компания обслуживала следующие пассажирские линии: Тюмень – Павлодар – Семипалатинск (один раз в неделю), Тюмень – Омск (четыре раза в неделю), Омск – Семипалатинск (ежедневно) [3]. Омским предпринимателям в 1917 г. принадлежало 25 пароходов и 36 непаровых судов (в основном, барж). Из чис-

ла крупнейших судовладельцев можно отметить А.С. Белкина, И.П. Двинаренко и К°, А.К. Русанова, Ю.И. Пальберга, братьев Разумовских, И.П. Лаптева, Гутермахеров.

Высокий удельный вес в населении города занимали военные и чиновники, которые не только формировали культурные запросы на печатную продукцию, но и порой сами становились во главе **книготоргового** и **книгоиздательского** дела. Так как книги стоили достаточно дорого, то при книжных магазинах часто существовали и **платные библиотеки** на вынос [4]. Так, в 1878 г. подполковником М. Сапожниковым был открыт книжный магазин и библиотека на Мокринском форштадте. В 1884 г. свой книжный магазин и библиотеку открыл штабс-капитан А.С. Александров. Инспектор классов Омской военной гимназии полковник П.П. Дякин организовал склад религиозной литературы и распространял ее по невысокой цене. Пик книгоиздания пришелся на 1910 г., когда было напечатано 13 изданий различных авторов общим тиражом в 61 тыс. экземпляров. Всего с 1910 по 1915 гг. в Омске было издано 123 книги общим тиражом 161 430 экземпляров. Кроме того, в городе получил широкое развитие рынок **периодической печати**. Если в 1901 г. в Омске издавалось всего семь периодических изданий (преимущественно официальных), то в 1914 г. – уже 15 газет (и преимущественно частных) [5]. Наиболее тиражными были «Акмолинские областные ведомости», «Вестник Сибири», «Голос Сибири», «Омский вестник», «Омский телеграф», «Омское слово», «Степной край», «Степная неделя», «Степь», «Степная речь». Правда, большинство омских издательских проектов не выходили за рамки двух-трехлетнего цикла: рекламный рынок был ограничен, читательский спрос не постоянен, сильна государственная цензура.

Важная роль в развлекательной сфере города отводилась **кинематографу**. Первый кинопоказ в Омске состоялась в 1897 г., а в январе 1908 г. в доме купца Е.Л. Баранова открылся первый городской стационарный кинотеатр. Омск охватила настоящая киноomania. В 1910 г. в городе действовали кинотеатры «XX век», «Иллюзион», «Миньон», «Модерн», «Новоамериканский электротeatр», «Прогресс», «Салон», строился кинотеатр «Гигант». Однако конкурентная борьба была серьезная, и в 1913 г. из них остались на плаву лишь «Прогресс» и «Салон», на смену остальным пришли новые, более современные игроки – «Одеон», «Художественный», «Кристал-палас» и др. Уже архаизмом считалось сопро-

вождение кинолент игрой одного тапера. В кинотеатрах «Прогресс», «Гигант», «Арабат» играли целые оркестры из военнопленных австрийцев. В кинотеатре «Салон» показывали разные фокусы, такие, как, например, «женщина-аккумулятор». Показ фильмов сопровождался музыкой Листа, Баха, Бетховена.

Традиционно высокая доля образованных людей в военничовничьем Омске формировала и высокий спрос в сфере **образования**, в которой был широко представлен и частный бизнес. В дореволюционном Омске действовали женские гимназии О.Я. Хвориновой и М.П. Эйнарлович (в 1910 г. в них обучалось 102 и 55 человек соответственно), средние учебные заведения (по программе мужской гимназии) М.В. Каеш, Е.К. Бегичевой, Н.Ф. Шанской, гимназия Э.Я. Лезевитц, училище Н.Ц. Щегловой, профессиональное женское еврейское училище Белевич, ремесленное училище Лимоновых, детский сад Ванды Бракш, детский сад с подготовительной школой Миньковой, подготовительные группы Ф.К. Чумакина.

Изменилась ситуация и в сфере недвижимости. Некоторые видные предприниматели Омска скупали крупные земельные участки около города (Ф.Ф. Штумпф, П.А. Липатников и др.) и занимались **аграрным производством**. В окрестностях Омска, в Лузино, барон Штейнгель занялся овцеводством и коневодством, Т.Е. Колпаков весной 1899 г. основал хозяйство в 3 тыс. десятин земли по разведению овец мериносной породы, на всю страну гремел знаменитый овцевод Мазаев. Вообще, многие сибирские купцы того времени числились городскими, но проживали в сельской местности: на купеческих заимках в крупных селах. Иногда они образовывали вокруг себя целый рабочий поселок: помимо купеческого дома с амбарами, сараями и конюшнями строили мельницы и заводы, рабочие казармы и школы, вплоть до собственной метеостанции [6]. Так, хозяйство председателя Омского биржевого комитета Филиппа Филипповича Штумпфа находилось на берегу Иртыша, в 12 верстах от города. Помимо 1 800 десятин в частной собственности и 3 800 десятин арендованной земли в хозяйстве имелось 236 голов крупного рогатого скота, несколько сот овец, 50 верблюдов. В племенных целях выращивались свиньи и рабочеупряжные лошади, проводились опытные посевы. Содержался крупный парк машин и оборудования: трактор, 2 паровые молотилки, 40 плугов, 10 буккеров, 15 культиваторов, более 100 борон, 12 сеялок, 10 сенокосилок, 25 разных жатвенных машин и т. д.

Помимо этого на заимке Ф.Ф. Штумпфа располагались ветряно-паровая мельница и сыроварня. В летний период в хозяйстве, помимо собственников, трудилось 60–70 рабочих (зимой вдвое меньше).

Спектр направлений для нового бизнеса был настолько широк, а риски – велики, что деньги вкладывали сразу в несколько предприятий, причем иногда не связанных друг с другом. Диверсификация сфер деятельности была широко распространена как среди крупных омских предпринимателей, так и среди «рангом пониже». М.Я. Мариупольский, основатель и совладелец крупнейшего в азиатской части России предприятия (на 1 января 1915 г. баланс акционерного общества «М. Мариупольский и сыновья» составлял 1 173 706 руб.), вел оптовую торговлю хлебом, имел крупный бизнес на арендованной мельнице, построил лучший в Омске завод по производству пива и фруктово-минеральных вод, содержал в городе около десятка трактиров. С.Х. Рандруп начинал с комиссионной торговли маслом, затем расширил торговую деятельность (велосипеды, швейные машинки, земледельческий инвентарь) и, наконец, открыл крупнейший завод сельскохозяйственных машин и орудий. А.А. Жуков, помимо своей фабрики вялок, организовал ремонтную мастерскую и принимал заказы на различные столярные, кузнечно-слесарные и механические работы; вел комиссионную продажу двигателей. Сарапульский купец А.К. Русанов торговал в Омске лесом, алебастром, известью, занимался биржевыми сделками с хлебом, держал цементно-бетонный завод, входил в состав товарищества на вере «Пароходство З.А. Путиной и А.К. Русанова». Единственный тюменский купец, широко развернувший деятельность в Омске, В.Л. Жернаков кроме лесопильного завода владел паровой мукомольной мельницей и двумя лесными складами. Выходец из мещан И.С. Зайцев торговал хлебом и мясом, имел мукомольную мельницу, скотобойню и электростанцию. Два бакалейных магазина и паровую мельницу имел крупный омский предприниматель И.П. Колокольников. Ф.В. Мягков торговал оптом и в розницу на Центральном рынке, а также владел мыловаренным заводом (на котором затем наладил производство колесной мази), а также прянично-конфетным производством. В качестве редкого исключения можно выделить, пожалуй, лишь фабрикантов Н.П. Ковалева и Г.Я. Серебрякова, занимавшихся сбытом исключительно собственной продукции.

Даже управляющие чужим бизнесом служили одновременно нескольким хозяевам. Так, Н.М. Глизман, управляя складом товарищества «Проводник», был представителем акционерного общества «Василий Логинов» (торговля спичками), являлся агентом Северного страхового общества, представлял в Омске Алапаевские заводы. Н.И. Солодовников был одновременно доверенным «Восточного общества» и «Российского транспортного и страхового общества».

Между тем, историческое время также накладывало свой отпечаток на условия ведения бизнеса. Так, в годы Первой мировой войны случился дефицит рабочих рук и произошла вынужденная диверсификация предпринимательских предпочтений в **сфере трудовых ресурсов**: омские капиталисты стали широко использовать труд военнопленных, женщин и местного киргизского населения. В частности, интерес с позиции современности вызывает инициатива омских предпринимателей по привлечению трудовых ресурсов из Азии в сельскохозяйственное производство. Так, выступая на общем собрании членов Омского отдела Московского общества сельского хозяйства, Л.Ф. Радченко отмечал: «...о применении труда китайцев не может быть и речи, так как китайское правительство запретило выезд китайских рабочих из своих пределов в Россию, вместо китайцев предложили корейцев. Вначале была назначена плата рабочим корейцам при годичном контракте 30 руб. в месяц, продовольствия 15 руб. в месяц, дорога сюда и обратно 100 руб., кормовых в дороге 50 коп. в сутки; на каждые 100 человек полагается два переводчика по 50 руб. в месяц каждому и на каждые 100 человек один старшина с платой 100 руб. в месяц» [7, с. 218]. Однако это предложение тогда не нашло поддержки у омских предпринимателей. Ф.Ф. Штумпф: «...предложение корейского труда для нас неприемлемо как по цене, так и по необходимости доставлять ему пищу, к которой он привык, и к которой у нас нет» [7, с. 218].

Подводя итоги, следует отметить, что диверсификация сфер предпринимательской деятельности в экономике сибирских городов имеет устойчивую историческую основу. Конкурентоспособность сферы нематериального производства определяется целым рядом объективных факторов, основными из которых являются размер рынка (прежде всего, численность населения городской агломерации), снижение уровня автаркии (коммуникационной и транспортной «оторванности» от внешнего мира), уровня развития материального производства, функциональной роли города в меж-

региональном разделении труда. Данный вывод представляется весьма актуальным и для условий современности.

Литература

1. *Бойко В. П.* Купечество Западной Сибири в конце XVIII – XIX в.: Очерки социальной, отраслевой, бытовой и ментальной истории / под ред. д-ра ист. наук В.П. Зиновьева. Томск : Изд-во Том. ун-та, 2007. 424 с.

2. Экономика Западной Сибири во второй половине XIX – начале XX века : хрестоматия / А. Г. Киселев. URL: <http://history.nsc.ru/kapital/project/reader/index.html>.

3. Весь Омск : Справочник. Омск, 1911.

4. Из истории Омска (1716–1917 гг.). Очерки, документы, материалы. Омск : Западно-сибирское книжное изд-во, 1967.

5. *Миненко Н. А., Рыженко В. Г.* Из XVIII века – в век XXI: История Омска. СПб. : Русь. Санкт-Петербург, 2006. 368 с.

6. Очерки истории города Омска. Том первый. Дореволюционный Омск / под ред. А.П. Толочко. Омск, 1997. 292 с.

7. *Киселев А. Г.* Фирма на рынках Западной Сибири в конце XIX – начала XX вв. : монография. Ханты-Мансийск : Изд-во ЮГУ, 2008. 243 с.

Оценка эффективности долговой политики региона

Assessment of debt policy region

А.Г. Бреусова

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

Представлены подходы к оценке эффективности управления государственным долгом субъекта РФ. Использование подходов позволяет оптимизировать долговую политику региональных органов власти и обеспечить устойчивое социально-экономическое развитие территорий.

The article presents approaches to assessing the effectiveness of public debt management entity of the Russian Federation. The use of approaches allows to optimize the debt policy of regional authorities and to ensure sustainable socio-economic development of territories.

Ключевые слова: долговая политика территории, долговая емкость бюджета, параметры долговой политики региона, безопасный уровень государственного долга, коэффициент кредитоспособности региональных органов власти.

Key words: debt, debt policy capacity within the budget, debt policy options in the region, a safe level of public debt, the creditworthiness of the regional authorities.

Сегодня сокращение бюджетных дефицитов и государственного долга рассматривается как одна из важнейших задач. В последние годы на региональном уровне происходит постоянное увеличение объема заимствований, одновременно растут и расходы на обслуживание долга. Поэтому оценка эффективности управления государственным долгом и его оптимизация является важным направлением обеспечения устойчивого социально-экономического развития территории. Как показывает практика, заемные средства направляются на финансирование, прежде всего, текущих потребностей территории: дефицитов бюджета, возникающих кассовых разрывов в ходе исполнения бюджета. И, соответственно, долговая нагрузка на бюджет растет. Поэтому при планировании бюджета необходимо уделять особое внимание экономически обоснованной долговой нагрузке, что позволит оптимизировать

объем государственного долга региона и снизить риски функционирования территориальных систем.

Бюджетный кодекс РФ не содержит понятия экономически обоснованной долговой нагрузки, а использует термины «предельный размер государственного долга субъекта РФ» и «предельный объем заимствований». Так, предельный объем заимствований не должен превышать сумму, направленную на погашение дефицита бюджета и долговых обязательств. Предельный объем государственного долга не должен превышать утвержденный общий объем доходов бюджета без учета безвозмездных поступлений [1]. Отсюда следует, что фактически можно ставить знак равенства между доходами бюджета и размером государственного долга территории. И становится понятно, что выполнение бюджетных ограничений не обеспечивает стабильность функционирования региональной системы. При этом долговые обязательства полностью обеспечиваются всем имуществом субъекта РФ и исполняются за счет средств бюджета. Поскольку сегодня органы власти должны составлять среднесрочный финансовый план или бюджет на 3 года, этот вопрос становится особенно актуальным.

В настоящее время при планировании вновь привлекаемых обязательств используются два подхода:

- 1) определение долговой емкости бюджета;
- 2) расчет коэффициентов кредитоспособности региональных органов власти.

Вне зависимости от подходов, определение и обоснование предельного объема государственного долга для экономики региона начинается с сопоставления финансовых потоков прогнозируемых доходов бюджета и предстоящих выплат по погашению.

Согласно первого подхода, безопасный уровень государственного долга должен планироваться на среднесрочную перспективу исходя из того, что объем погашения долга не должен превышать разность между доходами бюджета и расходами неинвестиционного характера [2]. В экономической литературе все чаще используют понятие долговой емкости бюджета, которая и соответствует экономически обоснованной долговой нагрузке на бюджет. Согласно Методическим рекомендациям Мирового банка, объем ежегодных выплат на погашение у субъектов РФ не должен превышать 80 % имеющийся долговой емкости. Оставшиеся 20 %

представляют резервную часть, цель которой – компенсировать возможные ошибки прогнозирования.

Коэффициент кредитоспособности показывает, во сколько раз необходимо сократить расходную часть бюджета, чтобы оставшихся средств гарантированно хватило на погашение госдолга. Например, если коэффициент равен 1,5, то это означает, что для полного гашения долга необходимо сократить расходную часть в 1,5 раза. Существуют две разновидности коэффициента – долгосрочной кредитоспособности и по состоянию на конкретный год. Они помогают определить, способна ли администрация погасить госдолг в долгосрочной перспективе и способна ли она погасить займ в конкретный заданный год:

1) при значении коэффициента от 1 до 1,2 администрация органа власти кредитоспособна, то есть может мобилизовать к назначенному сроку необходимую для погашения госдолга сумму и в состоянии привлекать новые займы как на рефинансирование госдолга, так и на его увеличения без опасения за свою финансовую устойчивость;

2) при коэффициенте больше 1,2, но меньше 1,35 – кредитоспособна, но вправе привлекать заемные средства только на рефинансирование госдолга;

3) больше 1,35 – не кредитоспособна, бюджетная система региона в кризисе.

Таким образом, вне зависимости от выбранного подхода, предельный размер государственного долга существенно ограничивает возможности региона по привлечению займов в сравнении с требованиями бюджетного кодекса, вследствие чего создаются условия для стабильного функционирования территориальных систем. Но при этом использование коэффициента кредитоспособности – задает более жесткие рамки в определении размера экономически обоснованной долговой нагрузки.

Данные подходы можно дополнить ограничениями по различным показателям:

- отношение ежегодных выплат на погашение и обслуживание долга к совокупным доходам бюджета;
- отношение ежегодных выплат на погашение долга к долговой емкости бюджета;
- срочность самого долгосрочного займа;

- отношение максимального размера погашения, приходящегося на год к среднему объему погашения на год [3].

Так, первый критерий показывает структуру долговых обязательств. Доля ежегодных выплат на обслуживание государственного долга территории говорит о средней стоимости обслуживания привлеченных заимствований. Второй обозначенный критерий ориентирует на поддержание определенного баланса между расходами на обслуживание и долговой емкостью бюджета. При этом снижение долговой емкости бюджета увеличивает нагрузку на бюджет. Срочность самого долгосрочного займа отражает возможности привлечения новых заимствований (чем длиннее срок привлечения заимствований, тем дешевле заимствования для бюджета). Отношение максимального размера погашения, приходящегося на год, к среднему объему погашения на год отражает возможные неравномерности в погашении долга. При планировании заимствований, особенно в долгосрочный период, необходимо таким образом планировать заимствования, чтобы объемы привлекаемых ресурсов не приводили к резким колебаниям потребности средств в обслуживании и погашении долговых обязательств.

Важным элементом в процессе управления госдолгом является программа заимствований. Программы государственных заимствований являются приложением к закону о бюджете. Через этот документ обеспечивается общественный и парламентский контроль за региональными заимствованиями. Перечень данных программы регламентирован Бюджетным кодексом и содержит ранее взятые и планируемые к привлечению долговые обязательства с указанием основных характеристик и параметров заимствований – по срокам, объемам, размерам выплат, валютам.

Следующим вопросом при управлении государственным долгом является вопрос об оценке эффективности управления долговыми обязательствами. Поскольку при планировании размера государственного долга мы должны исходить из обеспечения обслуживания и погашения долговых обязательств, то данное обстоятельство и должно закладываться в качестве критерия оценки эффективности. Если оценки эффективности не проводить, то будет происходить увеличение долговой нагрузки на бюджет и рост зависимости территории от кредиторов. Соответственно, снизить долговую нагрузку на бюджет и расширить возможности для привлечения новых заимствований мы можем, увеличив долговую емкость бюджета.

та. Долговую емкость бюджета можно увеличить либо путем сокращения текущих расходов бюджета (что, учитывая социальную направленность региональных бюджетов и закрепленные полномочия регионов в социальной сфере, маловероятно) или их оптимизации, либо за счет увеличения доходной базы территории. Основным фактором увеличения доходов в бюджет является развитие бизнеса в регионе. Именно бизнес платит большую часть налогов в бюджет, в первую очередь, налог на прибыль и налог на имущество, акцизы и др. Поэтому доходы бюджета напрямую зависят от величины прибыли, получаемой бизнесом, и стоимости его имущества. Именно бизнес создает дополнительные рабочие места, тем самым способствует увеличению поступлений в бюджет подоходного налога. Создание условий для развития бизнеса в регионе включает в себя разработку схем территориального планирования, подготовку территорий для нового строительства, создание производственной и социальной инфраструктуры (строительство дорог, линий электропередач, подготовка кадров, улучшение медицинского обслуживания), снижение бюрократических препятствий для получения необходимых согласований, предоставление гарантий для получения кредита, предоставление инвестиционного налогового кредита. Важно, чтобы схемы доступа к инвестиционным ресурсам были доступны для предпринимателей. Схемы территориального планирования субъектов РФ и генеральные планы поселений и городских округов создают условия для оборота земли и разделения земельных ресурсов на используемую для государственных нужд и нужд строительства объектов производственной и иной инфраструктуры. Поэтому *эффективность заимствований* можно определить при реализации стратегических направлений развития: строительство инфраструктуры, объектов социальной сферы, поддержание экономического потенциала. При этом способность погашать и обслуживать долговые обязательства определяются темпами экономического роста, а критерием экономической обоснованности будет служить сопоставление темпов роста ВРП и темпов роста государственного долга. Так, если темп роста долговых обязательств увеличился значительно и составил значительно большую величину – отдача от привлеченных заимствований низка. А если за счет заемных ресурсов обеспечивается устойчивый экономический рост, то и долговая нагрузка будет снижаться [2].

Таким образом, при планировании заимствований необходимо использовать долговые параметры, оптимальное сочетание кото-

рых позволит региональным органам власти создать условия стабильного функционирования территориальных систем, снизить риски, возникающие в управлении долговыми обязательствами, и привлечь дополнительные источники финансирования инвестиционных проектов территориального развития. От того, насколько эффективно осуществляется процесс управления государственным долгом субъекта РФ, зависит способность субъекта РФ своевременно и в полном объеме погашать и обслуживать долговые обязательства.

Литература

1. Бюджетный кодекс РФ (в ред. от 27.07.10). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс». URL: <http://www.consultant.ru>.

2. Зуев Д. С. Об оценке эффективности управления долговыми обязательствами регионов // Финансы. 2008. № 3. С. 24–26.

3. Бабенко Е. Н., Михайлов В. Г. О согласовании параметров бюджетной и долговой политики региона // Финансы. 2008. № 11. С. 20–21.

**Роль самоорганизации бизнес-сообщества
в повышении конкурентоспособности региона
(на материалах Омской области)**

**Self-organization role business communities
in increase of competitiveness of the region
(on materials of the Omsk region)**

В.Н. Елкина

Омская академия МВД России

Рассматривается формирование и развитие территориальных бизнес-сообществ, их самоорганизация и роль в повышении конкурентоспособности региона. Приводятся источники конкурентных преимуществ, полученных в результате совместной деятельности членов бизнес-сообщества.

Formation and development of territorial business communities their self-organization and a role in increase of competitiveness of the region is considered. Sources of the competitive advantages got as a result of joint activity of members of business community are given.

Ключевые слова: самоорганизация, бизнес-сообщество, конкурентоспособность, конкурентные преимущества, малое и среднее предпринимательство.

Keywords: self-organization, business community, competitiveness, competitive advantages, small and average business.

Актуальность данной темы обусловлена практической значимостью повышения конкурентоспособности регионов. Сложность современного состояния экономики России состоит в том, что большинство регионов не в состоянии полностью адаптироваться к рыночным условиям хозяйствования. Это во многом обусловлено неадекватностью сложившихся к настоящему времени институтов и механизмов экономического развития современным условиям функционирования малого и среднего предпринимательства (МСП).

Современный бизнес уже не может себе позволить такой роскоши, как безудержная конкуренция. Конкуренция рождается

тогда, когда бизнес становится пассивным в определении и предугадывании потребностей клиента. Сейчас пришло время единения. Это означает, во-первых, четкое определение своих интересов и целей, структурирование бизнеса и действия по его продвижению, во-вторых, формулирование своих ценностей и поиск людей, которые их разделяют и вписываются в структуру бизнеса, и, как итог, создание территориальных бизнес-сообществ с ними для совместного развития.

Получение устойчивых долгосрочных конкурентных преимуществ может быть обеспечено за счет объединения малых и средних предприятий в гетерогенный комплекс взаимосвязанных фирм, вступающих одновременно в отношения конкуренции и кооперации, что позволит им поддерживать координацию, необходимую для развития специализации, и квалификацию, необходимую для приспособления к новым потребностям.

Что же такое бизнес-сообщество? В широком понимании бизнес-сообщество – это условное объединение людей, аморфное, без четких границ. В мировой практике бизнес-сообщество образуется тогда, когда предприниматели осознают, что у них есть общие интересы, связанные с формированием деловой среды. Эти интересы толкают их к объединению в союзы, ассоциации, клубы – это первая стадия. На второй стадии общие потребности формулируются и транслируются заинтересованным сторонам – власти и обществу в целом. О следующей стадии зрелости бизнес-сообщества можно говорить, когда его идеи и интересы восприняты и поняты обществом, а само сообщество четко выделено и обозначено в общественном сознании.

В авторской трактовке бизнес-сообщество – это консолидация предприятий бизнеса, вступающих друг с другом в долгосрочные отношения, которые объединены общим интересом в сохранении прибыли, в ее увеличении за счет снижения издержек, экспансии на другие территории и организации бизнеса и, прежде всего, обеспечения удовлетворения и развития потребностей своего потребителя [1, с. 59].

Большая часть из функционирующих на сегодняшний день предпринимательских объединений не предполагает институционального строительства, осуществляемого в виде разработки формальных и неформальных правил взаимодействия как между членами бизнес-сообщества, так и внешними контрагентами, а также

не предполагают тесного взаимодействия между фирмами-членами с целью взаимного регулирования, когда предложения одной фирмы сталкиваются с интересами других и изменяют производственные возможности каждой фирмы. Территориальные бизнес-сообщества также отличается от современных бизнес-ассоциаций ориентацией на стратегическое планирование деятельности входящих в него фирм. В результате все предприятия малого и среднего бизнеса взаимно зависимы друг от друга, так как каждая зависит от существования других.

В современных условиях конкурентоспособность и конкурентное преимущество выступают основными целевыми приоритетами любых предприятий и региона в целом. Конкурентоспособность как обобщенная экономическая категория характеризует экономическую ситуацию, включая проектные, производственные, распределительные и потребительские аспекты результатов экономической деятельности в определенный период времени и на конкретном рынке, позволяющую добиться большего удовлетворения потребителей в сравнении с товарами предприятий – конкурентов. Источники конкурентных преимуществ и конкретные формы совместной деятельности представлены ниже (см. табл.).

Одним из регионов, где активно развивается и работает территориальное бизнес-сообщество, является Омская область. Играв значительную роль в повышении конкурентоспособности области, бизнес-сообщество успешно выполняет три важнейшие функции в социально-экономическом развитии территории: обеспечивает занятость населения и значительные поступления в бюджеты Омской области и муниципальных образований, оперативно осваивает новые технологии и новые ниши на рынке.

По состоянию на 1 января 2013 г. на территории города зарегистрировано 74 767 субъектов малого и среднего предпринимательства (с учетом индивидуальных предпринимателей). С 2008 г. создано 15 700 новых субъектов предпринимательства (малых и микропредприятий). И рост их количества – это стабильная тенденция.

При сравнении показателей 12 областных центров Сибирского федерального округа г. Омск занимает 5-е место по обороту организаций малого бизнеса и 3-е место по инвестициям в основной капитал [2].

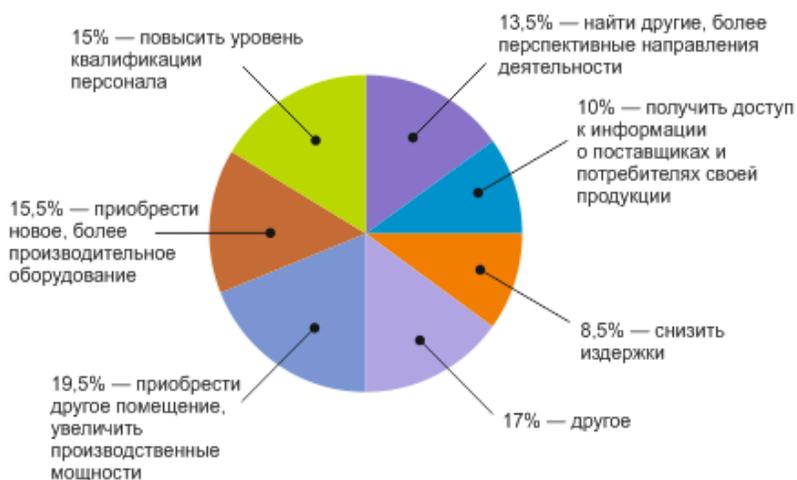
Характеристики конкурентных преимуществ совместной деятельности в бизнес-сообществе

<i>Область</i>	<i>Источники</i>	<i>Формы совместной деятельности</i>
Материально-техническое обеспечение	Общие виды приобретаемых ресурсов	Централизованное материально-техническое обеспечение
Инфраструктура	Общие потребности организации инфраструктуры	Общее юридическое обеспечение; Совместная работа в области отношений с правительством; Совместная организация найма на работу и обучения персонала; Совместная работа в области отношений с потребителями
Производственные отношения	Общие источники сырья; Идентичные процессы производства; Идентичные процессы тестирования, проверка качества продукции и установки	Общая система внутренней логистики; Совместное производство продукции; Совместная организация тестирования, проверки качества продукции и установки
Рыночные отношения	Общие покупатели; Общая география рынков	Совместное использование бренда; Общий отдел рекламы; Общие организации, финансирующие покупателей

Департаментом городской экономической политики Администрации города Омска путем проведения мониторинга предпочтений и проблем, возникающих в предпринимательской среде, были выявлены основные факторы, оказывающие негативное воздействие на результаты деятельности организаций малого и среднего бизнеса в 2012 г.:

- усиление конкуренции – 58 %;
- увеличение налоговой нагрузки – 48 %;
- снижение спроса на рынке, снижение покупательной способности населения – 41 %;
- повышение энерготарифов – 35 %;
- повышение тарифов на перевозки, ухудшение транспортной инфраструктуры – 33 %;
- сложность в привлечении квалифицированных кадров по приемлемой цене – 25 %;
- повышение ставки по кредитам – 15 %.

В ходе мониторинга выяснялось, что организации МСП хотели бы поменять в своей работе (см. рис.). Это, прежде всего, увеличение его производительности экстенсивным путем, т. е. за счет количественного увеличения производственных площадей и эффективности оборудования, либо за счет развития новых направлений деятельности. Такой путь развития предпочитают почти 49 % опрошенных. Другим вариантом развития предприятия – интенсивным (т. е. повышение квалификации персонала, снижение издержек и дополнительный доступ к рыночной информации) – предпочитают идти более 32 % опрошенных. Данные показатели характерны как в 2011, так и в 2012 гг.



Результаты мониторинга
«Желание организаций малого и среднего бизнеса поменять в своей работе»

В конце мая 2012 г. деловой журнал Forbes опубликовал свой уже традиционный рейтинг 30 лучших российских городов для бизнеса. Омск получил общую оценку в 0,64 балла и оказался на двадцать первом месте, а в первую десятку попали Сочи, Уфа, Челябинск, Тюмень, Нижний Новгород, Екатеринбург, Махачкала, Казань, Улан-Удэ и Краснодар. Однако по такому показателю, как инфраструктура для бизнеса, Омск получил 0,86 балла – это лучший показатель среди всех городов, попавших в тридцатку [3].

Исследование конкурентного состояния МСП, функционирующих на территории Омской области, показало наличие ряда сложностей, препятствующих их эффективному развитию. Ниши, занимаемые малыми и средними предприятиями, характеризуются в силу их региональной специфики легкостью проникновения в них конкурирующих предприятий. Возможность получения конкурентных преимуществ, заметно снижающая существующие риски, появляется за счет объединения малых и средних предприятий на базе территориальных бизнес-сообществ. Примером такого рода объединения может служить деятельность компаний, реализующих следующие формы совместного осуществления видов деятельности по созданию стоимости: производство, рынок, материально-техническое обеспечение и инфраструктура.

Большая часть из функционирующих на сегодняшний день предпринимательских объединений на территории области не предполагает институционального строительства, осуществляемого в виде разработки формальных и неформальных правил взаимодействия как между членами бизнес-сообщества, так и внешними контрагентами, а также не предполагают тесного взаимодействия между фирмами-членами с целью взаимного регулирования, когда предложения одной фирмы сталкиваются с интересами других и изменяют производственные возможности каждой фирмы.

В Омской области созданы институты поддержки малого и среднего бизнеса – Региональный фонд поддержки малого и среднего предпринимательства и Региональный бизнес-инкубатор. Развивается партнерство государственных органов и омского Центра поддержки предпринимательства (далее – ЦПП) – общественной организации, представляющей предпринимателей. ЦПП – важный элемент инфраструктуры поддержки предпринимательства города. Его миссией является создание условий для развития малого и среднего предпринимательства и оказание содействия бизнесменам в осуществлении их деятельности. Основные задачи, стоящие перед ЦПП, следующие:

- упорядочение взаимоотношений предпринимателей с исполнительными органами власти и контрольно-надзорными органами;
- оказание информационных и консультационных услуг по вопросам права, налогообложения, бухгалтерского учета, кредитования, бизнес-планирования, предоставления имущественной и финансовой поддержки, доступа к информационным базам данных;

- организация обучения, переобучения и повышения квалификации работников;
- организация участия в выставках, ярмарках, презентациях;
- проведение семинаров, круглых столов, конференций.

В соответствии с долгосрочной целевой программой «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства города Омска на 2010–2015 годы» ЦПП оказывает омским бизнесменам информационную, консультационную, имиджевую поддержку.

Государственные программы поддержки МСП эффективны, если навстречу им идет инициатива самого бизнес-сообщества. В марте 2010 г. при поддержке областной власти предприниматели региона учредили Ассоциацию развития малого и среднего бизнеса Омской области. Только за первые два месяца в нее вступило более двухсот предпринимателей, местные комитеты созданы во всех сельских районах области. Ассоциация взаимодействует с организациями, составляющими инфраструктуру поддержки малого бизнеса в области, участвует в разработке программ социально-экономического развития и поддержки предпринимательства в регионе, а также предлагает предпринимателям консультационную помощь по юридическим, финансовым и иным вопросам. Областная власть, заинтересованная в развитии самоорганизации бизнес-сообществ, привлекла Ассоциацию развития малого и среднего бизнеса к участию в конкурсных комиссиях, которые принимают решение о предоставлении грантов представителям малого бизнеса.

В ноябре 2011 г. в Омске на Форуме предпринимателей азиатской части России подписано соглашение о создании межрегионального координационного совета. Помимо Омского областного Союза предпринимателей в новый совет вошли Алтайский Союз предпринимателей, Межрегиональная ассоциация руководителей предприятий (Новосибирск), Независимый профсоюз предпринимателей Томской области и Общероссийская организация малого и среднего предпринимательства «Опора России» [4]. Предприниматели Западной Сибири заявили о желании таким образом координировать свои действия, что очень положительно в будущем скажется на социально-экономическом развитии региона и его конкурентоспособности.

По мере развития территориального бизнес-сообщества и укрепления связи между предприятиями улучшается понимание потребности потребителя бизнес-сообщества, происходит раздел

рынка этой потребности, предприятия бизнес-сообщества начинают более четко позиционироваться в цепочке добавленной ценности и прибыльности, они начинают более эффективно использовать свои ключевые компетенции и получать прибыль адекватно своему вкладу в удовлетворении потребности. Эта прибыль увеличивается по мере развития бизнес-сообщества.

Источники, обеспечивающие максимальную эффективность работы территориального бизнес-сообщества:

1. Самостоятельность деятельности каждого участника общества при сохранении его единства, что позволяет рационально использовать разные источники ресурсов, расположенные в различных звеньях цепи от производства до продажи товаров, и существенно сократить транзакционные издержки, возникающие в процессе заключения и исполнения договоров. Доверие позволяет минимизировать транзакционные издержки, связанные с обменом правами собственности в ситуациях неопределенных технологических и контрактных перспектив. Восприятие партнера как потенциального оппортуниста налагает большие риски на возможность успешной реализации целей стратегического альянса, функционирующего в отрасли, характеризующейся интенсивными потоками сложного и неявного знания [5, p. 794–829].

2. Организационная структура управления, основанная на партнерских отношениях между участниками бизнес-сообщества, что позволяет формировать такое равновесие, в котором улучшение положения одного участника не ухудшает положения остальных.

В заключении хотелось бы отметить, что на сегодняшний день роль самоорганизации бизнес-сообщества в повышении конкурентоспособности региона велика. В современных условиях конкурентоспособность и конкурентное преимущество выступают основными целевыми приоритетами любых предприятий и региона в целом. Институциональная среда функционирования предприятий малого и среднего бизнеса не благоприятствует их консолидации на базе территориального бизнес-сообщества. На наш взгляд, это объясняется следующими факторами:

- отсутствием законов и нормативных актов, стимулирующих возникновение и развитие бизнес-сообщества;
- размытостью границ между сферами ответственности государства и бизнеса;

- отсутствием культуры межфирменных взаимодействий, направленных на координацию и взаимное регулирование хозяйственной деятельности.

Создание эффективно функционирующего территориального бизнес-сообщества связано с возникновением кооперативных связей между предприятиями малого и среднего бизнеса, при их наличии они могут проводить специализацию, которая является предпосылкой роста производительности на малых фирмах. Эти кооперативные связи поддерживаются общественными нормами, которые сдерживают ценовую конкуренцию и конкуренцию за счет заработной платы внутри сектора и способствуют неценовой конкуренции.

Литература

1. *Елкина В. Н.* Становление территориальных бизнес-сообществ как фактор повышения конкурентоспособности субъектов малого и среднего предпринимательства // Наука о человеке: гуманитарные исследования. 2012. № 2 (10). С. 59–64.

2. Малое и среднее предпринимательство // Администрация города Омска : официальный портал. URL: <http://www.admomsk.ru/web/guest/progress/enterprise/business>.

3. Омск // Forbes.ru. URL: <http://www.forbes.ru/profile/omsk?year=2013>.

4. Бизнес-сообщества Сибири заявили в Омске об объединении // Бизнес-курс. URL: <http://www.bk55.ru/inform/article/8201>.

5. *Parkhe A.* Strategic Alliance Structuring: A Game Theoretic and Transaction Cost Examination of Interfirm Cooperation // Academy of Management Journal. 1993. V. 36. № 4. P. 794–829.

Социально-экономические показатели конкурентоспособности Омской области

Socio-economic indicators of Omsk region competitiveness

А.Л. Карпов, А.С. Ключева

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

Проводится оценка конкурентоспособности Омской области на основе сравнительного анализа по показателям социально-экономического роста.

In this article the authors use traditional methods for the Russian school and evaluate the competitiveness of the Omsk region on the basis of a comparative analysis in terms of socio-economic growth.

Ключевые слова: конкуренция, системная конкурентоспособность, конкурентоспособность региона.

Key words: competition, systemic competitiveness, region competitiveness.

На современном этапе в отечественной экономической науке особую актуальность приобретают проблемы конкурентоспособности регионов. Они возникают в результате различного ресурсного обеспечения регионов, а также разного уровня их развития. Раньше конкурентоспособность и неравномерность развития изучалась в основном на уровне различий между странами, но теперь все чаще внимание и интерес представляет сравнение регионов. Положение территориально-организованных экономических систем оказывается зависимым не только от макроэкономических условий или возможностей самих регионов, но также от расстановки конкурентных сил, механизмов конкурентного взаимодействия регионов.

Сложность и многоаспектность категории конкурентоспособности региона, с одной стороны, предопределяют необходимость ее измерения, с другой – обуславливают многообразие подходов к ее оценке. Российские ученые-экономисты и федеральные органы склоняются к методикам, основанным на расчете комплексного интегрального показателя. Среди многочисленных способов оценки

конкурентоспособности региона в рамках данного исследования рассмотрим те, которые, по нашему мнению, в наибольшей степени соответствуют традиционному подходу.

В рамках методики, предложенной Б.М. Гринчелем и Н.Е. Костылевой, выделяют два метода оценки конкурентоспособности региона. Первый основывается на ранговом методе, который состоит в определении места региона среди прочих территориальных образований. В этом случае рассчитываются 23 показателя, характеризующие как социально-экономическое развитие региона, так и его географическое положение. Второй позволяет осуществлять оценку уровня конкурентоспособности региона на базе модели измерения потенциалов (финансового, ресурсного, природного и др.) [1, с. 20–28].

Н.Я. Калюжнова при оценке конкурентоспособности региона предлагает использовать индекс конкурентоспособности, который рассчитывается как среднее из 12 частных индексов, определяемых на основе разноплановых показателей (объем ВРП на душу населения, доля экспорта в ВРП региона, темп роста ВРП и др.) [2].

Следующий метод, предложенный Л.И. Ушвицким и В.Н. Парахиной, предполагает расчет интегрального коэффициента конкурентоспособности региона ($K_{сн}$) по формуле средней геометрической:

$$K_{сн} = \sqrt[3]{K_{ин} \times K_{ур} \times K_{эр}},$$

где рассматриваются три группы показателей: наличия и эффективности использования ресурсов региона ($K_{эр}$), уровня жизни населения ($K_{ур}$), инвестиционной привлекательности и активности региона ($K_{ин}$). На основе каждой из перечисленных рассчитываются частные индексы, которые положены в расчет комбинированного коэффициента [3, с. 30–36].

На практике определение конкурентоспособности регионов Российской Федерации не применяется, поскольку они являются частью целостного государства. Тем не менее, проводится ежемесячный мониторинг социально-экономического развития регионов, на основе которого составляется рейтинг.

Институтом современного развития совместно с Министерством регионального развития России была разработана методика составления сводных индексов социально-экономического развития регионов, позволяющих оперативно отслеживать изменения в

развитии экономики, социальной и финансово-банковской сферы по следующим целям:

- 1) реальный сектор экономики;
- 2) инвестиционная привлекательность;
- 3) доходы и занятость населения;
- 4) бюджетная система.

На основе этих четырех индексов, рассчитываемых по данным целям, составляется сводный индекс социально-экономического развития регионов.

При составлении данных индексов преимущественно используются данные, предоставляемые в Министерством регионального развития России в соответствии с распоряжением Правительства РФ №806-р от 15 июня 2009 года [4].

Основные принципы, положенные в основу составления сводных индексов социально-экономического развития:

- соответствие заявленным целям;
- значимость показателей (показатели должны по возможности полно характеризовать выполнение заявленных целей);
- ограниченность набора показателей, на основе которого рассчитываются сводные индексы;
- сопоставимость субъектов по показателям.

Проведем оценку конкурентоспособности Омской области на основе сравнительного анализа по показателям социально-экономического роста.

Омская область расположена на юго-западе Сибири, в междуречье Оби и Иртыша. На западе и севере она граничит с Тюменской областью, на востоке – с Томской и Новосибирской областями, на юге и юго-западе – с Республикой Казахстан. Расстояние от Омска до Москвы – 2555 км. Входит в состав Сибирского федерального округа. Население – 2046,6 тыс. человек. Площадь – 139,7 тыс. км². В состав области входят 33 муниципальных района [5].

Территория области простирается на 600 км с юга на север и на 300 км с запада на восток. Главная водная артерия – Иртыш и его притоки Ишим, Омь, Оша, Тара. Область расположена на Западно-Сибирской равнине, диктующей плоский рельеф. На юге – степи, постепенно переходящие в лесостепи, лес и болотистую тайгу на севере. Почва песчаная, илистая. Вдоль Иртыша, в т. н. Прииртышья, наблюдается «оазисный» микроклимат, с более лесистым и овражным ландшафтом. Здесь же самые плодородные

земли региона. Также в Омской области много озер: Салтаим, Тенис, Ик, Эбейты, Ульжай, Тобол-Кушлы.

В недрах Прииртышья открыт 21 вид полезных ископаемых (нефть, газ, торф, рудные пески циркония и титана, болотные мергели, сапропели, минеральные соли, лечебные грязи). Общий запас древесины в лесах области – 590,5 млн куб. метров. Омская область – один из крупнейших промышленно-аграрных регионов Западной Сибири.

Определим рейтинг социально-экономического развития Омской области с помощью табл. 1.

Таблица 1

Омская область – статистика за апрель 2013 года

<i>Показатель</i>	<i>Индекс</i>	<i>Положение по России</i>
Динамика реальных доходов населения (за отчетный месяц в % к соответствующему месяцу прошлого года), %	99,30	4
Доля прибыльных предприятий (за период с начала года), %	56,80	1
Доля просроченной задолженности по кредитам юридическим лицам (на начало отчетного месяца в % к началу года), %	12,20	2
Доля текущих расходов в общем объеме расходов (за период с начала года), %	99,00	нет данных
Жилищное строительство (введено за период с начала года), тыс. м ²	109,10	3
Индекс потребительских цен на товары и услуги (в % к декабрю прошлого года), %	102,50	нет данных
Индекс производства продукции сельского хозяйства (за период с начала года в % к соответствующему периоду прошлого года, квартальный показатель), %	118,90	4
Индекс промышленного производства (за период с начала года в % к соответствующему периоду прошлого года), %	104,10	2
Индекс физического объема работ, выполненных по виду деятельности «Строительство» (в сопоставимых ценах в % к соответствующему месяцу прошлого года), %	75,10	3
Объем инвестиций в основной капитал (в сопоставимых ценах в % к соответствующему периоду прошлого года), млн. рублей	60026,60	3
Объем просроченной задолженности по заработной плате (на конец отчетного месяца), тыс. рублей	33490,00	1
Объем работ, выполненных по ВЭД «Строительство» (за период с начала года), млн. рублей	3507,30	3

Окончание табл. 1

Показатель	Индекс	Положение по России
Отношение среднемесячной зарплаты к стоимости фиксированного набора товаров и услуг, раз	2,20	2
Темп роста кредитов, выданных физическим лицам (объем на начало отчетного месяца в % к началу года), %	98,90	4
Темп роста кредитов, выданных юридическим лицам (объем на начало отчетного месяца в % к началу года), %	100,60	нет данных
Темп роста оборота розничной торговли (за период с начала года в % к соответствующему периоду прошлого года, в сопоставимых ценах), %	99,70	нет данных
Темп роста объема платных услуг населению (за период с начала года в % к соответствующему периоду прошлого года, в сопоставимых ценах), %	100,90	нет данных
Темп роста потребления электроэнергии (за период с начала года в % к соответствующему периоду прошлого года), %	105,60	1
Темп роста прибыли прибыльных предприятий (за период с начала года в % к соответствующему периоду прошлого года), %	78,20	нет данных
Уровень зарегистрированной безработицы (на отчетный период), %	2,20	2
Численность населения на 1 января 2009 года (все население), тыс. человек	2014,10	нет данных

Все регионы России по каждому показателю делятся на четыре группы: положение значительно лучше среднероссийского (ему соответствует цифра 1 в четвертом столбце), положение лучше среднероссийского (2), положение соответствует среднероссийскому (3) и положение хуже среднероссийского (4).

В этой связи, из таблицы видно, что для Омской области характерны большое количество прибыльных предприятий (хотя происходит снижение темпов роста прибыли), низкий уровень задолженности по зарплате, высокий уровень потребления электроэнергии. Но анализируя аннотацию к докладу Министерства регионального развития, можно видеть, что высокие значения этих показателей для Омской области во многом объясняются снижением их общероссийских значений [5]. По большинству показателей (динамика реальных доходов, строительство, инвестиции в основной капитал, снижение объемов кредитования) Омская область относится к 3 и 4 группам.

Рассмотрим синтезированные показатели социально-экономического развития (см. табл. 2).

Таблица 2

Совокупные индексы социально-экономического развития

Показатель	Индекс	Положение
Сводный индекс	92,3	4
Реальный сектор экономики	97,4	4
Инвестиционная привлекательность	84,2	4
Доходы и занятость населения	92,4	2
Бюджетная система	86	4

Совокупный сводный индекс получается путем взвешивания сводных индексов по четырем целям на основе следующей формулы:

$$СИ = 0,4 \times СИ_1 + 0,1 \times СИ_2 + 0,3 \times СИ_3 + 0,2 \times СИ_4,$$

где СИ₁ – СИ₄ – соответствующие сводные индексы по целям [5].

На основе полученных данных получаем следующий совокупный сводный индекс Омской области:

$$СИ = 0,4 \times 97,4 + 0,1 \times 84,2 + 0,3 \times 92,4 + 0,2 \times 86 = 92,3.$$

Руководствуясь этими данными, можно сделать два вывода. Во-первых, индекс, меньший 100, свидетельствует о снижении общей конкурентоспособности Омской области. Во-вторых, по большинству показателей Омская область занимает четвертое, т. е. худшее, чем среднестатистическое, положение.

Таким образом, конкурентоспособность Омской области, взятая по четырем направлениям (реальный сектор экономики, инвестиционная привлекательность, доходы и занятость населения и бюджетная система) оказалась низкой, и ее уровень еще больше снижается по данным на апрель 2013 г., о чем свидетельствует большинство социально-экономических показателей в сравнении с другими регионами России.

Литература

1. Гринчель Б. М., Костылева Н. Е. Методология и практика городского стратегического планирования. СПб. : ИРЭ РАН, 2006.
2. Калюжнова Н. Я. Конкурентоспособность сибирских регионов: подходы к оценке и анализ // Регион на перекрестке Востока и Запада: глобализация и конкурентоспособность: коллективная монография. М. : ТЕИС, 2003. С. 62–75.

3. Ушвицкий Л. И., Парахина В. Н. Конкурентоспособность региона как новая реалья: сущность, методы оценки, современное состояние // Сб. науч. тр. СевКавГТУ. Серия «Экономика». 2005. № 1.

4. Об организации и проведении мониторинга процессов в реальном секторе экономики, финансово-банковской и социальной сферах субъектов Российской Федерации : Распоряжение Правительства Российской Федерации от 15.06.2009 № 806-р.

5. Мониторинг социально-экономического развития субъектов Российской Федерации / Министерство регионального развития Российской Федерации. URL: http://www.minregion.ru/activities/monitor/region_dev_monitor/ (дата обращения: 21.05.2013).

**Управление массовыми коммуникациями
в социально-политической сфере**

**Management of mass communications
in the socio-political sphere**

Е.А. Шпак

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

Представлены актуальные вопросы, связанные с управлением общественным мнением, рассматривается важность регулирования массовых коммуникаций. Также приводятся способы, при помощи которых во время информационной перегрузки возможно донести широким массам информацию для эффективных социально-политических коммуникаций.

The article presents the current issues related to the management of public opinion, discusses the importance of regulation of mass communications. Also provides the means by which, at the time of information overload, may convey information to the broad masses of the people for effective socio-political communications.

Ключевые слова: массовые коммуникации, управление общественным мнением, социально-политические коммуникации.

Key words: mass communications, management of public opinion, socio-political communications.

Человек, как часть общества, постоянно находится во взаимодействии с другими людьми. Везде, где происходит коммуникация, можно столкнуться с управлением и манипуляцией мнением общественности, в том числе и в сфере социально-политической жизни. Политика – это один из важных элементов функционирования современного общества, который призван обеспечивать устойчивость социальных процессов, регулируя взаимоотношения людей в социуме. Однако в процессе этого регулирования большое место занимают технологии манипуляции, при этом политологи-макиавеллисты вообще подразумевают под политикой искусство манипулирования людьми [1].

В социально-политической сфере особенно важны массовые коммуникации, поскольку именно к ним прибегают политики для

донесения необходимой информации своему электорату. Электорат в свою очередь отдает политикам свои голоса, и многое зависит именно от того, какая информация и – главное – как была доведена до них. Исходя из этого, массовые коммуникации корректируют отношения внутри общества, а также поддерживают динамическое единство и целостность определенной социальной системы.

Массовая коммуникация, охватывая все виды социальных связей – массовых и межличностных, – отражает и выражает культурные ценности субъектов политики – непосредственно представителей политической элиты и электората. Политика не существует вне человеческой деятельности, разнообразных способов взаимодействия ее носителей, без процессов коммуникации, связывающих, направляющих и развивающих общественно-политическую жизнь. Социально-политическая жизнь в любом обществе невозможна без устоявшихся методов социально-политической коммуникации, которая представляет собой процесс передачи политической информации обществу, благодаря которому она циркулирует от одной части политической системы к другой и между социальной и политической системой [2]. В общем случае имеют место всесторонние коммуникативные связи и отношения, которые неразрывно связаны с политической и общей культурой общества. Систематическое распространение сообщений осуществляется через все доступные каналы связи (печатные издания, радио, телевидение, Интернет и др.), которые позволяют создавать информационное поле субъекта. Это делает органы массовой коммуникации мощным средством воздействия и на социальные группы, и на отдельные личности.

Опыт истории прямо свидетельствует о том, что политические структуры и группы влияния, имеющие возможность воздействовать на общественное сознание, фактически формируют мировоззрение широких кругов населения, определяют направление и конечные цели общественного развития. Известный английский исследователь Дж.В. Бертон отмечает, что коммуникация – это условие сотрудничества и разрешения конфликта [3]. Однако это необходимое, но не достаточное условие, поскольку многое зависит от эффективности коммуникации.

Эффективной коммуникацией, по мнению Дж.В. Бертон, является целенаправленная передача информации, а также получение и ее интерпретация точно в том виде и с тем смыслом, в кото-

ром она передавалась. Конечной целью политической информации является не информирование и передача нейтральных сведений, а формирование заданного отношения аудитории к той или иной идее, личности, событию, факту. Любое политическое сообщение содержит оценочную характеристику: хорошо или плохо, правильно или неправильно. Исходя из этого становится ясно, для чего необходимо контролировать коммуникацию и какую информацию необходимо давать людям для того, чтобы успешно манипулировать ими.

В настоящее время в условиях информационной перегрузки важность выбора правильной формы сообщения возрастает. Акцент в первую очередь делается на том, как мы будем доносить информацию до человека, и уже во вторую очередь, – какую информацию распространять.

Существует несколько основных способов, с помощью которых отправитель сообщения стремится не только передать информацию, но и заставить субъекта изменить свое мнение в необходимую отправителю сторону:

1. Логические убеждения. Например, в ситуации, если субъект знает основную информацию, но без подробностей. В этом случае отправитель составляет логическую цепочку того или иного события в последовательности, не искажая общеизвестных или известных субъекту фактов.

2. Включенность человека в глобальное информационное общество. Это включает в себя возможность манипулирования совместно с медиа, а именно управление вниманием граждан, манипуляция повесткой дня, отвлечение от одних проблем и переключение на другие, представление одних вопросов менее значительными и достойными обсуждения, чем другие.

3. Идея всеобщей и взаимной сопричастности, выступающая эффективным инструментом манипуляции. С ее помощью легче дать понять аудитории то, что события, происходящие в другой стране, касаются ее больше или, по крайней мере, не меньше, чем те, которые происходят рядом.

4. Использование ярких, языковых клише, а также мифов, архетипических образов и всех элементов когнитивной сферы, которые обращаются к страстям и страхам – иррациональным, подсознательным сторонам человеческой психики.

5. Проведение социологических исследований, направленных на изменение общественного мнения. Например, ряд индуцирующих (формирующих) опросов в рамках предвыборной кампании, нацеленных на понижение рейтинга одного из кандидатов и повышение рейтинга другого [4].

Социально-политические коммуникации подразумевают двустороннюю направленность процессов передачи информации и взаимодействия: от элит к обществу и обратно от общества к элитам, – которые оказывают самое разное влияние на политику.

Коммуникация эффективна тогда, когда есть гибкость и контроль над процессами восприятия и обсуждения ответов, когда существует обратная связь между всеми сторонами коммуникации, когда каждая из них является субъектом коммуникации, а не выступает лишь в роли объекта.

В связи с этим в последнее время стали уделять большое внимание механизму обратной связи, а именно реакции публики на увиденное и услышанное. Чем демократичнее общество, тем большее значение приобретает горизонтальный уровень обмена потоками политической информации. Передача информации превращается тем самым в коммуникацию, взаимный обмен, общение с аудиторией, несмотря на то, что это может являться ещё одним механизмом манипулирования.

Однако информация, поступающая к аудитории, может быть воспринята частично или быть вовсе отвергнута, но, несмотря на это, при определенных условиях она воспринимается без переработки. В этой ситуации доверие к информации основывается на экспертных способностях, т. е. умении точно формулировать проблему, а также на впечатлениях о правдивости передаваемой информации и собственно доверии к самому информатору. Для повышения эффективности воздействия информации необходимо, чтобы коммуникатор первоначально при общении с субъектом выражал те же взгляды, что и аудитория.

Также следует отметить, что в настоящее время социально-политические коммуникации ограничивают свободу человека. В их основе лежат информационные технологии, методы манипулирования сознанием, разработки в области психологии восприятия. Все это представляет собой инструментальные знания, приемы и методы, составляющие сердцевину процесса управления человеком в современном обществе.

При внешней свободе человек внутренне поработан, причем все искусство современных коммуникативных технологий состоит в том, что сам человек не чувствует этого поработания. Как отмечал Э. Фромм, «Современный человек живет в состоянии иллюзии, будто он знает, чего хочет. Тогда как на самом деле он хочет того, чего должен хотеть в соответствии с общепринятым шаблоном» [5].

При существовании большого разнообразия методов манипулирования общественным мнением появляется необходимость управления массовыми коммуникациями в социально-политической сфере. В случае, если этой проблеме не будет уделяться внимание, в обществе может сформироваться отрицательное настроение по отношению к власти или к морально-этическим ценностям. Если говорить об обратной связи массовой коммуникации, т. е. от общества к политикам, то её всегда можно увидеть при анализе настроения населения при проведении исследований и, конечно, в период выборов. Для того чтобы настроение людей по отношению к власти не ухудшалось и не формировались лидеры, обещающие привести людей к псевдо-идеальному миру, недостаточно только работы на благо людей, необходимо регулировать массовые коммуникации с обществом.

Литература

1. Володенков С. В. Управление современными политическими кампаниями. М. : МГУ, 2012. 312 с.
2. Кретов Б. Е. Средства массовой коммуникации – элемент политической системы общества // Социально-гуманитарные знания. 2000. № 1. С. 101.
3. Цыганкова П. А. Теория международных отношений: хрестоматия. М. : Гардарики, 2002. С. 349–352.
4. Гуменский А. В. Управление международной информацией // Международные процессы: электронный журнал. 2010. Т. 8. № 1 (22). URL: <http://www.intertrends.ru/twenty-second/004.htm> (дата обращения: 25.05.2013).
5. Фромм Э. Бегство от свободы. М. : Флинта, 2006.

ПРОБЛЕМЫ КАЧЕСТВА РАБОЧЕЙ СИЛЫ, ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПЕРСОНАЛА

УДК 331.215.8

**Конкурентоспособность системы оплаты труда
как фактор конкурентоспособности организации
на рынке труда**

**The competitiveness of the labour payment system
as the factor of organizational competitiveness
on the labour market**

О.С. Бурцева

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

Исследуются вопросы конкурентоспособности системы оплаты труда в организации и ее влияние на конкурентоспособность организации на рынке труда. Рассмотрены основные внутренние и внешние факторы, влияющие на конкурентоспособность организации на рынке труда, а также основные подходы к оценке конкурентоспособности существующей в организации системы оплаты труда.

The article deals with competitiveness of the labour payment system and its impact on the competitiveness of the organization in the labour market. There are considered the main internal and external factors affecting the competitiveness of the organization in the labour market, as well as the main approaches to assess competitiveness of organizational labour payment system.

Ключевые слова: конкурентоспособность, система оплаты труда, рынок труда, подходы к оценке конкурентоспособности системы оплаты труда.

Key words: competitiveness, the labour payment system, labour market, approaches to assess competitiveness of organizational labour payment system.

Успех любого товара на рынке – будь то рынок предметов потребления, рынок услуг, рынок труда, рынок капитала, рынок недвижимости и т. д. – определяется его конкурентоспособностью.

Конкурентоспособность – это комплекс потребительских и стоимостных характеристик какого-либо товара, которые определяют его успех на рынке [1, с. 15].

Конкурентоспособность организации на рынке труда представляет собой совокупность предоставляемых работникам условий, которые положительно отличают данную организацию от аналогичных организаций в данной отрасли, регионе, стране и т. д. Она несет в себе множество преимуществ для организации, наиболее явными из которых являются привлечение в организацию более профессиональных и квалифицированных работников, снижение издержек работодателя на привлечение персонала, создание положительного образа в глазах потребителей производимых организацией товаров и услуг, привлечение спонсоров и инвесторов и др.

Конкурентоспособность организации на рынке труда зависит от ряда факторов, которые можно разделить на две группы: внутренние факторы, действующие в рамках данной организации, и внешние, действие которых происходит за рамками организации. К основным внутренним факторам можно отнести размер организации, форму собственности, стадию развития и финансовые возможности организации, особенности кадровой политики, характеристики системы оплаты труда в организации. К внешним факторам можно отнести: жесткость трудового и налогового законодательства, деятельность профсоюзов на рынке труда, состояние рынка потребительских товаров и услуг и т. д. (рис.).

Одним из важных факторов, влияющих на конкурентоспособность организации изнутри, являются характеристики используемой системы оплаты труда или особенности политики в области оплаты труда. Зачастую именно они играют главную роль при выборе организации потенциальным работником. Именно поэтому каждая организация, заинтересованная в обеспечении и поддержании своей конкурентоспособности на рынке труда, должна обращать свое внимание прежде всего на обеспечение конкурентоспособности системы оплаты труда.



Конкурентоспособность существующей в организации системы оплаты труда можно рассматривать с двух точек зрения:

1. Способность заработной платы, предлагаемой данной организацией, обеспечить соответствие стоимости жизни в регионе.
2. Способность заработной платы, предлагаемой данной организацией, обеспечить соответствие уровню заработной платы, получаемой на рынке труда работниками, занимающими аналогичные должности, в аналогичных организациях, отраслях народного хозяйства и т. д.

В первом случае уровень заработной платы в организации сравнивается с такими показателями как минимальный размер оплаты труда, прожиточный минимум, минимальный и рациональный потребительский бюджет работника и семьи. А затем по результатам сравнения делается вывод о том, насколько конкурентоспособной является заработная плата в данной организации.

Во втором случае проводится мониторинг заработных плат, то есть обзор заработных плат предприятий, имеющих в своем

штатном расписании аналогичные должности. Информация для этого может быть получена из разных источников – Государственной службы занятости населения, органов Федеральной службы государственной статистики, объявлений о вакансиях в СМИ, результатов социологических исследований и т. д. Подобные исследования могут проводиться организацией как самостоятельно, так и с привлечением консалтинговых и рекрутинговых агентств, предоставляющих услугу мониторинга заработных плат. В результате проведенного мониторинга организация получает следующую информацию:

- сведения о круге предприятий-респондентов (число предприятий, принявших участие в обследовании, численность персонала, форма собственности, отрасль деятельности и т. д.);
- сведения о функциональных обязанностях работников, занимающих должности, по которым проводилось обследование;
- сведения о распределении заработных плат (здесь анализируются минимальные и максимальные значения заработных плат по должностям, рассчитываются среднее, модальное, медианное, квартальные значения);
- сведения о наличии или отсутствии у организаций-конкурентов социального пакета и содержании льгот, входящих в его состав.

Затем на основе анализа вышеперечисленных данных делается вывод о конкурентоспособности существующей в организации системы оплаты труда, а также необходимости проведения мероприятий, направленных на ее поддержание и повышение.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что любая организация, озабоченная своей конкурентоспособностью на рынке труда, должна регулярно анализировать и измерять влияющие на нее факторы и управлять ими. Одним из главных таких факторов является система оплаты труда персонала, существующая в организации, так как именно она зачастую играет главную роль при выборе рабочего места. Поэтому мы считаем, что конкурентоспособность системы оплаты труда является важным фактором конкурентоспособности организации на рынке труда.

Литература

1. Тарасова И. А. Потребитель выбирает // Маркетинговые исследования в России и за рубежом. 2006. № 4. С. 15–20.

**Активизация профессиональных способностей
как средство управления конкурентоспособностью
будущих педагогов**

**The activation of professional capabilities as an implement
of future pedagogue's competitive ability's rising**

О.М. Гринёва

Киевский университет имени Бориса Гринченка

Рассматривается проблема развития профессиональных способностей будущих педагогов-психологов как средства повышения их конкурентоспособности.

In article the problem of future teacher's-psychologist's professional capabilities as implement of their competitive ability's rising is examined.

Ключевые слова: профессиональные способности, профессиональное развитие, педагог, психолог.

Key words: professional capabilities, professional development, pedagogic, psychologist.

В процессе перехода Украины к рыночной экономике возрастает необходимость в специалистах, способных эффективно решать проблемы планирования и реализации собственной карьеры. Это обуславливает высокую значимость формирования у молодого поколения активного и творческого отношения к проблемам управления эффективностью собственного личностно-профессионального роста. Поэтому одной из приоритетных задач системы образования Украины на сегодня является активизация профессиональных способностей молодежи, которые, наряду с профессиональными знаниями и умениями, в значительной мере обеспечивают конкурентоспособность и успешность молодого специалиста на рынке труда.

Среди проблем личностно-профессионального развития молодежи особую значимость приобретает аспект формирования профессиональных способностей у будущих педагогов, поскольку именно учитель должен разрешать такой глобальный вопрос, как

усвоение учениками базовых знаний из основ наук, формирование мировоззрения и усвоение молодежью системы общественных ценностей.

Проблема личностно-профессионального развития будущих учителей, в том числе – становления их профессиональных способностей, на этапе профессиональной подготовки изучалась в работах русских и украинских исследователей. Так, Е.А. Климов [1], А.К. Маркова [2], Л.М. Митина [3] анализируют особенности профессионального самоопределения будущих учителей как субъектов педагогической деятельности. В работах С.Н. Бурцевой [4], О.А. Волковой [5], О.Л. Турининой [6] разрабатываются пути и средства оптимизации профессионального развития, самоопределения и самореализации студентов педагогических специальностей.

Авторы подчеркивают высокую значимость для дальнейшего развития профессиональных способностей молодежи собственно факта выбора профессии учителя, т. е. – профессионального самоопределения, а также альтруистической или эгоистической мотивации, которая лежит в его основе. Поступление в педагогический вуз означает не завершение развития профессиональных способностей, а их переход на качественно новый уровень, который имеет свою специфику. Эта специфика определяется особенностями учебно-воспитательного процесса в педагогическом вузе. Ведь именно в процессе высшего образования усвоение профессиональных знаний и умений, формирование профессионального самосознания (возможность примерить на себя роль учителя и на основе сопоставления реального и идеального «Я-образов» сформировать «Я-образ в профессии») происходит наиболее активно. Это дает возможность личности принять окончательное решение относительно соответствия (или несоответствия) собственных профессиональных способностей требованиям избранной профессии. Процесс самой профессиональной подготовки является неоднородным, средства обучения изменяются и усложняются: от пассивного усвоения знаний к активной педагогической практике [5; 6; 7]. Тем не менее, сложные социально-экономические условия, кризис школы и педагогического образования ослабили работу педвузов по проблеме повышения уровня профессиональных способностей будущего учителя.

Вместе с тем эти условия заострили проблему профессионального и жизненного развития молодежи в целом и обусловили

необходимость дальнейшей разработки конкретных путей и средств усовершенствования профессионального самоопределения будущих педагогов конкретных специальностей в системе высшего образования Украины. Сегодня как никогда актуальна проблема развития профессиональных способностей студентов двойных специальностей, ведь в последнее время педагогические вузы Украины все больше практикуют усиление непопулярных педагогических специальностей различными дополнительными специализациями. Среди таких специальностей представлены как объединения с высокой степенью диалектического родства двух профессий, так и специальности, которые объединены по конъюнктурному принципу. При таких условиях, как показывает практика, развитие профессиональных способностей будущих специалистов чрезвычайно усложняется.

В качестве таких конъюнктурных сочетаний все чаще выступает соединение педагогической специальности с дополнительной психологической специализацией, поскольку выбор практической психологии в качестве дополнительной специализации в последнее время привлекает внимание абитуриентов и увеличивает конкурс на соответствующие двойные специальности.

Несмотря на то, что количество педагогических специальностей с дополнительной специализацией «Практическая психология» в Украине каждый год возрастает, проблема профессионального развития (в том числе – становления профессиональных способностей будущих специалистов по таким направлениям профессиональной подготовки) освещается лишь в отдельных работах (Т.И. Чиркова [7], Л.В. Долинская [8]).

При этом проблема диалектического родства предметного содержания разных педагогических специальностей и дополнительной психологической специализации, особенностей его учета и использование как важного средства формирования у студентов взаимодополняющих и взаимоинтегрирующих систем знаний, целостного психолого-педагогического мировоззрения и интегрированного развития профессиональных способностей по обеим получаемым профессиям в психолого-педагогической литературе является малоисследованной. Необходимой предпосылкой реализации таких исследований является теоретическое обоснование и осуществление классификации исследуемых психолого-педагогических

специальностей на диалектически и психологически родственные и неродственные.

Родственными являются такие направления профессиональной подготовки, предметное содержание которых близко, которые изучают один объект – человеческую личность, закономерности ее формирования в онтогенезе и филогенезе, особенности существования в социуме (например, «Социальная работа и практическая психология», «Философия и практическая психология» и т. п.).

Неродственными, соединенными по конъюнктурному принципу, являются такие сочетания специальностей, предметное содержание которых не является близким, науки изучают разные объекты («География и практическая психология») или обе соединенные специальности объективно являются родственными, но, из-за особенностей преподавания, усвоение студентами предметного содержания по основному и дополнительному направлениям профессиональной подготовки происходит изолировано (например, «Биология и практическая психология»: общий для двух специальностей предмет – человеческая психика – по основной специальности изучается лишь с третьего курса, в учебных дисциплинах по основной специальности этой проблеме посвящено небольшое количество часов).

Таким образом, можно констатировать, что создание в Украине новых педагогических специальностей с дополнительными специализациями, в том числе – с дополнительной специализацией «Практическая психология», является экономически оправданным направлением высшего педагогического образования Украины. Целью создания таких объединений является, с одной стороны, обеспечение необходимого количества специалистов соответствующего профиля, особенно в условиях сельских малокомплектных школ Украины, а с другой стороны – повышение уровня социальной защищенности современного выпускника педвуза на рынке труда. Тем не менее, создание двойных педагогических направлений профессиональной подготовки обусловило возникновение ряда проблем: необходимость разработки содержания, форм и методов обучения студентов таких специальностей, обеспечение за пятилетний срок формирования у студентов глубоких профессиональных знаний по двум избранным специальностям и формирование у них профессиональных способностей на двойную специальность.

Объединение педагогических специальностей с дополнительной психологической специализацией в педагогических профессиональных учебных заведениях является целесообразным, ведь усвоение этих специальностей студентами дополняет их знание: усвоение студентами знаний об особенностях психического развития ребенка дает им возможность глубже понять чувства и переживания учеников, избрать оптимальные формы общения с ними; формирование у будущих специалистов навыков эффективного педагогического взаимодействия (умение убеждать, ободрять) повышает эффективность проведения ими групповых форм работы психолога (лекций, групповых бесед, тренингов). Тем не менее, на практике в педвузах преподавание будущим педагогам дисциплин из первой и второй специальностей осуществляется крайне дифференцированно, что приводит к отдельному усвоению ими знаний из основной специальности и дополнительной специализации и, как следствие, замедлению развития профессиональных способностей и снижению эффективности дальнейшей профессиональной деятельности, а значит – и конкурентоспособности.

В работах украинских и зарубежных исследователей изучалась проблема особенностей формирования профессиональных способностей педагогической и психологической профессий [7; 8]. По мнению авторов, стержневыми для блока профессий, в основе которых лежит процесс общения, являются следующие группы способностей:

– *коммуникативные* – обеспечивают возможность легко войти в контакт с детьми и взрослыми и достигать положительного тона в общении;

– *организаторские* – проявляются в умении влиять на людей, оказывать содействие решению задач и целей, поставленных педагогом;

– *творческие* – помогают учителю сформировать у учеников интерес к созданию нового;

– *собственно педагогические и психологические* – проявляются в умении понимать ребенка, достигать в профессиональном общении с ним поставленных целей.

С целью сравнительного анализа особенностей формирования профессиональных способностей у студентов родственных и неродственных «двойных» психолого-педагогических специальностей было проведено экспериментальное исследование. В экспе-

рименте приняли участие студенты 1–4 курсов родственной («Философия и практическая психология») и неродственной («Украинский язык и практическая психология») психолого-педагогических специальностей Национального педагогического университета имени М.П. Драгоманова. Для проведения констатирующего эксперимента использовались следующие психодиагностические методики: «КОС-2» Б.О. Синявского и В.В. Федоришина для исследования коммуникативных и организаторских способностей студентов, «Творческие задания» Н.О. Головань для исследования творческих способностей, «Педагогические ситуации» Р.С. Немова для изучения психолого-педагогических способностей будущих специалистов. Результаты проведенного эксперимента представлены в табл.

Результаты экспериментального исследования профессиональных способностей будущих педагогов-психологов N = 71

Группа способностей	Уровни профессиональных способностей у студентов диалектически родственных специальностей (в %)			Уровни профессиональных способностей у студентов диалектически неродственных специальностей (в %)		
	Высокий	Средний	Низкий	Высокий	Средний	Низкий
Коммуникативные	70	23	7	26	54	20
Организаторские	65	33	2	9	65	26
Творческие	74	22	4	25	42	33
Психолого-педагогические	75	19	6	20	47	33

Как видно из данных таблицы, показатели развития всех групп профессиональных способностей у большинства студентов родственных специальностей соответствуют высокому и среднему уровням. Полученные результаты в целом дают возможность констатировать, что профессиональная подготовка по диалектически родственным специальностям способствует активизации профессиональных способностей будущих педагогов-психологов. Однако наиболее низкие показатели у студентов диалектически родственной специальности получены по группе организаторских способностей, что является результатом ограниченных возможностей студентов для развития на практике навыков организации других

людей. Поэтому преподавателям и психологам педагогических вузов следует обратить внимание на активизацию именно организаторских способностей у студентов в процессе изучения профильных психологических дисциплин.

Намного более низкие результаты по результатам экспериментального изучения всех групп профессиональных способностей выявлены у будущих учителей-психологов диалектически неродственной специальности. Полученные результаты объясняются тем, что, как показывает практика, обучение по диалектически неродственной специальности является для студентов крайне сложной задачей, поскольку усвоение предметного содержания основной специальности и дополнительной специализации, а также формирование соответствующих профессиональных знаний и умений происходит изолированно. При этом изучение основной специальности мало способствует повышению уровня профессиональной компетентности студентов по дополнительной специализации и наоборот. В таких условиях формирование профессиональных интересов и направленности студентов (которые являются необходимыми психологическими условиями активизации профессиональных способностей) происходит односторонне: на основную специальность или дополнительную специализацию. А это, в свою очередь, приводит к тому, что осознание необходимости изучения второй специальности, а также планирования и реализации собственного профессионального развития в ней у студентов формируется недостаточно, что и обуславливает замедление развития профессиональных способностей студентов неродственных психолого-педагогических специальностей. Таким образом, был выявлен следующий парадокс: целью создания неродственных «двойных» психолого-педагогических специальностей только по конъюнктурному принципу является повышение конкурентоспособности будущего учителя и расширение его возможностей по трудоустройству. Однако на практике такая организация профессиональной подготовки часто приводит к разочарованию студентов в одной из двух изучаемых специальностей, односторонней профессиональной ориентации и одностороннему развитию профессиональных способностей. В свою очередь именно недостаточное развитие профессиональных способностей студентов на одну из двух изучаемых специальностей даже при наличии соответствующей профессиональной направленности значительно

снижает уровень их конкурентоспособности на рынке труда и вероятность успешного трудоустройства и дальнейшего построения карьеры по данной специальности.

Всё это обуславливает необходимость дальнейшего изучения и поиска преподавателями и психологами педагогических вузов Украины новых путей решения данной проблемы, в том числе – активизации всех групп профессиональных способностей студентов неродственных двойных специальностей уже на ранних этапах профессиональной подготовки в условиях изучения профильных психолого-педагогических дисциплин, а также во внеучебной деятельности. Эффективным средством такой активизации может быть активное социально-психологическое обучение.

Литература

1. *Климов Е. А.* Психология профессионального самоопределения. Ростов н/Д : Феникс, 1996. 512 с.
2. *Маркова А. К.* Психология профессионализма. М. : Знание, 1996. 184 с.
3. *Митина Л. М.* Психология профессионального развития учителя. М. : Флинта, 1998. 200 с.
4. *Бурцева Л. П.* Педагогическое управление развитием профессионального самоопределения студентов педагогического вуза: дис. ... канд. пед. наук. Омск, 2005. 225 с.
5. *Волкова О. А.* Педагогические условия и средства профессионального самоопределения будущего учителя: дис. ... канд. пед. наук. Саратов, 2000. 154 с.
6. *Турунина О. Л.* Психологічні особливості професійного самовизначення учнів профільних педкласів: дис. ... канд. психол. наук. Київ, 1997. 218 с.
7. *Чиркова Т. И.* О профессиональном осмыслении психологами своих позиций по отношению к педагогической практике // Вопросы психологии. 2003. № 2. С. 45–51.
8. *Долинська Л. В.* Особливості професійного самовизначення студентів педвузу подвійних спеціальностей // Психологія. Зб. наук. праць. 2000. Вип. 2 (9). Частина II. С. 148–154.

**Проблемы формирования
конкурентоспособности персонала
профессиональных участников финансового рынка**

**Problems of formation of competitiveness
of professional staff members of financial market**

Е.И. Гученкова

*Омский филиал Национальной ассоциации участников
фондового рынка*

Рассматриваются проблемы формирования конкурентоспособности персонала профессиональных участников финансового рынка, которые приобретают особую актуальность в связи с задачами построения Международного финансового центра в Москве.

Problems of formation of competitiveness professional staff of the financial market are of particular relevance in connection with the tasks of building an international financial center in Moscow.

Ключевые слова: профессиональные участники финансового рынка, квалификационные требования, конкурентоспособность.

Key words: professional participants of the financial market, job specifications, competitiveness.

В настоящее время ключевую роль в обеспечении сбалансированности и инновационного развития экономики страны играют стабильность и конкурентоспособность ее финансовой системы. В России финансовый рынок отстаёт по многим параметрам от крупнейших финансовых рынков в мире, имеет ограниченную емкость, недостаточную для обеспечения инвестиционных потребностей российских компаний. В условиях роста глобализации в финансовом секторе российские компании и инвесторы прибегают к услугам мировых финансовых компаний и зарубежных бирж. Чтобы выдержать глобальную конкуренцию, российский финансовый рынок должен повышать свою конкурентоспособность в области регулирования, доступного инструментария, инфраструктуры, а также персонала, который призван обеспечивать профессиональную работу всей системы.

Для реализации этих целей приоритетом в развитии финансового рынка в России объявлено создание международного финансового центра – системы взаимодействия организаций, нуждающихся в привлечении капитала, и инвесторов, стремящихся к размещению своих средств, которая охватывает участников из многих стран [1]. За счет интегрированности в мировые финансовые рынки и создания специальных условий регулирования, развития инфраструктуры, международный финансовый центр должен решить задачу повышения конкурентоспособности национальной экономики. Актуальность развития Москвы как международного финансового центра (далее – МФЦ) была сформулирована ещё в 2008 г., когда глобальный экономический кризис выявил острую потребность в диверсификации российской экономики, в том числе за счет развития конкурентоспособной финансовой отрасли и рынка профессиональных финансовых услуг.

Особо отметим, что российский МФЦ должен быть конкурентоспособным по сравнению с уже существующими мировыми МФЦ. Финансовые рынки и услуги сегодня характеризуются, в том числе, и высокой трансграничной миграцией: и заемщики, и инвесторы имеют возможность выбрать наиболее приемлемую для своих задач юрисдикцию. Данное обстоятельство создает основу для создания новых финансовых центров в странах, которые ранее не являлись традиционными финансовыми центрами. Многие регионы, относительно недавно ставшие претендовать на статус МФЦ (например, Дубай, Сингапур, Гонконг), обладают относительно небольшой национальной экономикой, сосредотачиваясь на услугах финансового посредничества, роль которого (особенно – индустрии профессиональных участников фондового рынка) многократно возрастает.

Основными профессиональными участниками фондового рынка в России являются брокеры, дилеры и управляющие ценными бумагами. Выделим ряд особенностей сути данных видов профессиональной деятельности в России:

1. Брокерская деятельность не предполагает учет прав клиентов на ценные бумаги. Для учета прав на ценные бумаги следует получать отдельную лицензию – депозитарную.

2. Дилерской деятельностью признаются только операции купли-продажи ценных бумаг, которые сопровождаются публичным объявлением цен.

3. Доверительное управление ценными бумагами отличается от доверительного управления паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами, соответственно, существуют разные виды лицензий на эти виды профессиональной деятельности.

Отрицательная динамика количества лицензий на профессиональную деятельность связана со вступлением в силу новых лицензионных требований, которые предоставляют лицензирующему органу полномочия для более детального изучения деятельности компаний, в том числе до 60 дней увеличен срок рассмотрения документов и введена процедура предлицензионного контроля компаний [2].

Количество организаций – профессиональных участников рынка ценных бумаг в 2010 г. составляло 1512, в 2011 г. – 1378, в первом полугодии 2012 г. – 1333. Конкретная специализация участников финансового рынка представлена в табл.

Профессиональные участники рынка ценных бумаг [3]

Вид деятельности	Период		
	2010 г.	2011 г.	2012 г. (1-е полугодие)
Брокерская деятельность	1213	1090	1039
Дилерская деятельность	1198	1088	1040
Управление ценными бумагами	1103	987	933

Таким образом, количество профессиональных участников фондового рынка в России в настоящее время составляет более тысячи. Из них активно работают на фондовом рынке, в том числе предоставляют услуги интернет-торговли, около 150 компаний. Поэтому рынок брокерских услуг в России является высоко конкурентным: по оценкам, на 20 крупнейших интернет-брокеров приходится 90 % рынка брокерских услуг [4].

Существенные особенности брокерского бизнеса в России – это ограниченность числа клиентов. В настоящее время чуть более 700 тыс. граждан работают через брокеров (это немного больше 1 % экономически активного населения страны), из них активных инвесторов всего 104 тыс. Таким образом, высокий уровень конкуренции среди интернет-брокеров позволяет поддерживать крайне низкие тарифы на их услуги.

Ещё одной особенностью брокерского бизнеса в России является отсутствие явной специализации компаний по направлениям предоставляемых услуг на финансовом рынке. Напротив, фондовый рынок в России на современном этапе развития характеризуется универсализацией услуг финансового посредничества. Коммерческие банки становятся более активными игроками на фондовом рынке (например, ОАО «Сбербанк России»). А небанковские профессиональные участники все более активно создают финансовые холдинги, включающие брокеров, банки, страховые организации, учебные центры (например, инвестиционный холдинг «ФИНАМ», группа компаний «АЛОР» и др.).

Традиционные методы конкуренции на рынке финансового посредничества России в виде снижения брокерской комиссии предоставления дополнительных льготных условий к настоящему моменту практически исчерпаны. В то же время увеличиваются издержки на содержание данного бизнеса (отчисления в гарантийные фонды, возможное обязательное членство в саморегулируемых организациях (СРО) и обязательные отчисления в страховой фонд и т. д.). Данные обстоятельства будут неизбежно вести к росту концентрации бизнеса профессиональных участников финансового рынка.

Повышение конкурентоспособности на рынке финансовых посредников и увеличение клиентской базы в настоящее время происходит и за счет региональных компаний и их клиентов. Модель финансового посредничества в России переходит от множества маленьких брокерских компаний к формированию крупных холдингов, представляющих целый комплекс финансовых услуг на территории страны (в том числе и в регионах), а также имеющих представительства за рубежом.

Для эффективной работы профессиональным участникам требуется персонал, обладающий в достаточном объеме специальными знаниями как нормативной базы, так и специфики функционирования рынка ценных бумаг и всего финансового рынка в целом.

В условиях жесткой рыночной конкуренции наличие высококлассных специалистов можно рассматривать как существенное конкурентное преимущество в деятельности профессионального участника финансового рынка.

С одной стороны, профессиональные участники финансового рынка (далее – профессиональные участники) как коммерческие

организации могут самостоятельно определять свою внутреннюю структуру и численность персонала, требования к его квалификации, образованию, опыту работы и т. д.

С другой стороны, квалификационные требования к специалистам финансового рынка устанавливаются государством. Федеральная служба по финансовым рынкам (далее – ФСФР) является федеральным органом исполнительной власти по рынку ценных бумаг, в том числе регулирующим вопросы лицензирования профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг и устанавливающим квалификационные требования к персоналу.

В соответствии с российским законодательством, профессиональную деятельность на рынке ценных бумаг могут осуществлять только юридические лица (профессиональные участники рынка ценных бумаг) и только при наличии лицензии [5]. Одним из важных лицензионных требований является соответствие специалистов профессиональных участников рынка ценных бумаг квалификационным требованиям, установленным законодательством Российской Федерации [6]. В настоящее время в России сформировалась определенная система квалификационных требований к специалистам финансового рынка. Важной особенностью является то обстоятельство, что выполнение квалификационных требований к специалистам финансового рынка финансовых компаний является одним из необходимых условий осуществления профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг. При осуществлении контрольных функций государственные органы в лице ФСФР и её региональных отделений проверяют выполнение профессиональными участниками установленных квалификационных требований.

Специфика работы профессиональных участников и сложность выполняемых ими задач, работа в условиях ограниченности во времени (торговля на бирже) и учет факторов рисков рынка ценных бумаг, обуславливают необходимость наличия в штате высококвалифицированных специалистов, так как именно от квалифицированной работы персонала финансовых компаний во многом зависит, насколько операции, проводимые на рынке ценных бумаг, будут подвержены рискам, в какой степени они будут удовлетворять интересам потенциальных клиентов и инвесторов. Любые потрясения, вызванные действием субъективных факторов (непрофессионализм персонала, мошенничество и т. д.), крайне отрицательно действуют на активность инвесторов и способны

вызвать отток финансовых ресурсов. Ведь рынок ценных бумаг – особый сектор экономики, функционирование которого связано с привлечением денежных средств частных инвесторов. Таким образом, уровень квалификации специалистов профессионального участника во многом определяет не только результативность его деятельности как отдельно взятого юридического лица, но и рынка ценных бумаг, а через него оказывает влияние на экономическую систему в целом.

Сложность отношений на финансовом рынке, происходящие процессы глобализации и интеграции финансовых потоков, присущий рынку риск, интересы безопасности и законности проводимых операций обуславливают необходимость принятия детальных стандартов и правил работы на нем, в том числе касающихся формирования высококвалифицированного персонала. Формирование конкурентоспособности персонала профессиональных участников финансового рынка может стать одним из факторов реализации проекта построения МФЦ в Москве.

Литература

1. План мероприятий по созданию международного финансового центра в Российской Федерации : Распоряжение Правительства Российской Федерации от 11 июля 2009 г. № 991-Р.

3. ФСФР России : официальный сайт. URL: <http://www.fcsm.ru>.

2. Об утверждении Положения о лицензионных требованиях и условиях осуществления профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг : Приказ ФСФР России от 20 июля 2010 г. № 10-49/пз-н. Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс». URL: <http://www.consultant.ru>.

4. Российский фондовый рынок и создание международного финансового центра // НАУФОР; Центр развития фондового рынка. 2008. С. 27.

5. О рынке ценных бумаг : Федеральный закон от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс». URL: <http://www.consultant.ru>.

6. Об утверждении Положения о специалистах финансового рынка : Приказ ФСФР России от 28 января 2010 г. № 10-4/пз-н. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс». URL: <http://www.consultant.ru>.

**Модель формирования
конкурентоспособного выпускника
экономического профиля**

Graduate economics competitive model

О.Н. Коновалова, Т.Б. Суржикова

Омский государственный университет путей сообщения

Предлагаются структурные элементы модели формирования профессиональных компетенций конкурентоспособного выпускника экономического профиля.

The article contains the structural elements of the model of professional competence of graduate economics competitiveness.

Ключевые слова: компетенции, конкурентоспособность выпускника, модель формирования профессиональных компетенций, ассесмент-центр.

Key words: competitive graduate, model of professional competence, assement-center.

В современных условиях проблема подготовки кадров является одной из важнейших в мировом сообществе. Серьезное внимание этим вопросам уделяет ЮНЕСКО, которая реализует глобальную программу «Образование для устойчивого развития (2005–2014 гг.)», призванную дать образование всем, на всех уровнях и на протяжении жизни [1]. В Европе осуществляется масштабная структурная реформа высшей школы – Болонский процесс. В России сформированы Федеральные государственные образовательные стандарты нового поколения, закрепившие компетентностные результаты образования, что предполагает повышение качества профессионального образования и готовность выпускников к выполнению профессиональных функций.

В рамках заявленной темы остановимся на таких ее аспектах как анализ факторов конкурентоспособности выпускника экономического профиля в контексте проблематики высшего образования в целом. Подчеркнем, что главной причиной актуализации проблема-

тики образования является зависимость темпов экономического роста, динамики душевого ВВП, индекса человеческого развития от состояния системы образования и, соответственно, качества человеческого капитала. Эта зависимость получила всеобщее мировое признание и отмечается, в частности, авторами ежегодного доклада Всемирного экономического форума по конкурентоспособности. По рейтингу конкурентоспособности стран мира 2012–2013 гг. по показателю «Высшее образование и профессиональная подготовка» Россия занимает 52 место из 144 стран [2, р. 19]. По интегрированному показателю уровня социально-экономического развития страны (Индекса человеческого развития), который составляет 0,755, находится на 66 месте из 186 стран [3, р. 128].

На основе вышеизложенного правомерно утверждать, что система подготовки кадров, в том числе экономического профиля, в российских вузах приобретает статус стратегического ресурса, поднимающего потенциал конкурентоспособности и предопределяющего возможность инновационного развития экономики России. В связи с этим, на систему подготовки кадров по направлению «Экономика» возлагается важная стратегическая функция: анализ факторов конкурентоспособности выпускника экономического профиля и повышения уровня его профессиональной подготовки в соответствии с требованиями реального сектора экономики.

К сожалению, система образования в России сегодня слабо ориентирована на перспективные потребности экономики. В целом сфера образования плохо интегрирована с бизнесом. Исследователи обращают внимание на сложившиеся противоречия между запросами предпринимателей, интересами системы образования и профессионально-трудовыми ориентациями молодежи, которые проявляются в снижении качества профессионального образования при увеличении масштабов подготовки кадров. Об этом свидетельствуют показатели Центра трудовых исследований НИУ ВШЭ. Так, в конце эпохи СССР среди занятого населения всего 15 % имели высшее образование, сейчас – 32 %; людей со средним образованием было 24 %, стало – 37 %. Такая динамика приближается к мировым рекордам. Вместе с тем, как справедливо отмечает Н. Ульянова, российское образование в целом является «вещью в себе», которая слабо соотносится с запросами экономики. Более того, по данным исследований Grant Thornton International в 2011 г. 34 % российских бизнесменов отметили дефицит персонала как самое

важное препятствие для развития бизнеса в России. Причем впервые проблема с дефицитом кадров была обозначена в качестве основной в третьем квартале 2011 г. впервые с конца 2010 г. [4, с. 30–32].

Качество соискателей на российском рынке труда падает, утверждают аналитики рекрутингового агентства Kelly Services, опираясь на данные апрельского тестирования 2012 г. 1300 специалистов в 17 крупнейших городах страны. Оценив уровень образования, специализацию, профессиональный и управленческий опыт, а также знание иностранных языков, 250 экспертов агентства оценили нынешних кандидатов на замещение свободных вакансий на тройку по пятибалльной системе, где 1 – наихудшая оценка, а 5 – уровень специалиста-суперзвезды, который будет востребован в любой ситуации. Средняя оценка специалистов оказалась 3,24 балла, тогда как в 2011 г. средний балл составлял 3,34, а в 2009 – 3,42. Генеральный директор Kelly Services Екатерина Горохова считает, что главная проблема нынешнего рынка труда состоит не столько в том, что кандидаты на рынке становятся все хуже, сколько в том, что компании сегодня гораздо требовательнее к потенциальным сотрудникам [5].

Следовательно, можно утверждать, что основополагающим фактором конкурентоспособности выпускника, в том числе экономического профиля, должны стать профессионально-личностные компетенции, сформированные в процессе обучения в соответствии с требованиями, предъявляемыми рынком труда.

В связи с этим важно обратить внимание на то, что в настоящее время инструментом сопряжения сфер труда и образования является Национальная рамка квалификаций (НРК) – обобщенное описание квалификационных уровней, признаваемых на общенациональном уровне. НРК является составной частью и основой разработки Национальной системы квалификаций Российской Федерации, в которую должны войти также отраслевые рамки квалификаций, профессиональные и образовательные стандарты, национальная система оценки результатов образования и сертификации, предусматривающая единые для всех уровней профессионального образования механизмы накопления и признания квалификаций на национальном и международном уровнях. НРК позволяет, в частности, формировать общую стратегию развития рынка труда и системы образования, в том числе планировать различные траектории образования, ведущие к получению конкретной квали-

фикации, повышению квалификационного уровня, карьерному росту; описывать с единых позиций требования к квалификации работников и выпускников при разработке профессиональных и образовательных стандартов. НРК образует представленные в виде таблицы характеристики (дескрипторы) квалификационных уровней, раскрытые через ряд обобщенных показателей [6]. Это дескрипторы общей компетенции, умений и знаний, которые раскрываются через соответствующие показатели профессиональной деятельности:

– *широта полномочий и ответственность* – определяет общую компетенцию работника и связан с масштабом деятельности;

– *сложность деятельности* – определяет требования к умениям и зависит от ряда особенностей профессиональной деятельности: множественности (вариативности) способов решения профессиональных задач, необходимости выбора или разработки этих способов;

– *наукоемкость деятельности* – определяет требования к знаниям, используемым в профессиональной деятельности, зависит от объема и сложности используемой информации, инновационности применяемых знаний.

Согласно дескрипторов НРК РФ, выпускники вуза должны соответствовать шестому и седьмому уровням квалификации. В НРК указаны пути достижения квалификации соответствующего уровня. Для шестого квалификационного уровня это, как правило, бакалавриат, в отдельных случаях возможно среднее профессиональное образование и практический опыт. Для седьмого уровня необходимо получение магистерской степени и практический опыт, либо специалитет и практический опыт, либо бакалавриат, дополнительное профессиональное образование и практический опыт.

Таким образом, квалификация всегда является результатом освоения определенной образовательной программы и/или практического опыта. Поэтому в рамках основной образовательной программы (ООП) важно определить структуру профессиональных (ПК) и общекультурных (ОК) компетенций, необходимых для решения задач в соответствующих областях деятельности. Следовательно, происходит переориентация оценивания образовательного результата с понятий «знания», «умения», «навыки» на понятия «компетенция»/«компетентность». Тем самым фиксируется

компетентностный подход в образовании как попытка привести образование в соответствие с потребностями реального сектора экономики.

Профессиональную компетентность следует трактовать как способность выпускника вуза к реализации приобретенных знаний, умений, навыков, что позволит ему удовлетворять свои личные потребности на основе профессиональной деятельности в условиях конкуренции с другими претендентами на рынке труда. Поэтому в системе высшего профессионального образования актуализируется необходимость решения проблемы формирования набора профессионально-личностных компетенций как специфического комплекса профессиональных компетенций, обладающих личностной значимостью, которые интегрируются в общепрофессиональные и специальные дисциплины.

Институт менеджмента и экономики Омского государственного университета путей сообщения, осуществляя подготовку профессиональных кадров в области экономики и управления, ориентируется на следующие возможные виды профессиональной деятельности выпускников: управленческая, аналитическая, научно-исследовательская. Данные виды профессиональной деятельности требуют:

- знания принципов принятия и реализации экономических и управленческих решений;
- умения выявлять проблемы экономического характера при анализе конкретных ситуаций, предлагать способы их решения и оценивать ожидаемые результаты;
- владения навыками обоснования вариантов эффективных хозяйственных и управленческих решений;
- владения навыками сбора, обработки и критического анализа профессиональной информации, выявления и решения проблем;
- умения применять свои знания и навыки в новых ситуациях, творческого отношения и креативности;
- способности учиться в процессе работы и быстро приобретать новые умения и навыки;
- готовности к сотрудничеству;
- умения вести диалог, взаимодействовать с другими участниками деятельности.

Модель формирования профессиональных компетенций конкурентоспособного выпускника экономического профиля (степень бакалавра), как представляется, должна состоять из структурных элементов, отраженных на схеме (см. рис.).

Реализация предложенной модели позволит, на наш взгляд, сформировать базовые компетенции выпускника – «Знаю, зачем», «Знаю, что», «Знаю, как», как профессионально значимые личностные компетенции, формирующие фундаментальные основы эффективной профессиональной деятельности, фиксируемые в ожидаемых результатах обучения. Считаем, что формирование указанных в схеме ожидаемых результатов обучения получит высокую оценку профессионально важных качеств при найме на работу и при реализации сформированных компетенций при организации собственного бизнеса, то есть станет основополагающим фактором конкурентоспособности выпускника.

В ситуации актуальности и востребованности компетентного подхода высшее профессиональное образование неизбежно столкнется с проблемой «преемственности компетенций», поэтому модель проектирования системы формирования конкурентоспособного выпускника должна сопровождаться не только разработкой общекультурных и профессиональных компетенций и возможностей их формирования в дисциплинах общекультурного и профессионального цикла, но и изменением системы оценки результатов профессионального образования. Вместе с тем, как справедливо отмечается в аналитическом обзоре по основным направлениям развития высшего образования, «сложность разработки компетентностно ориентированных оценочных средств обусловлена несколькими причинами: по своей природе компетентности многофункциональны и надпредметны. Они являются интегрированным по своей природе результатом обучения, поэтому предполагают комплексное оценивание [7, с. 2].

Считаем, что на сегодняшний день ассесмент-центр является самым валидным методом оценки компетенций сотрудников. Ассесмент-центр – это один из методов комплексной оценки персонала, основанный на использовании взаимодополняющих методик, ориентированный на оценку реальных качеств сотрудников, их психологических и профессиональных особенностей, соответствия требованиям должностных позиций, а также выявление потенциальных возможностей специалистов. Поэтому для повыше-



Технологии обучения

Интеграция проблемного, личностно-ориентированного и компетентностного подходов к процессу обучения

Методы обучения

- сбор и анализ информации с презентацией результатов,
- работа в команде,
- эссе,
- доклад с изложением собственной точки зрения,
- аналитическая записка,
- семинар-дискуссия и семинар-пресс-конференция,
- деловая игра,
- кейсы,
- научно-исследовательская работа студентов,
- самостоятельная работа с нормативными актами,
- мастер-классы,
- тесты,
- решение задач,
- составление структурно-логических схем и таблиц,
- рецензирование научных статей,
- опережающая самостоятельная работа

Ожидаемые результаты обучения

Знаниевая грамотность
 Функциональная грамотность
 Креативная грамотность
 Когнитивная грамотность
 Социальная грамотность

Итоговый контроль процесса обучения

Разработка и внедрение процедур итоговой аттестации методом ассесмент-центра

Структурные элементы модели формирования профессиональных компетенций конкурентоспособного выпускника экономического профиля

ния качества итогового контроля процесса обучения выпускников экономического профиля, основанного на компетентностном подходе, следует использовать методы, используемые HR-менеджерами современных компаний. Они представляют интерес для разработки технологии контрольно-оценочных процедур в практике высшего образования.

В связи с этим заслуживает внимания анкета оценки профессионально важных качеств, предложенная в методическом пособии «Оценка персонала» в приложении к журналу «Справочник по управлению персоналом» (№ 9, 2011 г.), в проекте Всероссийского кадрового конгресса – Национального союза кадровиков [8, с. 56–61]. В качестве элементов профессионально важных качеств обозначены:

– *управленческие навыки*: навык целеполагания, навык планирования работ, навык постановки задач, навык формирования мотивации подчиненных, навык контроля выполнения задач, навык принятия решений, навык координации работы подчиненных, навык оценки квалификации сотрудника, навык развития сотрудника, навык прогнозирования;

– *коммуникативные навыки*: навык устного представления информации, навык публичного выступления, навык письменного представления информации, навык работы в команде, навык проведения совещаний, навык проведения деловых переговоров, навык управления конфликтом;

– *навыки самоорганизации*: навык постановки достижимых личных целей, навык планирования личной деятельности, навык управления временем, навык структурирования входящей информации, навык саморазвития.

Вместе с тем оцениваются профессионально важные *личностные качества*: инициативность, исполнительность, ответственность, работоспособность, целеустремленность, системность мышления, справедливость, лидерство, настойчивость, адаптивность, корпоративная лояльность.

Технологии ассесмент-центра основаны на построении модели компетенции сотрудников на основе функционального анализа профессиональной деятельности. Тот же принцип использован при проектировании НРК и образовательных стандартов высшего профессионального образования нового поколения. Таким образом, проблема разработки и внедрения процедур итоговой аттеста-

ции методом ассесмент-центра может быть исследована в дальнейшем как с точки зрения формирующего стандарты поведения в реальной хозяйственной практике перечня обеспечивающих эффективный результат деятельности компетенций выпускника экономического профиля, так и с позиции разработки технологии оценки уровня их развития в вузе.

Обобщая можно утверждать, что современная практика реализации компетентного подхода в образовании и бизнесе подтверждает целесообразность его использования, поскольку он позволяет акцентировать внимание на формирование компетенций выпускника, которые востребованы в реальной хозяйственной практике и являются факторами его конкурентоспособности.

Литература

1. Стратегия образования. Комиссия Российской Федерации по делам ЮНЕСКО // Организация Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры. 18.09.2012. URL: <http://unesco.ru/ru/?module=news&action=theme&id=88>.

2. The Global Competitiveness Index 2012–2013 / eds. K. Schwab. Geneva : World Economic Forum, 2012. 527 p.

3. Human development reports 2011 / United Nations Development Programme. N. Y., 2011. 176 p.

4. Ульянова Н. Решают все! Как трудовые ресурсы превратить в человеческий капитал // Бизнес-журнал. 2012. № 4. С. 30–37.

5. Качество специалистов на российском рынке труда падает // Ведомости. 2012. 10 мая. URL: http://www.vedomosti.ru/career/news/1724231/kachestvo_specialistov_na_rossijskom_rynke_truda_padaet#ixzz1uYQAPzdH (дата обращения: 11.05.2012).

6. Национальная рамка квалификаций Российской Федерации / В.И. Блинов, Б.А. Сазонов, А.Н. Лейбович и др. М. : ФГУ «ФИРО» ; Центр начального, среднего, высшего и дополнительного профессионального образования, 2010. 7 с.

7. Есенина Е. Ю., Факторович А. А., Мелихеда Я. И. Сравнительный анализ содержания, форм и методов проведения оценки качества подготовки специалистов в российской и зарубежной практике профессионального образования. М., 2012. Вып. 5. 64 с.

8. Оценка персонала : метод. пособие / Приложение к журналу «Справочник по управлению персоналом». 2011. № 9. 64 с.

Влияние трудовой миграции населения на дифференциацию заработной платы

Influence of labour population shift on salary differentiation

Ж.А. Черняк

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

Рассматривается трудовая миграция как один из факторов, влияющих на дифференциацию заработной платы. Определены проблемы воспроизводства трудового потенциала. Обозначена зависимость заработной платы от качественных характеристик трудовых ресурсов.

In article labor migration, as one of the factors influencing differentiation of a salary is considered. Problems of reproduction of labor potential are defined. Dependence of a salary on qualitative characteristics of a manpower is designated.

Ключевые слова: трудовая миграция, заработная плата, квалификация, воспроизводство трудового потенциала.

Key words: labor migration, salary, qualification, reproduction of employment potential.

В современном мире качественное развитие экономики определяется преимущественно уровнем развития высокотехнологичных и наукоемких производств. В этой связи повышение конкурентоспособности российской экономики, имеющей преимущественно сырьевую направленность, связано с диверсификацией. Это требует не только перенаправления инвестиционных потоков с топливно-энергетического комплекса в высокотехнологичное машиностроение, производство компьютеров и элементной базы, создание космической техники и т. д. Важно преобразование современной рабочей силы в высококвалифицированный и творческий персонал, способный овладевать новыми технологиями, техникой, научными достижениями и развивать их.

Состояние трудового потенциала России, на сегодняшний день, не адекватно вызовам современного этапа ее экономического развития. Деформированная профессионально-квалификационная структура во многом не соответствует потребностям производства.

Ухудшается качество профессионального образования. Велики потери трудового потенциала из-за плохого состояния здоровья и ранней смертности. Отсутствует действенная мотивация к эффективному труду. Низкий уровень оплаты труда и недостатки в ее организации не стимулируют полной трудовой отдачи работников. Из-за невысокого качества трудовых ресурсов страдает конкурентоспособность производимых товаров и услуг [1].

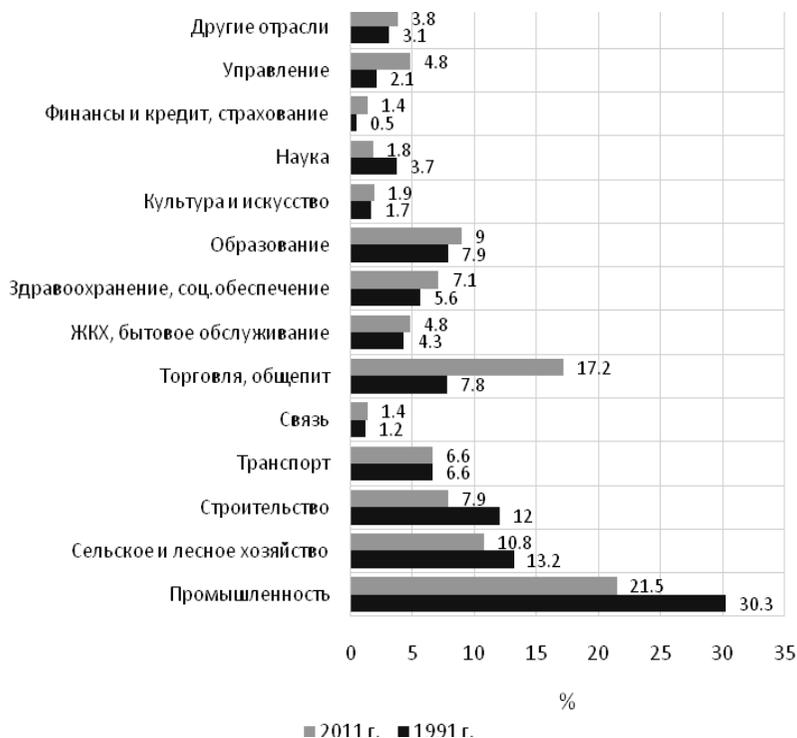
Дифференциация заработной платы (международная, межрегиональная, межотраслевая, связанная с включением работника в производство на предприятиях с различной формой собственности, дифференциация в зависимости от квалификации, от возраста и пола, социальной принадлежности работника и по другим признакам) в концентрированной форме представляет именно направления воздействия на трудовой потенциал, формирующие и развивающие ее отдельные качества.

Резкий рост дифференциации заработной платы в России связан с началом социально-экономических преобразований 1990-х гг. Он не только увеличил расслоение населения по доходам, но и вызвал значительное движение трудовых ресурсов между отраслями, регионами, профессиональными группами, предприятиями.

В дореформенный период структура трудовых ресурсов нашей страны значительно отличалась от структуры других стран, особенно – стран со зрелой рыночной экономикой. По мнению Р. Капелюшника [2; 3], значительная часть накопленного человеческого капитала была отчетливо «нерыночной» и могла иметь экономическую ценность лишь в специфическом контексте плановой экономики.

За период 1990–2011 гг. российская промышленность потеряла 37 % рабочих мест. Сопоставимые потери понесли и другие отрасли материального производства: сельское хозяйство – 28 %, строительство – 42 %, транспорт – 21 %. Наибольшие же потери наблюдаются в науке – более чем наполовину. Создавались же рабочие места в торговле (рост на 95 %), в сфере финансов (рост на 132 %) и в государственном управлении (на 100 %). Также существенно возросла численность занятых в здравоохранении и культуре – примерно по 10 % [4].

Под влиянием этих изменений отраслевая структура занятости стала качественно иной (рис.).



Распределение занятых по основным отраслям российской экономики в 1991 и 2011 гг. (в % к общей численности занятых) [5]

Данные приведены по оценке баланса трудовых ресурсов – традиционному методу определения численности занятых в экономике, при котором с различными корректировками суммируется информация из различных доступных источников (отчетности предприятий, налоговая статистика, данные миграционной службы и т. д.).

Хотя, как и прежде, самой крупной отраслью остается промышленность, по сравнению с дореформенным периодом ее вклад в совокупную занятость резко уменьшился – почти на 9 %. Обратный процесс наблюдался в торговле, вклад которой в совокупную занятость, напротив, увеличился на 9 %. Это позволило ей занять второе место в списке отраслей по численности работников и сегодня в торговле занято больше работников, чем в сельском хозяй-

стве, в строительстве, в транспорте или связи. Также заметно возросла доля занятых в государственном управлении.

Межрегиональная дифференциация заработной платы привела к массовым перемещениям населения внутри России – за последние 20 лет более 46 млн человек (треть российского населения) сменили место своего жительства. Значительная дифференциация заработной платы между городом и селом усилила миграцию трудовых ресурсов из сельской местности и небольших городов в крупные города. Жизнь в условиях резко изменившегося трудового ритма, возросшей интенсивности, снизившегося качества доступного медицинского обслуживания привела к деградации даже физиологической составляющей качества трудовых ресурсов.

Это движение связано с изменениями образа жизни, переживанием периода необустроенности, другими трудностями, что всегда отражается на здоровье населения, его потребительском поведении, демографических планах.

Резкий рост дифференциации заработной платы связан и с резким возрастанием нагрузок на работающих по причине множественной занятости, когда работник вынужден увеличивать свой рабочий день в конкурентной борьбе за рабочее место. Это связано не в последнюю очередь и с тем, что часть работников попала в сектор неформальной занятости, где вместо официального оформления отношений найма часто применяются устные договоренности, позволяющие работодателям игнорировать законодательные нормы, что ведет к лишению работников их социально-трудовых гарантий, правовой защиты. В этих условиях появляется возможность нарушать требования охраны труда, повышать интенсивность труда, удлинять рабочий день, лишать работников выходных, оплачиваемых отпусков и т. п. Это ведет к нехватке времени на нормальный отдых, семью и воспитание детей. По данным социологических исследований ИСЭПН РАН, на чрезмерную нагрузку и отсутствие свободного времени жалуется от 60 % до 85 % имеющих дополнительную занятость: их трудовая нагрузка в среднем в 1,4 раза выше, чем у имеющих только одно место работы [6].

Значительное влияние на воспроизводство трудового потенциала имеет высокая международная дифференциация заработной платы. Сегодня наемные работники – коренные жители РФ характеризуются еще довольно высоким образовательным уровнем, квалификацией, культурными запросами по сравнению с трудовыми

ми мигрантами (обычно низкоквалифицированными и составляющими подавляющее большинство трудовой миграции в РФ).

Вследствие разрушения в период реформирования высокотехнологичных производств, в самом трудном положении оказались именно их работники, которые частично переместились на сегменты рынка труда работников с низкой квалификацией, где столкнулись с конкуренцией со стороны трудовых мигрантов. Это привело к еще большему снижению заработной платы на сегментах рынка труда, связанных с физическим трудом в сфере строительства, бытовых услуг, ремонта и эксплуатации автотранспорта, торговли. Российское население четко осознает, что, дав детям высшее образование, можно обеспечить им более конкурентоспособные позиции в дальнейшем. А более качественное образование требует более высоких материальных затрат, что ведет к сознательному сокращению количества детей в семьях россиян.

Другими словами, массовая миграция иностранных рабочих приводит к их использованию на вредных и тяжелых работах, позволяя коренному населению трудиться, главным образом, в передовых отраслях. Это ведет к развитию такой составляющей трудового потенциала коренного населения, как квалификация, знания, хотя, как уже указывалось, в отсутствие поддержки государства и ведет к снижению рождаемости.

Подобная ситуация не является специфически российской. Обычно наибольшая часть мигрантов используется на рабочих местах, не привлекательных для местных жителей, которые, даже оказавшись безработными, не стремятся к занятию подобными видами труда и жить на пособия системы социального обеспечения. К примеру, в Бельгии иммигранты составляют половину всех горняков, в Швейцарии – 40 % строительных рабочих, в США – 70 % всех аграриев [7, с. 40].

Развитие трудового потенциала экономики напрямую связано и с использованием трудовых мигрантов еще и потому, что они становятся в стране пребывания одной из самых мобильных групп рабочих и, одновременно, наиболее дешевой для бизнеса. К примеру, в Европе, повышая свою квалификацию на рабочих местах, дешевый труд создавал условия для быстрого роста «опорных» секторов экономики: электроэнергетики, химической промышленности, сталелитейного производства, автомобильной индустрии,

горнодобывающей промышленности – где была сконцентрирована основная масса мигрантов [7, с. 16].

В настоящее время на рынок труда России происходит широкий приток низкоквалифицированной рабочей силы из Таджикистана, Узбекистана, Молдавии и других стран бывшего СССР. Это увеличивает неравенство в оплате высококвалифицированного и низкоквалифицированного труда. Этот же процесс вызывает уменьшение неравенства в оплате труда в странах, из которых происходит движение низкоквалифицированной рабочей силы, где существует несбалансированное предложение рабочей силы.

На сегодняшний день количество безработных в России составляет 4,1 млн человек [4]. Эта цифра не учитывает неполную и сезонную занятость, т. е. всего «резервная армия труда» составляет порядка 8–9 млн. граждан РФ. Проблема массовой, хронической безработицы является в нашей стране одной из главных, особенно в депрессивных регионах. В этих условиях 10 млн иностранных мигрантов на 63 млн человек (34 млн мужчин и 29 млн женщин) трудоспособного населения России составляет весьма значительную величину и приводит к снижению заработной платы.

Более того, мигранты оказывают сильное давление на рынок недвижимости, непосредственно влияя на демографические намерения населения. Именно благодаря им растут цены на аренду жилья, а с ними и цены на рынке недвижимости. Это не позволяет молодым семьям коренных жителей улучшать свои жилищные условия, их жизнь протекает в условиях скученности городских квартир, не позволяющих при сознательном регулировании рождаемости повышать ее.

Итак, высокая международная и межрегиональная дифференциация заработной платы ведет к сознательному сокращению населением своей рождаемости. Высокая же межотраслевая дифференциация заработной платы влияет на демографические настроения населения слабее.

Схожая ситуация наблюдается в настоящее время во всем мире. Относительно высокообразованное и благополучное население развитых стран нуждается в миграционной подпитке – и именно для того, чтобы заполнять нижнюю часть социальной пирамиды. Развитые страны, в том числе и Россия, принимают иммигрантов, потому что это им выгодно.

Будучи выгодной странам, принимающим иммигрантов, трудовая миграция выгодна и самим иммигрантам, и тем странам, из которых они приезжают. Их невысокая заработная плата по меркам страны пребывания, связанная с выполнением малопривлекательной и непрестижной для коренных жителей работы, является достаточно высокой для условий их родины. Также миграция в развитые страны позволяет мигрантам получить образование, освоить городской образ жизни, приобщиться к современным социальным и культурным ценностям.

Также немаловажным фактором является уменьшение государственного присутствия в сфере высшего и профессионального образования. Если раньше качество подготовки специалистов (и конкурентоспособность экономики) мало зависело от дифференциации заработной платы, то сегодня эта зависимость усилилась. Нехватка квалифицированных специалистов, которых не могут подготовить высшие учебные заведения, в скором времени пагубно скажется на российской экономике, приведя к еще большему снижению конкурентоспособности, так как большая часть населения не в состоянии оплачивать реальную стоимость обучения в вузе, а существующие на рынке образовательные кредиты ничем не отличаются от обычных потребительских.

Одним из важнейших компонентов политики развития трудовых ресурсов в передовых странах Запада и в Японии является принцип зависимости заработной платы от уровня образования и квалификации. В нашей же стране, вопреки мировому опыту, именно на этапе рыночных реформ государство практически полностью утратило контроль за зависимостью заработной платы от качественных характеристик трудовых ресурсов.

Итак, современная российская модель дифференциации заработной платы ведет к разрушению трудового потенциала экономики. Она ведет к ухудшению качества профессионального образования, здоровья, ранней смертности, к большой неравномерности расселения по территории России и выезду из страны высококвалифицированных специалистов за рубеж. Если не будут устранены предпосылки высокой дифференциации заработной платы, то дальнейшая деградация трудового потенциала приведет к невозможности развития экономики на высокотехнологической основе и дальнейшему закреплению за Россией роли в международном разделении труда в качестве источника сырьевых ресурсов. Меж-

региональная и межотраслевая дифференциация заработной платы должна учитывать только различия в величине необходимого продукта, используемого для воспроизводства трудового потенциала высококвалифицированного работника. Качественному экономическому развитию соответствует модель дифференциации, в которой наибольшая доля различий принадлежит различиям по способностям к высококвалифицированному, творческому труду.

В передовых же странах дело обстоит иначе. Даже в случаях, если предприятие по каким-либо причинам не может предоставить квалифицированному специалисту соответствующую его возможностям работу, размер заработной платы все же устанавливается, как правило, с учетом общей профессионально-квалификационной подготовки. Временная переплата в дальнейшем полностью компенсируется вкладом работника в развитие предприятия.

Сегодня в России даже величина межрегиональной дифференциации не оправдывается затратами на воспроизводство работника. В результате он сравнивает последствия его движения в двух альтернативных направлениях: либо повысить свою заработную плату через рост квалификации, или поменять свое место работы и переместиться в другой регион или на другое предприятие. К сожалению, подобный выбор приводит к изменению мотивации трудовой деятельности работника. Рост квалификации, развитие своего трудового потенциала становятся для работника не столь важными мотивами, так как не подкрепляются адекватными материальными и моральными стимулами.

Литература

1. *Чижова Л.* Развитие трудового потенциала: обоснование стратегии // *Человек и труд.* 2008. № 4. С. 48–53.
2. *Нестандартная занятость в российской экономике / под ред. В. Е. Гимпельсона, Р. И. Капелюшников.* М. : ГУ-ВШЭ, 2006. С. 256.
3. *Капелюшников Р.* Механизмы формирования заработной платы в Российской промышленности // *Вопросы экономики.* 2010. № 4. С. 69.
4. *Конкурентоспособность территорий // Диалог цивилизаций : матер. XV Всероссийского форума молодых ученых с международным участием в рамках III Евразийского экономического форума*

молодежи. (Екатеринбург, 17–18 мая 2012 г.). Екатеринбург : Изд-во Урал. экон. ун-та, 2012. С. 96.

5. Российский статистический ежегодник // Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135087342078.

6. Россия 2011. М. : ИСЭПН РАН, 2012. С. 289.

7. *Стокер П.* Работа иностранцев: Обзор международной миграции рабочей силы : пер. с англ. М. : Academia, 1996.

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНТНОЙ ЭКОНОМИКИ

УДК 338.22

Влияние коррупции на формирование налоговых ценностей

Influence of corruption on formation of tax values

Т.Н. Богославец

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

Анализируется уровень коррупции в современном российском обществе. Рассматриваются порождаемые коррупцией негативные явления в политической, экономической и культурной сферах общества. Характеризуются изменения ценностного сознания российских граждан.

Corruption level in a modern Russian society is analyzed. The negative phenomena generated by corruption in political, economic and cultural sphere of a society are considered. Changes of valuable consciousness of the Russian citizens are characterised

Ключевые слова: коррупция, социальное самочувствие, налоговые ценности, налоговые служащие.

Key words: corruption, social state of health, tax values, tax employees.

В связи с переходом России к рыночной экономике происходят фундаментальные изменения в политической и экономической системах государства. Начинается процесс перестройки общества, который инициировал потребность и необходимость создания в стране системы налогообложения.

Уровень налоговой культуры соответствует уровню налоговых ценностей, которые определяются историческим развитием налогообложения в России. Важную роль в формировании систе-

мы налогообложения играют выбранные политическими элитами долгосрочные налоговые стратегии развития страны. Именно они представляют национальные ценности и базирующиеся на них компетентности элит. За ошибки в выборе налоговых стратегий обычно расплачиваются налогоплательщики.

Для повышения уровня налоговой культуры необходимы партнерские взаимоотношения государства, предпринимательства, общества в целом, различных социальных групп и отдельных творческих личностей. Большая роль в этом союзе принадлежит государству, способному снять противоречия, вызванные различием интересов участников посредством налоговой политики.

За годы реформ в России государство самоустранилось от управления обществом, а это привело к таким негативным тенденциям, как сокращение финансирования научных разработок и производственного потенциала, рост степени износа оборудования и изменение мотивационного механизма труда, приведшие к разрыву связей между добросовестным трудом и величиной оплаты труда. Более половины российских научных и инженерных школ мирового уровня прекратили свое существование. Данная политика привела к кризису в политической, экономической, культурной сферах, к снижению качества жизни населения, росту безработицы наряду с демографическими проблемами, росту коррупции. Доверие населения властным структурам находится на критически низком уровне, растет социальная напряженность, ухудшается социальное и физическое здоровье граждан. Складывается угрожающая для целостности государства дифференциация и поляризация населения.

Проблема коррупции в России за последние десятилетия значительно обострилась, оказывая существенное влияние на политическую, экономическую и социальную жизнь страны и поставив под угрозу развитие российского государства. Коррупция прямо или опосредованно влияет на общественные ценности, мораль и устои государственности. Термин «коррупция» происходит от латинского *corruptio*. В словаре иностранных слов приводятся термины «коррумпировать» (лат. *corrumperе* – подкупать кого-либо деньгами или иными материальными благами). В переводе этот термин означает и подкуп, и порчу, и разложение, и даже злоупотребление служебным положением в корыстных целях.

В 1998 г. после финансового кризиса британской консалтинговой фирмой «Control Risks» было проведено первое исследование

масштабов коррупции в России. Оно показало, что ежегодный ущерб от коррупции в России находится на уровне 15 млрд долл. [1, с. 45]. По заказу Всемирного банка в 2002 г. российским фондом «ИНДЕМ» проведено исследование «Диагностика российской коррупции». Рынок бытовых коррупционных услуг в России был оценен в 3 млрд долл., а рынок деловой коррупции – примерно в 33,5 млрд долл. В 2004 г. объем коррупции оценивается уже в 39 млрд долл. в год, а в 2006 г. – в 240 млрд долл. В 2009 г. объем коррупционного рынка в России оценивался «Транспэренси Интернешнл» в 300 млрд долл. [2].

В современной России уровень коррупции находится на критической отметке. Для определения уровня коррупции социологи используют индекс восприятия коррупции (ИВК) в обществе. По оценке международных организаций, в частности, в докладе Международной неправительственной организации «Транспэренси Интернешнл», в 2001 г. Россия занимала 79-е место из 91 страны, к 2009 г. – 146-е место из 180 стран, к 2010 г. – 154-е место из 178 стран, а к 2011 г. – 143-е место из 183 стран [2].

В период 2001–2004 гг. снижение места по уровню коррупции в России было связано, во многом, с изменениями в страновой структуре рейтинга (увеличение числа стран с более низким уровнем коррупции). Однако начиная с 2005 г. негативная динамика индекса восприятия коррупции российским обществом обусловлена объективными внутригосударственными факторами, связанными с ростом уровня коррупции. Высокий уровень коррупции в России, по мнению специалистов «Транспэренси Интернешнл», обусловлен наличием в стране «неприкасаемых» чиновников.

Коррупция не только создает угрозу интересам национальной безопасности государства, но и влияет на изменение ценностного сознания российских граждан, то есть во многом способствует формированию низкой налоговой культуры. Негативные последствия коррупции проявляются в политической, экономической и социокультурной сферах общества.

В политической сфере влияние коррупции проявляется во-первых, в смещении целей политики от защиты общенациональных интересов к решению задач обеспечения властвования олигархических кланов и группировок. Во-вторых, снижение доверия общества к власти вызывает разочарование в ценностях демократии, разложению демократических институтов и может способст-

водить переходу к тоталитарному режиму. В-третьих, подрывается престиж государства на международной арене, наступает политическая и экономическая изоляция.

В экономической сфере коррупция способствует возникновению и развитию целого ряда негативных явлений. Во-первых, расширение теневой экономики приводит к уменьшению налоговых поступлений и ослаблению бюджета, оттоку капитала за рубеж. Государство, не владея финансовыми рычагами управления экономикой, не способно справиться с социальными проблемами. Во-вторых, нарушаются конкурентные механизмы рынка, а это влечет за собой снижение его эффективности и дискредитацию идей рыночной конкуренции. В-третьих, наблюдается неэффективное распределение средств государственного бюджета при распределении государственных заказов и выделении кредитов, а также падение роста эффективных частных собственников из-за искусственных банкротств. В-четвертых, усиливается инфляция за счет коррупционных «накладных расходов», а агенты рынка не верят в способность власти устанавливать и соблюдать честные правила игры, нормой становится массовое использование схем уклонения от налогов, и, как следствие, ухудшается инвестиционный климат, приводящий к спаду производства.

В социальной сфере отрицательные последствия коррупции отражаются на следующих процессах. Во-первых, наблюдается несправедливое перераспределение жизненных благ в пользу узких олигархических групп, обостряющее имущественное неравенство среди населения и, как следствие, стимулирующее рост социальной напряженности в стране. Во-вторых, коррупция дискредитирует право как основной инструмент регулирования жизни государства и общества, формируя в общественном сознании представление о беззащитности граждан и перед властью в лице их исполнителей, и перед преступностью, что угрожает политической стабильности в стране. В-третьих, у граждан формируется «двойной стандарт» морали и поведения, это приводит к тому, что мерой всего в обществе становятся деньги, а значимость гражданина определяется его личным состоянием независимо от способов его получения. Таким образом, происходит девальвация и слом цивилизованных социальных регуляторов поведения граждан: норм морали, права, религии, общественного мнения и т. д.

В.М. Полтерович [4], Г. Бродман и Ф. Риканатини [5] и ряд других исследователей подразделяют факторы коррупции на фундаментальные, правовые, организационно-экономические, информационные, социальные и культурно-исторические.

К *фундаментальным факторам* коррупции относят: несовершенство экономических институтов и экономической политики; несовершенство системы принятия политических решений; неразвитость конкуренции и чрезмерное государственное вмешательство в экономику; монополизация отдельных секторов экономики; контроль государства над ресурсной базой при высоком уровне коррупции властных структур; низкий уровень развития гражданского общества; неэффективность судебной системы.

В качестве *правовых факторов* выделяют отсутствие ясной законодательной базы и, как следствие, наличие норм, позволяющих субъективную трактовку нормативных актов; частое изменение экономического законодательства; несоблюдение норм международного права; отсутствие необходимого контроля; неадекватные меры наказания за коррупционные действия; возможность влияния на судебные решения.

Организационно-экономические факторы – это сложности управления большой территорией; низкая оплата труда служащих; дискриминация в доступе к инфраструктурным сетям; жесткий торговый протекционизм и иные формы дискриминации.

К *информационным факторам* относят непрозрачность государственного механизма; информационная асимметрия; отсутствие свободы слова и печати.

Социальные факторы – это клановые структуры; эксплуатация «дружеских связей»; традиция «дарения» подарков-взятки; низкий уровень грамотности и образования.

Сложившаяся система норм бюрократического поведения, массовая культура, формирующая снисходительное отношение к коррупции, особенности исторического развития и придание малого значения понятиям честности и чести составляют *культурно-исторические факторы* коррупции.

Одним из самых тяжелых следствий реформ за предыдущие 20 лет является резкое углубление бедности населения. По доле ВВП на душу населения Россия находится на 75–80-м месте, в то время как по объему – на 10–15-м месте [6, с. 9–11]. Директор НИИ статистики Росстата В. Симчера убежден, что «доля зарпла-

ты в ВВП России недопустимо низкая и имеет тенденцию к снижению: в 2005 г. она составляла 43,9 %, в 2004 – 44,8 %, в 2003 – 45 % и лишь в 2006 г. эта доля несколько повысилась, составив 44,2 %, тогда как в советские времена доля заработной платы в ВВП достигала 55 %» [7, с. 45]. В развитых странах доля заработной платы в ВВП составляет 70–75 %. Бедность ухудшает социальное самочувствие и социальные связи между людьми. Именно социальное самочувствие является важнейшей характеристикой, во многом определяющей успешность проводимых реформ в государстве. Насколько население способно и желает адаптироваться к новым условиям, зависит результат реформ. Желание и способность адаптироваться означает готовность к восприятию новых ценностей и норм поведения, к активной деятельности. Социальное самочувствие зависит от возможности и способности индивидов воплотить в жизнь значимые для них ценности. Оно выступает интегральным показателем гармонизации внутренних психологических характеристик, а также не только адаптированности их к внешней среде, как результата соответствующего процесса, но и степени совместимости с ней. Ценности и идеалы формируются под влиянием новых экономических противоречий, поскольку основным социально-экономическим итогом реформ стало снижение уровня жизни большинства граждан, а также расслоение и поляризация населения. Эти обстоятельства определяют социальный статус человека в обществе и его социальное самочувствие, которые, в свою очередь, влияют на устойчивость ценностей и выбор налоговых стратегий поведения и деятельности.

Политические институты и их деятели влияют на динамику общественных ценностей и норм. На каждом из «этажей социального здания» – экономическом, политическом, мировоззренческом – происходит непосредственное и опосредованное воздействие на ценности и социальные нормы индивидов. Материальные ценности преобладают у россиян над всеми другими, а способы их достижения, стимулируемые бедностью и безработицей, допускают этически сомнительные и общественно небезопасные нормы и стратегии налогового поведения. «Уход от налогов» фактически стал повсеместно распространенной нормой, а участие в криминализированных отношениях становится возможным для большей части населения.

Специфика современного периода – это смешение традиций и культурных стереотипов, свобода практически беспрепятственной конвертации одной формы капитала в другую, политическая безответственность и бесконтрольность бюрократии привели к деформации идеологических ценностей. Характеристика изменения ценностного сознания российских граждан свидетельствует о следующем:

1) растет число социальных групп, в которых сознание дифференцированно и даже полярно;

2) сложное взаимодействие факторов различной природы делает непредсказуемым процесс трансформации общественного сознания, который находится в активной стадии;

3) к основным направлениям трансформации относят изменение места различных ценностей в иерархической структуре, появление новых ценностей, отвержение сложившихся в культуре ценностей, изменение смыслового поля ценностей;

4) к важнейшим факторам трансформации относят институциональные изменения на всех социетальных полях – экономическом, политическом, социокультурном, – а также изменение социальной структуры общества, статуса социальных субъектов, их активности;

5) наблюдается трансформация нравственных этических ценностей;

6) не изучается влияние на современное сознание социокультурного пласта сознания, сформировавшего социальный генотип (влияние социокультурного генотипа проявляется, например, на уровне отдельных социальных групп, обуславливая более высокую устойчивость ценностей тех из них, кто обладают более высоким уровнем культуры и образования);

7) происходит сдвиг в сторону индивидуалистических ценностей, но за счет ориентации не на созидательное, а, скорее, на потребительское поведение;

8) заниженный уровень инновационных устремлений в результате снижения «качества» населения, выражающееся и в ценностных сдвигах, и в снижении уровня культуры, образованности и квалификации, утрате нравственных ориентиров.

Базовые ценности российских налогоплательщиков формируют нормы повседневного налогового поведения, благодаря которым население образует целостное общество. Для повышения устойчивости общества необходимы консолидирующие усилия со

стороны институтов культуры и политических институтов, но таких действий не наблюдается и это приводит к фрагментированности сознания и общественной жизни.

Социологические исследования свидетельствуют, что базовые ценности в постсоветский период не исчезли из сознания россиян, но изменилось место многих в общей структуре. В структуре ценностей выделяют интегрирующее ядро, два срединных слоя и конфликтогенная периферия. Ядро и периферия устойчивы, а срединные слои подвижны. Так, к срединным слоям относят поддержку либеральных ценностей (свобода, независимость, инициативность), которые в период с 1990 по 2002 гг. выросли с 10–15 % до 48–57 % [8]. В то же время такие общечеловеческие ценности, как нравственность и жизнь, снизились, а ценность благополучия значительно возросла.

Процесс либерализации структуры базовых ценностей в России противоречив и не завершен. Растет степень свободы и ответственности действий граждан. Важнейшее условие воспроизводства целостности всего общества – это преемственность поколений, которая выражается в передаче новому поколению базовых ценностей. В настоящее время в российской действительности принцип преемственности поколений во много нарушается. Старшее поколение – «хранители традиций» – уже не застало рыночных отношений; молодое поколение не может опираться на их опыт – он принадлежит не просто прошлому, но другому типу устройства общества. Это конфликт не столько поколений, сколько социокультурных мировоззренческих характеристик, вызванный сменой типа общественной жизни. Поэтому следует говорить не о разрыве поколений, а об общецивилизационном разломе в современном российском обществе.

Преодоление коррупции напрямую зависит от того, какие идеологические, мировоззренческие принципы будут заложены в правосознание граждан, сформируют профессиональное правосознание, например налоговых служащих. Жизнестойкость коррупционных отношений поддерживается существующей в современном обществе социальной ментальностью. Профессиональное правосознание налоговых служащих обусловлено спецификой и содержанием осуществляемой ими деятельности и определяет их образ жизни и мотивы поведения как в служебной сфере, так и в быту. Профессиональное правосознание формируется в процессе подготовки специалиста и практического осуществления им профессиональной

деятельности. Определенная субкультура налоговых служащих, где имеет место деформация правового сознания в сочетании со сложившимися в обществе взглядами на коррупцию как на обыденное явление влияет на изменение характеристик личности и его профессиональных возможностей в асоциальную сторону. Поэтому в современных условиях для противостояния коррупции необходимо формирование антикоррупционного мировоззрения.

Налоговая служба является одним из важнейших инструментов любого государства и, следовательно, должна осуществляться профессионально подготовленными, высоконравственными налоговыми специалистами, хорошо ориентирующимися в происходящих в государстве процессах, умеющими правильно оценить обстановку и способными четко проводить в жизнь принятые решения. Большинство этических и нравственных требований, предъявляемых к налоговым служащим, подкреплено лишь моральной ответственностью, а их несоблюдение влечет осуждение, что при сложившихся в современном обществе взглядах, нормах поведения, отношениях мало что значит. Соблюдение правил служебного поведения, этических требований должно стать традицией, нормой, обязанностью, делом чести любого профессионала в налогообложении. Для этого необходима соответствующая государственная идеология.

Литература

1. *Епифанова Н.* Исследование коррупции на основе методов экономической науки // Вопросы экономики. 2007. № 1.
2. Коррупция в России. URL: http://www.mylsa.ru/xo15pliovl93/Коррупция_в_России.
3. Индекс восприятия коррупции – 2011. URL: <http://transparency.org.ru/indeks-vozpriiatiia-korruptcii/ivk-2011>.
4. *Полтерович В. М.* Факторы коррупции. М., 1998.
5. *Бродман Г., Риканатини Ф.* Корни коррупции. Важны ли рыночные институты? М., 2008.
6. *Нещадин А.* Бедность – порок России // Человек и труд. 2004. № 1.
7. *Симчера В.* Лукавая цифра. 20 лет спустя // Российская Федерация сегодня. 2007. № 18.
8. *Липин Н. И.* Как чувствуют себя, к чему стремятся граждане России // Социологические исследования. 2003. № 6.

**Налоговые отношения
в условиях конкурентной экономики**

The tax relations in the conditions of competitive economy

А.Е. Миллер

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

Раскрываются теоретические и методические основы налоговых отношений в конкурентной экономике. Обоснованы основные признаки и параметры налоговых отношений.

Theoretical and methodical bases of the tax relations in competitive economy are opened. The main signs and parameters of the tax relations are proved.

Ключевые слова: налоговые отношения, налоговая система, конкурентная экономика.

Key words: tax relations, tax system, competitive economy.

Современные экономические отношения, связанные с переплетением большого числа социально-экономических, технологических, культурных, политических, организационно-управленческих противоречий, а также с изменениями внешней среды, в значительной мере зависят от уровня развития налоговой системы страны. Функционирование налоговой системы становится неотъемлемой частью современной экономической жизни. Практические последствия этого явления достаточно велики, особенно в условиях конкурентной экономики. Вместе с тем, следует отметить, что налоговые отношения существовали всегда. Однако с течением времени они сильно изменились, усложнились и стали более насущными. Возникновение и быстрое развитие налоговых отношений можно объяснить теми изменениями, которые происходили в экономике страны.

Налоговые отношения напрямую связаны с развитием товарно-денежных отношений и укреплением государственности, что позволяет рассматривать налог в качестве неотъемлемого элемента расширенного воспроизводства и фактора роста экономического потенциала страны. Расчленение стоимости совокупного

общественного продукта на фонд возмещения и различные виды доходов – зарплата рабочих и служащих, доходы фермеров, крестьян и предприятий материального производства – происходит не на стадиях производства, обмена или потребления, а на стадии первичного распределения. Формирование же общественных денежных фондов (государственного бюджета, внебюджетных фондов и т. д.) происходит в ходе вторичного распределения или перераспределения ВВП (между отраслями народного хозяйства, производственной и непроизводственной сферами, территориями, различными социальными группами населения). Как итог, производится изъятие части прибыли (дохода) в распоряжение государства, уплата налогов гражданами и дальнейшее их использование по целевому назначению. Следовательно, налоги формируются на стадии распределения и перераспределения ВВП, и налоговые отношения по своей природе являются распределительными.

Недостатком большинства налоговых систем является то, что они включают, наряду с налоговыми, и такие формы принудительного изъятия денежных средств, которые не имеют никакого отношения к налогу как объективной финансово-правовой категории. Подобное построение налоговых систем противоречит принципам налогообложения, и тормозит развитие экономики страны, особенно в условиях конкурентной экономики. Поэтому для создания эффективной налоговой системы необходимы такие принципы научно-практической организации налоговых отношений, которые способны сформировать налоговый механизм, отвечающий следующим фундаментальным требованиям:

1) налогообложение выражает смену форм собственности: только тогда форма принудительного изъятия средств в казну государства является налоговой, когда стоимость в денежном выражении переходит из корпоративной или частной собственности в государственное пользование;

2) налогообложение по своей экономической природе основывается на рентной составляющей, т. е. не зависит от происхождения прибавочного дохода (от использования земли, недр, труда или капитала); система налогообложения должна строиться в пределах вновь создаваемой стоимости;

3) налоговые отношения не могут распространяться на капитал, авансируемый или инвестируемый для расширения производства товаров, работ и услуг;

4) вся сумма обобщественных посредством налогообложения финансовых ресурсов должна быть использована только на общегосударственные нужды.

Таким образом, в условиях конкурентной экономики правильно организованная налоговая система должна отвечать следующим основополагающим принципам: налоговое законодательство должно быть стабильно; взаимоотношения налогоплательщиков и государства должны носить правовой характер; тяжесть налогового бремени должна равномерно распределяться между категориями налогоплательщиков и внутри этих категорий; взимаемые налоги должны быть соразмерны доходам налогоплательщиков; способы и время взимания налогов должны быть удобны для налогоплательщика; существует равенство налогоплательщиков перед законом (принцип недискриминации); издержки по сбору налогов должны быть минимальны; нейтральность налогообложения в отношении форм и методов экономической деятельности; доступность и открытость информации по налогообложению; соблюдение налоговой тайны.

Следует отметить, что результативность налоговой системы зависит в большей мере от принципов ее формирования. Поэтому немаловажно, к каким последствиям может привести игнорирование их требований. Отделение права собственности от права хозяйствования способствовало не только формированию эффективной налоговой системы, но и развитию экономических связей между участниками налоговых отношений.

Современные налоговые отношения зависят от устойчивости взаимодействия налоговых органов и налогоплательщиков, особенно юридических лиц, что предусматривает мониторинг информационного потока между ними и внешней средой, в том числе и по неформальным каналам. В современных условиях устойчивость функционирования как налогоплательщиков, так и налоговых органов во многом зависит от достоверности и своевременности получения информации. В настоящее время получающий информацию вторым гораздо больше подвержен финансовым убыткам, чем первый, даже при наличии в целом одинаковых функциональных характеристик и конкурентных преимуществ.

Как показывает практика, прочные неформальные каналы значительно повышают экономическую устойчивость функционирования как налогоплательщиков, так и налоговых органов. В Рос-

сии огромное значение имеют связи как особого рода общественные отношения. Речь идет о связях как отношениях, построенных на тесном взаимовыгодном деловом сотрудничестве, причем исключительно в рамках закона. Неоспоримо и то, что связи сами по себе настолько мощный инструмент достижения финансового успеха, что, обладая ими, не приходится нарушать законы, которые к тому же в России далеко несовершенны и сами предоставляют множество законных способов ведения бизнеса.

Последствия устойчивого функционирования как налогоплательщиков, так и налоговых органов носят взаимовыгодный характер для каждой из сторон. Особенно они значимы для налогоплательщиков. Так, чем больше налогоплательщик имеет связей, тем выше его экономическая устойчивость. Это и является финансовой основой функционирования налогоплательщиков и налоговых органов. Единичные тактические цели, присущие налогоплательщикам-субъектам, сменяются глобальными стратегиями. Следует также подчеркнуть, что число налогоплательщиков, стремящихся к взаимовыгодным отношениям с налоговыми органами, неуклонно растет. В этой связи становится ясно, что для получения максимума преимуществ, которые могут принести налоговые отношения, налогоплательщики должны основательно пересмотреть свои взгляды и подходы к налоговым отношениям.

Показательно, что при укреплении позиций какого-либо налогоплательщика, при осуществлении им программы, направленной на ослабление конкурентов, рассмотренные выше характерные причины появления взаимовыгодных отношений с налоговыми органами позволяет сделать простое предположение. С одной стороны, поведение налогоплательщика в любой ситуации определяется логикой конкурентной борьбы, противостояния своим экономическим соперникам. С другой стороны, использование реляционного подхода и лежащей в его основе реляционной стратегии вступают в прямое противоречие с подобным видением стратегии. В данном случае допускается, что во многих ситуациях налогоплательщик целенаправленно избегает конкурентного противостояния и стремится к отношениям с налоговыми органами, чтобы защитить и обеспечить безубыточность и устойчивость собственного производства. Смысловое содержание реляционного подхода исходит из той современной тенденции, что устойчивое развитие налогоплательщика в XXI в. во многом зависит от наличия всякого

вида отношений с различными партнерами как из государственного, так и из частного секторов экономики. В современных экономических условиях налоговые отношения выступают достаточно мощной защитой от огромного числа отрицательных факторов внешней среды.

С помощью реляционного подхода налогоплательщик во многих ситуациях целенаправленно избегает конкурентного противостояния, чтобы защитить и обеспечить прибыльность собственного производства. Устанавливая связи с разными партнерами из государственного и частного секторов экономики, налогоплательщик пытается сформировать своего рода «зону безубыточности» в целях избежания опасных для себя ситуаций. Другими словами, в рамках реляционного подхода налогоплательщик стремится обеспечить собственное экономически устойчивое развитие на уровне приемлемой доходности производства, а не максимизировать свои финансовые показатели на уровне приемлемого уровня развития. Поэтому реляционный подход к обеспечению экономически устойчивого развития налогоплательщика – это максимум устойчивости при приемлемом доходе.

В реальных ситуациях поведение налогоплательщика на конкурентном рынке определяется не только теоретическими выкладками о жесткой конкуренции и противостоянии. Устанавливая отношения с разными партнерами, взаимодействуя, налогоплательщики пытаются функционировать в рамках конкурентного рынка в целях избежания опасных ситуаций. Чтобы убедиться в том, что налоговая составляющая играет важную роль в стратегии различных налогоплательщиков, нужно обратить внимание на то, каким образом между ними распределяются функции. Помимо этого, важной является та роль, которую при заключении тех или иных договоров сыграли личные отношения между налогоплательщиками и налоговыми органами. Таким образом, в некоторых ситуациях налогоплательщики могут встать на компромиссную позицию: вместо того, чтобы максимизировать прибыль и неуклонно минимизировать издержки, они пытаются изыскать «удовлетворительные» с экономической точки зрения решения, которые позволили бы им в существенной мере сократить уровень неопределенности и риска на рынке. Глубинная идея этой концепции состоит в том, что вместо поисков путей максимизации прибыли на уровне приемлемой величины, налогоплательщики стараются

обеспечить свою устойчивость на уровне приемлемой доходности производства. Таким образом, резюме может быть следующим: реляционный подход изыскивает пути к созданию теории, в рамках которой политика протекционистской кооперации и стратегия конкурентного противостояния, в конечном счете, смогут сосуществовать. Другими словами, согласно этому направлению экономической мысли оба типа поведения налогоплательщиков – реляционное и конкурентное – можно наблюдать в экономической жизни в одно и то же время. И именно в этом отношении реляционная теория проясняет значение налоговых отношений.

Но хотя с помощью реляционного подхода налогоплательщик может сформулировать более реалистичную стратегию, чем в рамках экономико-конкурентной теории, у этого подхода есть два существенных недостатка. Первый заключается в том, что реляционный подход в какой-то мере стирает различия между взаимодействием и договоренностью, направленной против конкуренции. Поскольку реляционный подход ставит во главу угла устойчивость развития, ее интересует только одна цель – ограничение конкурентной борьбы, а эта черта объединяет и антиконкурентные договоренности. В рамках данного подхода такой феномен, как потенциальное повышение цены налогоплательщиками, даже не учитывается. Однако именно создание стоимости отличает взаимодействие от договоренностей. Второй недостаток реляционного подхода – допущение, что в условиях взаимодействия все партнеры преследуют одну и ту же цель, а именно – обеспечение собственного устойчивого развития.

Методической основой налоговых отношений является положение о том, что они представляют собой по сути одну единственную форму объединения, имеющую свои характерные особенности, которые позволяют рассматривать их отношения как особый вид деятельности. Главным является то, что речь идет об объединении независимых структур, намеренных осуществлять специфический вид деятельности – исчисление и уплату налогов, установленные налоговым законодательством. При этом каждая структура использует собственные ресурсы для достижения конечной стратегической цели. При этом в рамках достижения общих целей каждая из функционирующих структур не теряет своей стратегической автономности и преследует индивидуальные интересы.

Доминирующая позиция налоговых органов в налоговых отношениях объясняется их организационно-экономическими особенностями в связи с необходимостью осуществления совокупности действий по определению суммы налога, причитающейся к уплате в бюджет или внебюджетный фонд. Особое значение имеют налоговые отношения для налогоплательщиков. Это находит выражение в стремлении налогоплательщиков иметь гарантированный и, самое главное, достаточный для воспроизводственной деятельности, доход, а для налоговых органов – устойчивые налоговые поступления.

В основе отношений налоговых органов и налогоплательщиков заложен основанный на полноте реализации принципов налогообложения механизм организационно-экономической основы успешной реализации налоговой политики. Он представляет собой совокупность способов и правил организации налоговых отношений, с помощью которых обеспечивается осуществление системы распределительных и перераспределительных отношений, создание централизованного фонда государства для выполнения его функций, регулирование социально-экономического развития общества, потреблений и накоплений субъектов хозяйствования.

Необходимые условия для успешного функционирования налоговых органов и налогоплательщиков определяются действием регуляционных налоговых процессов, лежащих в основе налоговой системы. Иными словами, налоговая система является инструментом регулирования налоговых отношений, возникающих между налоговыми органами и налогоплательщиками. Влияние налогов на процесс воспроизводства происходит в ходе налогового регулирования и представляет собой систему мероприятий, связанных с налогообложением. Регулирование налоговых отношений на уровне налогоплательщика осуществляется путем законодательного установления различных налоговых режимов и налогов. Это означает, что налоговое воздействие на экономику налогоплательщиков носит законодательно-принудительный характер. Налоговые обязательства распространяются на всех налогоплательщиков – юридических и физических лиц.

Регулирование налоговых отношений с позиций налоговых органов осуществляется следующими методами: изменением налоговых льгот; дифференциацией, повышением или понижением налоговых ставок; полным или частичным освобождением от на-

логов (отдельных налогов); отсрочкой платежа или аннулированием задолженности и возвратом ранее уплаченных сумм; применением штрафных санкций за несвоевременную уплату налогов и другие нарушения налогового законодательства; предоставлением налогового и инвестиционного налогового кредита организациям и структурам, осуществляющим инвестирование средств в обновление основных фондов. Любое изменение составляющих данного набора методов оказывает прямое влияние на финансовое состояние налогоплательщика. Таким образом, регулирование налоговых отношений включает в себя меры не только фискального и регулирующего характера, но и меры, стимулирующие инновационную активность организаций и структур, поощряющие их деятельность в решении социально-экономических проблем.

Важнейшим признаком налоговых отношений следует считать наличие объекта, субъекта, предмета. Объектом налоговых отношений следует считать налоговый платеж как сумму денежных средств, которые налогоплательщик обязан передать государству. Субъектами налоговых отношений выступают, с одной стороны, налогоплательщики – юридические и физические лица, с другой – налоговые органы, осуществляющие в соответствии с действующим налоговым законодательством сбор налогов. Предметом налоговых отношений являются экономико-финансовые отношения, оказывающие влияние на развитие экономики страны.

Состояние налоговых отношений можно определить с помощью ряда параметров. Ими являются: функции, выполнение которых призваны обеспечить налоговые отношения; принципы, на которых они строятся; методы (способы, инструментарий), при помощи которых они организуются.

В функциях налоговых отношений находят отражение те экономические связи, в которых проявляется роль и назначение налоговых отношений. Каждая отдельная функция характеризует определенный элемент совокупной функции. Взятые все вместе и во взаимодействии, функции раскрывают роль и назначения налоговых отношений. При этом учитывается широкий спектр конкурентных атрибутов: состояние спроса, предложения, ценовая и налоговая политики и т. д.

Налоговые отношения могут быть реализованы в полной мере только при условии, что они построены на определенных экономико-организационных принципах. Эти принципы должны

по горизонтали и вертикали пронизывать всю систему финансово-распределительных связей всех участников налоговых отношений.

Основопологающими принципами налоговых отношений являются: обложение доходов налогоплательщика; доступность информации для налогоплательщика; разрешение спорных вопросов при неясности или многозначности трактовок в пользу налогоплательщика.

Проявление принципа налогообложения дохода заключается в том, что в соответствии с законом налогоплательщик имеет право вычитать из полученных валовых доходов расходы, понесенные им в связи с получением этого дохода.

В соответствии с принципом полной и достаточной информированности на налоговые органы возлагается обязанность по информированию налогоплательщиков об их обязанностях и правах. Вся информация о нормах налоговых отношений должна быть доступной как реальным, так и потенциальным налогоплательщикам. На практике применение этого принципа, в частности, выражается в запрете для государства и его органов проводить какие-либо изменения норм налогового законодательства в течение налогового периода. Не допускаются какие-либо изменения норм налоговых отношений, если о таких изменениях налогоплательщики не могут быть проинформированы за определенный период до того, как эти изменения вступят в законную силу.

Один из важнейших принципов налоговых отношений – разрешение спорных вопросов при неясности или неоднозначности норм налоговых отношений в пользу налогоплательщика. Трактовать нормы налоговых отношений могут только суды. При отсутствии четкого и ясного обоснования обязанностей налогоплательщиков или возможности неоднозначной трактовки какой-либо формулировки, такие положения, нормы и статьи практически не могут быть использованы налоговыми органами. Все инструктивные материалы налоговых органов не имеют юридической силы, если они ограничивают права налогоплательщиков или увеличивают его налоговые обязательства. Результативность налоговых отношений обусловлена действием экономических законов. Для успешного функционирования участников налоговых отношений необходимо обосновать не только принципы, но и построить действенную систему, характеризующуюся специфическими методами и способами организации, экономическим инструментарием.

Методами и способами организации (экономическим инструментарием) налоговых отношений являются: налоговое планирование; налоговое производство; налоговые санкции; налоговые льготы и др.

Таким образом, основными признаками налоговых отношений являются предмет, объект и субъект, которые позволяют выявить связи между участниками налоговых отношений, оценить формы изменения субъектов и связей между ними в результате влияния факторов внутренних и внешних конкурентных воздействий.

Методологическое и методическое решение проблемы отделения права собственности от права хозяйствования, с одной стороны, способствует формированию эффективной налоговой системы, способной стать мощным стимулом развития экономики, а с другой – создает реальные объективные условия функционирования всех участников налоговых отношений. Применение основных принципов участников налоговых отношений также способствует становлению новых целевых установок в экономическом развитии страны.

**Применение вычетов по НДС
при торговых сделках в рамках Таможенного союза**

**Application of deductions on the vat
at commercial transactions within the Customs union**

Н.В. Миллер, С.С. Баженов

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

Исследуются вопросы применения вычетов по НДС при торговых сделках в условиях Таможенного союза. Предложены мероприятия по созданию единой базы данных о торговых сделках внутри Таможенного союза.

In article questions of application of deductions on the VAT are investigated at commercial transactions in the conditions of the Customs union. Actions for creation of a uniform database about commercial transactions in the Customs union are offered.

Ключевые слова: налоговые вычеты, НДС, участники внешнеторговых сделок, Таможенный союз.

Key words: tax deductions, VAT, participants of the foreign trade transactions, Customs union.

Таможенный союз как форма интеграционного объединения подразумевает воздействие на товарообмен и движение денежных средств, что в свою очередь повышает уровень интеграции, требующий единое общее налоговое законодательство. Это необходимо по той причине, что комплекс мер, предполагающий внутреннее регулирование в стране, не способен решить проблемы расширения международных хозяйственных связей. С другой стороны, движение товаров, рабочей силы и капиталов внутри Таможенного союза усиливает значение налогов в распределительных отношениях между участниками внешнеторговой деятельности и государством, а также между самими государствами. В этой связи требуется построение общего налогового законодательства, основанного на гармонизации налоговых процедур.

Налог на добавленную стоимость является одним из самых важных налогов, который играет решающую роль в регулировании взаимной торговли стран Таможенного союза. Это объясняется природой данного налога, включаемого в цену реализации товаров, работ, услуг и повышающего конкурентоспособность национальных товаров при экспорте на зарубежные рынки.

Вопросы совершенствования порядка подтверждения факта экспорта и законности применения вычетов по НДС при импорте в рамках Таможенного союза являются на сегодняшний день весьма актуальными. Создание Таможенного союза должно способствовать максимальному упрощению указанных процедур. Однако на данный момент порядок обложения НДС экспортеров и импортеров Таможенного союза достаточно усложнен и громоздок как в разрезе времени, так и в разрезе процедур. Одна из причин такого положения дел – слабый информационный обмен между налоговыми органами Таможенного союза.

На данный момент порядок обмена информацией между органами налоговых служб сильно затруднен из-за сложного бюрократического аппарата и некорректного представления информации. Если бы у налогового инспектора был доступ к информационным ресурсам, позволяющим оперативно проверить обоснованность заявленных вычетов по НДС, эффективность камеральных проверок повысилась бы в разы. Нарушения в сфере налогообложения внешней торговли серьезнейшим образом подрывают экономическую безопасность государства и принципы функционирования НДС в условиях взаимной торговли.

Решение данной проблемы видится в создании единой базы данных о торговых сделках внутри Таможенного союза.

Правовой основой обмена информацией, необходимой для администрирования НДС в условиях взаимной торговли, между налоговыми органами Таможенного союза служит межведомственный Протокол об обмене информацией в электронном виде между налоговыми органами государств – членов Таможенного союза об уплаченных суммах косвенных налогов от 11 декабря 2009 г., а также форма заявления и правила (порядок) заполнения заявления о ввозе товаров и уплате косвенных налогов, являющиеся его приложениями.

Указанный документ предусматривает ежемесячный обмен информацией между налоговыми ведомствами о суммах косвен-

ных налогов, в том числе НДС, уплаченных в бюджеты соответствующих государств – участников Таможенного союза. Обмен происходит в форме передачи реестров заявлений о ввозе товаров и уплате косвенных налогов, а также межведомственных запросов и подтверждений о предоставлении необходимой информации. Реализация указанных процедур требует создания электронной базы передачи данных.

Предлагается формировать базу данных о торговых сделках на основе использования унифицированных электронных счетов-фактур. Действительно, унифицированная форма позволит формировать базу данных на общих принципах единоначалия и преемственности, а электронная форма позволит формировать и использовать данную базу в режиме онлайн.

Здесь следует воспользоваться опытом европейских стран, где контролю за взиманием НДС уделяется большое внимание. Для налоговой политики Европейского Союза приоритетным направлением является гармонизация налогового администрирования. Это позволяет устранить налоговые противоречия, мешающие обеспечить реализацию принципа свободного движения товаров и услуг. Большую эффективность дает опыт сотрудничества в сфере косвенного налогообложения посредством создания условий для развития специализированных систем обмена данными с целью борьбы с мошенничеством и злоупотреблениями при взимании НДС.

Так, одним из эффективных способов контроля выступает электронная отчетность в международной системе базы данных ЕС VIES, которая позволяет отследить всю цепочку сделок налогоплательщиков в пределах Евросоюза. Доступ к закрытой информации, которая содержится в данной системе, имеют налоговые органы государств с использованием центральных офисов связи, существующие почти в каждой стране Европейского Союза. Между этими офисами регулярно происходит обмен данными. Чтобы получить нужную информацию из базы данных, работник налогового органа посылает запрос своему представителю в регионе, а последний в свою очередь направляет полученный запрос в центральный офис связи. Рассмотрение может занимать от одного до трех месяцев. Однако право доступа к данной системе строго ограничено и зависит от компетентности того или иного работника или службы [1]. VIES предоставляет различные данные о сделках налогоплательщиков. Это могут быть продавец товара, покупатель

товара, постановка лиц на учет в качестве плательщиков НДС, дата этой постановки, сумма всех сделок или конкретной сделки и прочая важная информация.

База данных о сделках в Таможенном союзе может содержать следующие данные: о продавце; покупателе; посредниках между покупателем и продавцом; товаре, работе или услуге (в том числе стоимость, количество, валюта расчета); дате совершения сделки; об уплате налога.

Все вышеуказанные данные можно получить из унифицированного электронного счета-фактуры.

Создание базы данных о взаимных сделках внутри Таможенного союза на основе электронных унифицированных счетов-фактур направлено в первую очередь налоговым органам, но будет выгодно и налогоплательщикам – участникам внешнеторговой деятельности.

Так, налоговая инспекция сможет быстрее и качественнее проводить камеральные проверки налоговых деклараций экспортеров и импортеров внутри Таможенного союза. Действительно, если сейчас межведомственный обмен между налоговыми органами происходит ежемесячно, то с введением электронной базы данных подтверждение сделки будет мгновенным, а ошибки минимальны.

От внедрения электронной базы данных выиграют и организации-налогоплательщики. Сейчас подобные налогоплательщики вынуждены предоставлять определенный пакет документов (табл.).

Документы, предоставляемые участниками внешней торговли внутри Таможенного союза в налоговый орган

№	Наименование документа	Обязанность представления документа	
		при экспорте в ТС	при импорте из ТС
1	Контракт (договор)	есть	есть
2	Заявление о ввозе товаров и уплате косвенных налогов	есть	есть
3	Транспортные (товаросопроводительные) документы	есть	есть
4	Выписка банка	нет	есть
5	Счет-фактура	нет	есть
6	Налоговая декларация по косвенным налогам	нет	есть

Использование базы данных не потребует предоставления указанными налогоплательщиками заявления о ввозе товаров и уплате косвенных налогов. Также отпадет необходимость импортерам декларировать приобретенные товары в специальной декларации, а также предоставлять выписку банка. Теперь они смогут оплатить налог в установленный срок, а позже заявить право на вычет в общем порядке. Иными словами, создание электронной базы данных о сделках внутри Таможенного союза позволит упростить существующий порядок обложения НДС, уменьшив количество предоставляемых документов.

Таким образом, гармонизация обложения НДС в Таможенном союзе является объективным процессом его развития. Для достижения этой задачи требуется введение электронной унифицированной формы счета-фактуры и создание базы данных о торговых сделках внутри Таможенного союза. Предложенные меры будут способствовать упрощению, унификации порядка обложения НДС и будут выгодны как участникам внешнеторговой деятельности при ведении взаимной торговли в Таможенном союзе, так и налоговой инспекции как органу, контролирующему налогообложение НДС.

Литература

1. *Шутилова А. В.* Проблемы совершенствования законодательного механизма возмещения налога на добавленную стоимость // *Международный бухгалтерский учет.* 2011. № 30. С. 44–54.

**Оценка эффективности проведения выездных
налоговых проверок налоговыми органами
Омской области в 2009–2011 гг.**

**Evaluation of field tax audits' results achieved
by tax authorities of the Omsk region in 2009–2011**

В.В. Мосейкин

Инспекция ФНС России

по Октябрьскому административному округу г. Омска

Рассматриваются результаты выездных налоговых проверок, проведенных налоговыми органами Омской области, с применением специфических показателей эффективности выездного контроля с учетом их динамики и структуры доначисленных платежей.

The article describes the results of the field tax audits in the Omsk region with specific performance indicators with regard to their structure and dynamics of additionally charged fees.

Ключевые слова: эффективность выездных налоговых проверок

Key words: field tax audits' efficiency.

В условиях конкурентной экономики всегда остро стоит вопрос обеспеченности ресурсами – трудовыми, производственными, сырьевыми и, в первую очередь, финансовыми. При этом конкурировать приходится не только хозяйственным субъектам, государству также приходится вступать в борьбу за финансовые ресурсы ввиду наличия объективного противоречия между общественными интересами и интересами предпринимательского сообщества. Государство заинтересовано в максимально возможном взимании налогов в целях обеспечения выполнения своих функций, при этом субъекты предпринимательской деятельности активно противодействуют данному направлению деятельности государственных органов ввиду стремления к максимизации прибыли от своей деятельности.

Таким образом, роль контрольной работы в деятельности налоговых органов в условиях рыночной экономики приобретает особое значение. При этом наиболее эффективной формой налогового контроля является выездная налоговая проверка, позволяю-

шая проводить максимально возможный объем контрольных мероприятий [1].

Рассмотрим результативность проведения выездных налоговых проверок налоговыми органами Омской области в 2009–2011 гг.

В течение **2009** г. налоговыми органами Омской области проведено 1 008 выездных налоговых проверок, в том числе: 709 проверок юридических лиц и 299 проверок физических лиц. Из них выявлены нарушения налогового законодательства в ходе 995 проверок. Таким образом, результативность проверок юридических лиц составила 98,5 %, физических лиц – 99 %.

Дополнительно начислено по результатам выездных налоговых проверок 2 391 086 тыс. руб.

Из числа проведенных выездных налоговых проверок 941 проверка (93 %) – комплексная. Сумма дополнительно начисленных платежей по ним составила 2 130 449 тыс. руб. (89 % от общей суммы доначислений). По результатам 7 тематических проверок (1 % от общего количества проверок) доначислено 260 637 тыс. руб.

Средняя эффективность комплексных проверок (суммы доначисленных платежей в расчете на одну проверку) составила 2 264 тыс. руб.; тематических – 37 234 тыс. руб.

Из общей суммы доначисленных платежей по выездным проверкам в целом, по юридическим лицам дополнительно начислено 2 061 926 тыс. руб. (86,2 % от общей суммы доначислений); по физическим лицам – 329 160 тыс. руб. (13,8 % доначислений).

Эффективность выездных налоговых проверок (сумма доначисленных платежей на 1 проверку) по разным категориям налогоплательщиков и видам проверок сложилась в среднем следующим образом:

- доначисления на одну проверку составили 2 372 тыс. руб., при этом на одну результативную проверку – 2 403 тыс. руб.;

- доначисления по результатам выездных налоговых проверок юридических лиц составили 2 908 тыс. руб. в расчете на одну проверку (2 950 тыс. руб. в среднем по каждой результативной проверке);

- по выездным налоговым проверкам физических лиц доначисления сложились в размере 1 101 тыс. руб. на одну проверку (1 112 тыс. руб. в среднем по каждой результативной проверке);

- по результатам выездного контроля крупнейших налогоплательщиков доначисления в среднем составили 17 062 тыс. руб. в среднем на одну проверку;

– средняя эффективность одной комплексной выездной налоговой проверки составила 2 264 тыс. руб., в то время как по результатам каждой тематической проверки в среднем было дополнительно начислено 37 234 тыс. руб. налоговых обязательств.

Наибольший удельный вес в общих результатах выездного контроля приходится на налог на добавленную стоимость – 42 %. Проведено 759 выездных проверок по указанному налогу, удельный вес результативных проверок составил 79 %. Доначислено 1 003 754 тыс. руб. Эффективность одной проверки по НДС, в среднем, сложилась в размере 1 681 тыс. руб.

В общих результатах 24 % приходится на доначисления по налогу на доходы физических лиц, удерживаемому налоговыми агентами-организациями. Проведено 703 проверки по данному виду налога с результативностью 80 %, доначислено проверками 569 188 тыс. руб. Эффективность одной проверки по налогу, в среднем, сложилась в размере 1 018 тыс. руб.

На доначисления по налогу на прибыль организаций в общих результатах приходится 23 %. Проведено 497 проверок по данному виду налога с результативностью 65 %, доначислено проверками 551 472 тыс. руб. Эффективность одной проверки по налогу на прибыль в среднем сложилась в размере 1 718 тыс. руб.

Совокупная доля указанных налогов в общей сумме доначисленных платежей по результатам выездных проверок составила 89 % или 2 124 414 тыс. руб.

В течение **2010 г.** налоговыми органами Омской области проведены 1029 выездных налоговых проверок, по сравнению с 2009 г. обеспечен рост количества проверок на 21 (или на 2 %). Проведена 741 проверка юридических лиц и 288 проверок физических лиц.

Из общего числа проверок по результатам 1021 выявлены нарушения налогового законодательства. Таким образом, результативность проверок юридических лиц составила 99,2 %, физических лиц – 99,3 %.

Дополнительно начислено по результатам выездных налоговых проверок 2 294 963 тыс. руб., что на 96 123 тыс. руб. (или на 4 %) меньше, чем в 2009 г.

Из числа проведенных выездных налоговых проверок 918 (89 %) – комплексные. Сумма дополнительно начисленных плате-

жей по ним составила 2 014 132 тыс. руб. (88 % от общей суммы доначислений).

По результатам 111 тематических проверок (11 % от общего количества проверок) доначислено 280 831 тыс. руб.

Из общей суммы доначисленных платежей по выездным проверкам в целом по юридическим лицам дополнительно начислено 2 097 035 тыс. руб. (или 91,4 % от общей суммы доначислений); по физическим лицам – 197 928 тыс. руб. (8,6% доначислений).

Эффективность выездных налоговых проверок (сумма доначисленных платежей на 1 проверку) по разным категориям налогоплательщиков отражена в табл. 1.

В сравнении с аналогичными показателями 2009 г. сумма доначислений на 1 проверку уменьшились на 142 тыс. руб. (или на 6 %) в целом, на 1 проверку организации – на 78 тыс. руб. (или на 3 %).

Таблица 1

**Показатели эффективности выездных налоговых проверок,
проведенных в 2009–2010 гг.**

Наименование показателя	Период		Изменение показателей	
	2009 г.	2010 г.	в абсолютном измерении, тыс. руб.	в удельном весе, % (гр.2/гр.1)*100
Доначислено на 1 проверку, всего, тыс. руб.	2372	2230	-142	94,0
в т. ч. на 1 результативную проверку	2403	2248	-155	93,5
Доначислено на 1 проверку организации	2908	2830	-78	97,3
в т. ч. на 1 результативную проверку организации, тыс. руб.	2950	2853	-97	96,7
Доначислено на 1 проверку физ. лица, тыс. руб.	1101	687	-414	62,4
в т. ч. на 1 результативную проверку физ. лица	1112	692	-420	62,2
Доначислено на 1 проверку крупнейшего налогоплательщика, тыс. руб.	17062	24288	+7226	142,4
Доначислено в среднем на 1 комплексную проверку, тыс. руб.	2264	2194	-70	96,9
Доначислено в среднем на 1 тематическую проверку, тыс. руб.	37234	2530	-34704	6,8

Эффективность проверок физических лиц снизилась на 37,6 % и в абсолютном выражении составила 687 тыс. руб. в расчете на 1 проверку.

Эффективность 1 проверки крупнейшего налогоплательщика выросла на 7 226 тыс. руб. (или в 1,4 раза) и составила 24 288 тыс. руб.

Средняя результативность комплексной проверки составила 2 194 тыс. руб.

Средняя результативность тематической проверки – 2 530 тыс. руб. (снижение в 6,8 раза).

Наибольший удельный вес в общей сумме доначисленных в ходе выездных налоговых проверок приходится на НДС – 46 %. Проведено 759 выездных проверок по указанному налогу, удельный вес результативных проверок составил 75 %. Доначислено 1 052 828 тыс. руб. Эффективность одной проверки по НДС, в среднем, сложилась в размере 1 847 тыс. руб.

На доначисления по налогу на прибыль организаций приходится 28 %. Проведено 498 проверок по данному виду налога с результативностью 65 %, доначислено – 645 061 тыс. руб. Эффективность одной проверки по налогу на прибыль, в среднем, сложилась в размере 2 003 тыс. руб.

Удельный вес налога на доходы физических лиц, удерживаемого налоговыми агентами-организациями составил 17,2 %. Проведено 716 проверок по данному налогу. Удельный вес результативных проверок – 82 %, доначислено в ходе проверок 395 406 тыс. руб. Эффективность одной проверки по налогу, в среднем, сложилась в размере 676 тыс. руб.

Совокупная доля указанных налогов в общей сумме доначисленных платежей по результатам выездных проверок составила 91 % (2 093 295 тыс. руб. в абсолютном выражении).

В 2011 г. налоговыми органами Омской области проведено 729 выездных налоговых проверок, в том числе 555 проверок юридических лиц, 541 из которых выявили нарушения налогового законодательства, и 174 проверки физических лиц, по результатам 168 из которых установлены нарушения законодательства о налогах и сборах. Таким образом, результативность проверок юридических лиц составила 97,5 %, физических лиц – 96,6 %.

Общая сумма дополнительно начисленных в ходе выездных налоговых проверок платежей составила 2 964 961 тыс. руб., что на 669 998 тыс. руб. (или на 29,2 %) больше, чем за 2010 г.

Из 729 проведенных проверок 661 – комплексная, что составляет 90,7 % от общего числа. По итогам таких проверок дополнительно начислено в бюджеты различных уровней 2 520 801 тыс. руб. (85,0 % от общей суммы доначислений).

По результатам 68 тематических проверок дополнительно начислено 444 160 тыс. рублей.

Из общей суммы дополнительно начисленных платежей по выездным проверкам по организациям доначислено 2 829 631 тыс. руб. (или 95,4 % от общей суммы доначислений); по физическим лицам – 135 330 тыс. руб. (4,6 % доначислений).

Эффективность выездных налоговых проверок по разным категориям налогоплательщиков отражена в табл. 2.

Сумма доначисленных платежей составила:

- в расчете на 1 проверку – 4 067 тыс. руб., обеспечен рост на 1 837 тыс. руб. (или на 82,4 %), в т. ч. на 1 результативную проверку – 4 182 тыс. руб., обеспечен рост на 1 934 тыс. руб. (или на 86,0 %);

- на 1 проверку организации – 5 098 тыс. руб., обеспечен рост на 2 268 тыс. руб. (на 80,1 %), в т. ч., на 1 результативную проверку организации – 5 230 тыс. руб., что на 2 377 тыс. руб. (или на 83,3 %) больше против 2010 г.;

- на 1 проверку крупнейшего налогоплательщика – 13 091 тыс. руб.;

- организации, подлежащей ликвидации – 25 566 тыс. руб.;

- комплексную проверку – 3 814 тыс. руб., что в 1,7 раза больше показателя за 2010 г.;

- тематическую проверку – 6 532 тыс. руб. (в 2,6 раза больше аналогичного периода прошлого года);

- физического лица – 778 тыс. руб., обеспечен рост на 91 тыс. руб. (или 13,2 %), в т. ч. в расчете на 1 результативную проверку физического лица – 806 тыс. руб., что больше на 114 тыс. руб. (или 16,5 %).

Наибольший удельный вес в общих результатах выездного контроля приходится на НДС – 46 %, показатель на уровне 2010 г. Проведено 516 выездных проверок по указанному виду налога. Удельный вес результативных проверок возрос на 3,6 %, до 78,7 %. В ходе выездных налоговых проверок дополнительно начислено 1 349 130 тыс. руб., показатель возрос на 296 302 тыс. руб. (или на 28 %). Эффективность одной проверки по НДС составила 2 615 тыс. руб., что на 767 тыс. руб. (или 41,6 %) выше прошлого года.

Таблица 2

**Показатели эффективности выездных налоговых проверок,
проведенных в 2010–2011 гг.**

Наименование показателя	Период		Изменение показателей	
	2010 г.	2011 г.	в абсолютном измерении, тыс. руб.	в удельном весе, % (гр.2/гр.1)*100
Доначислено на 1 проверку, всего, тыс. руб.	2 230	4 067	+1 837	182,4
в т. ч. на 1 результативную проверку	2 248	4 182	+1 934	186,0
Доначислено на 1 проверку организации	2 830	5 098	+2 268	180,1
в т. ч. на 1 результативную проверку организации, тыс. руб.	2 853	5 230	+2 377	183,3
Доначислено на 1 проверку физ. лица, тыс. руб.	687	778	+91	113,2
в т. ч. на 1 результативную проверку физ. лица	692	806	+114	116,5
Доначислено на 1 проверку крупнейшего налогоплательщика, тыс. руб.	24 288	13 091	-11 197	53,9
Доначислено в среднем на 1 комплексную проверку, тыс. руб.	2 194	3 814	+1 620	173,8
Доначислено в среднем на 1 тематическую проверку, тыс. руб.	2 530	6 532	+4 002	258,2

В общих результатах выездного контроля 26,8 % приходится на результаты выездных проверок по налогу на прибыль организаций (794 799 тыс. руб.). Проведено 371 проверок по данному налогу, удельный вес результативных проверок составляет 62,3 %. Несмотря на снижение удельного веса налога в общей сумме доначислений на 1,3 %, сумма доначислений возросла на 23,2 %, наблюдается рост эффективности одной результативной проверки до 2 142 тыс. руб. (т. е. на 7 %).

На налог на доходы физических лиц, удерживаемый налоговыми агентами-организациями, приходится 11,2 % доначислений (332 463 тыс. руб.). Проведено 505 проверок, удельный вес результативных проверок составил 77,6 %. Наблюдается снижение удельного веса налога в общей сумме доначислений на 6,0 % и суммы

доначислений на 16 %, снижение эффективности одной результативной проверки до 658 тыс. руб. (или на 2,6 %).

В ходе двух проверок по акцизам на спиртосодержащую и алкогольную продукцию доначислено 182 458 тыс. руб. (или 6,2 % от общих сумм дополнительных начислений).

В ходе двух проверок по акцизам на нефтепродукты дополнительно начислено 101 503 тыс. руб. (или 3,4 % от общих доначислений по ВВП).

Совокупная доля указанных налогов в общей сумме доначисленных платежей по результатам выездных проверок составила 93,1 % или 2 760 344 тыс. руб.

В целом за 2009 г. налоговыми органами Омской области в бюджетную систему Российской Федерации мобилизовано 46 474 566 тыс. руб. налоговых доходов. При этом дополнительно по результатам выездных налоговых проверок начислено 2 391 086 тыс. руб. налоговых обязательств, что составляет 5,1 % от указанной суммы.

За 2010 г. налогоплательщиками Омской области начислено 58 242 553 тыс. руб. налоговых обязательств в бюджетную систему Российской Федерации. Налоговыми органами Омской области в ходе выездных налоговых проверок дополнительно начислено 2 294 963 тыс. руб., что составляет 3,9 % от указанной суммы.

По итогам 2011 г. налогоплательщиками Омской области начислено 80 758 783 тыс. руб. налоговых обязательств в бюджетную систему Российской Федерации. Налоговыми органами Омской области в ходе выездных налоговых проверок дополнительно начислено 2 964 961 тыс. руб., что составляет 3,7 % от указанной суммы.

Таким образом, несмотря на наличие положительной динамики в сумме дополнительно начисленных налоговых обязательств и иных показателях эффективности выездного налогового контроля, можно говорить о стабильно снижающейся доле дополнительно начисленных налоговых обязательств относительно самостоятельно декларированных налогоплательщиками сумм. Данная тенденция может говорить о наличии резервов для повышения эффективности выездных налоговых проверок. С учетом общих результатов выездных налоговых проверок юридических и физических лиц, поиск резервов следует осуществлять в отношении проверок организаций ввиду их значительной эффективности, стабильно сохраняющейся на протяжении анализируемого периода.

Следует отметить, что в 2009 г. 689 организаций (68,4 % от общего количества проверенных хозяйствующих субъектов) было отобрано для выездного контроля в соответствии с Концепцией системы планирования выездных налоговых проверок в связи с выявлением у них повышенного риска совершения налогового правонарушения. По результатам выездных налоговых проверок данных организаций дополнительно начислено 2 019 493 тыс. руб. (или 84,5 % от общей суммы доначислений за 2009 г.).

В 2010 г. 729 организаций (70,8 % от общего количества проверенных хозяйствующих субъектов) было отобрано для выездного контроля в соответствии с указанной Концепцией в связи с выявлением у них повышенного риска совершения налогового правонарушения. По результатам выездных налоговых проверок данных организаций дополнительно начислено 2 011 344 тыс. руб. (87,6 % от общей суммы доначислений за 2010 г.).

В 2011 г. 547 организаций (75,0 % от общего количества проверенных хозяйствующих субъектов) было отобрано для выездного контроля в соответствии с указанной Концепцией в связи с выявлением у них повышенного риска совершения налогового правонарушения. По результатам выездных налоговых проверок данных организаций дополнительно начислено 2 712 587 тыс. руб. (91,5 % от общей суммы доначислений за 2011 г.).

Указанная тенденция говорит о значительной и все более возрастающей роли критериев, установленных Концепцией системы планирования выездных налоговых проверок, для целей отбора налогоплательщиков для проведения в их отношении выездного контроля. Представляется целесообразным изучить работоспособность и эффективность данных критериев, основываясь на результатах контрольной работы налоговых органов Омской области за 2009–2011 гг., в целях определения направлений для повышения эффективности выездных налоговых проверок.

Литература

1. Об утверждении концепции системы планирования выездных налоговых проверок : Приказ ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@ (в ред. приказа ФНС от 10.05.2012 № ММВ-7-2/297@).

УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ

УДК: 658.5

Лидерство проектных менеджеров и команд в управлении

Leadership of project managers and teams in the organization competitiveness manage

С.Н. Апенько

Отский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

Рассматривается роль лидерства в управлении конкурентоспособностью организации, в частности в обеспечении конкурентных преимуществ человеческих ресурсов. При этом лидерство выступает в качестве одной из компетенций в структуре компетенций конкурентных преимуществ персонала, а также детерминантом конкурентоспособности. Излагается авторский взгляд на наиболее востребованные в проектной деятельности формы лидерства менеджеров проектов и проектных команд.

The role of leadership in managing the competitiveness of the organization, in particular, in the ensuring of competitive advantages of human resources is considered. Leadership emerges as one of the competencies in the competence structure of the competitive advantages of staff and as determinant of competitiveness. The author's view on the most popular in the project activity forms of leadership of project managers and project teams sets out.

Ключевые слова: лидерство, конкурентоспособность, компетенция, проектная команда, менеджер проекта.

Keywords: leadership, competitiveness, competence, project team, project manager.

Формирование и поддержание конкурентоспособности организации, а также входящих в её состав трудовых групп и работ-

ников выступает на данный момент приоритетной стратегической задачей любой компании. Данная задача реализуется с помощью управления конкурентоспособностью, а именно комплекса технологий и инструментов, направленных на целевое обоснование, планирование и контроль ключевых показателей конкурентоспособности, организацию условий и факторов достижения данных показателей, позитивную мотивацию достижения конкурентоспособности.

Комплексным показателем, используемым в управлении конкурентоспособностью, выступает уровень конкурентного преимущества организации, который, в свою очередь, зависит от конкурентных преимуществ организационных бизнес-процессов, ресурсных и технологических комплексов, включая совокупность человеческих ресурсов. Причем конкурентные преимущества человеческих ресурсов признаны в качестве определяющего показателя, составного элемента и фактора общеорганизационной конкурентоспособности.

«Конкурентное преимущество персонала – это те созидательные компетенции и свойства профессионального труда, которые создают для организации определенное превосходство над персоналом организаций-конкурентов при достижении стратегических целей деятельности... Природа конкурентных преимуществ работника опирается на сущность детерминантов конкурентоспособности, являющихся источником их получения, и зависит от их содержания, источника происхождения, динамичности проявления, масштаба распространения и других условий» [1, с. 139]. Следовательно, конкурентные преимущества формируются под влиянием множества детерминантов, к которым относится лидерство работников и групп.

Особая значимость лидерства в управлении конкурентоспособностью обусловлена его двойственным статусом. Лидерство одновременно выступает и той компетенцией, которая создает для организации превосходство над организациями-конкурентами, и детерминирующим фактором появления таких компетенций. Объясняется двойственный статус лидерства тем, что оно участвует в управлении конкурентоспособностью на разных уровнях – на уровне работника, группы и на уровне организации в целом. Так, на уровне отдельного работника или трудовой группы конкурентоспособность – это совокупность компетенций работника или

трудовой группы, проявляющаяся в функциональном качестве труда и определяющая успех в рыночной конкуренции. Лидерство на этом уровне представляет собой одну из компетенций. На уровне организации конкурентоспособность формируется под влиянием разных механизмов, в том числе и лидерства, которое в этом случае выступает в роли детерминанта конкурентоспособности.

Таким образом, организационная, групповая и индивидуальная конкурентоспособность в современных условиях нестабильной среды и кризисных явлений, рисков и неопределенности во многом зависит от сильного лидерства, а именно от умений определять адекватные цели и способы их достижения, объединять вокруг общих ценностей разных людей и вести их за собой. При этом существуют должностные позиции и сферы деятельности, для которых роль лидерства сложно переоценить. Так, работа в проекте тесно пересекается с эффективными лидерскими действиями менеджера и команды проекта. Неспроста лидерские компетенции включены в совокупность базовых требований к специалистам по управлению проектами, обозначенных во всех международных стандартах по проектному менеджменту.

Подтверждает высокую потребность в лидерских компетенциях проектных менеджеров проведенное нами прикладное исследование. В частности, кафедрой инновационного и проектного управления экономического факультета Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского было проведено исследование с целью изучения актуальных для регионального рынка компетенций проектных менеджеров. В исследовании приняли участие 38 предприятий и организаций города Омска, применяющих на разном уровне методологию разработки и реализации проектов. Исследование стало лангитюдным: по одной методике был проведен экспертный опрос в 2012 г., а затем повторный опрос в 2013 г.

Компетенции с некоторыми их обобщениями взяты из национальных требований к специалистам по управлению проектами, выработанных Российской ассоциацией управления проектами «СОВНЕТ» на основе стандартов Международной ассоциации управления проектами (IPMA) [2]. Набор этих компетенций на данный момент считается актуальным для решения задач оценки, сертификации, обучения менеджеров проектов.

Как видно из таблицы, представители омских предприятий осознают значимость многих поведенческих компетенций. Судя по

проставленным оценкам, эксперты видят менеджера проекта как специалиста, способного эффективно руководить и проявлять лидерство, вовлеченного и мотивированного на проектную деятельность, надежного, ориентированного на результат, способного работать в команде и согласовывать интересы, решать проблемы.

**Распределение ответов на вопрос:
«Какими поведенческими компетенциями должен обладать менеджер по управлению проектами для успешного выполнения своих профессиональных задач?»
(% от числа опрошенных)**

Компетенция	2012 г.			2013 г.		
	Очень важна	Важна	Не важна	Очень важна	Важна	Не важна
Руководство и лидерство в проекте	73	23	4	76	24	0
Вовлеченность и мотивация	69	31	0	64	36	0
Работа в команде	58	42	0	66	34	0
Самоконтроль и самоорганизация	38	58	4	25	69	6
Уверенность и убедительность	46	42	12	44	46	10
Снятие напряженности, стрессоустойчивость	16	72	12	26	70	4
Творческий подход	12	69	19	18	68	14
Ориентированность на результат	54	46	0	51	49	0
Эффективность	42	58	0	40	60	0
Способность согласовывать интересы, вести переговоры	46	50	4	52	48	0
Способность управлять конфликтами и кризисами	31	46	23	45	31	14
Надежность	54	46	0	61	39	0
Понимание ценностей организации и проекта	19	54	27	37	49	14
Этика поведения	16	54	32	23	50	27
Разрешение проблем	42	50	8	56	37	7

С 2012 по 2013 г. наблюдается динамика экспертных оценок. В частности, эксперты подтвердили первоочередное значение лидерства в проекте. Стали еще более весомыми компетенции, связанные с командностью, а именно: способности работать в команде, взаимодействовать с участниками проекта. Повысилось внимание к совокупности компетенций, позволяющих согласовывать интересы разных групп, вести продуктивные переговоры, решать

возникающие проблемы, управлять конфликтами и кризисами. Это связано с тем, что конкуренция, напряженность и кризисогенность среды растут. Как следствие, еще более значимыми становятся способности к стрессоустойчивости, навыки снятия напряженности, надежности во всех её проявлениях.

Таким образом, лидерство выступает одной из наиболее важных и востребованных компетенций, обуславливающих успех проектной деятельности и конкурентоспособность персонала и организации в целом. Кроме того, многие включенные в перечень компетенции являются частными показателями лидерства. Например, эффективный лидер должен уметь работать в команде, демонстрировать уверенность и убедительность, быть способным к самоконтролю, стрессоустойчивым, управлять конфликтами и кризисами, разрешать проблемы. В этой связи рассмотрим подробнее сущность лидерства и актуальные тенденции в изменении форм проявления лидерства с учетом специфики проектной деятельности.

Лидерство представляет собой многогранное явление. Это:

- 1) способность вести за собой людей с помощью процесса влияния на них для достижения определенных целей (проявление лидерства через качества лидера);
- 2) процесс влияния, в ходе которого реализуется способность вести (лидерство через действия лидера в определенных ситуациях);
- 3) процесс межличностного влияния, направленный на решение поставленных групповых целей (лидерство через взаимовлияние людей в группах).

Лидерство может проявляться в разных видах и формах, что зависит от условий внешней и внутренней среды организации. Для проектной деятельности характерна тенденция расширения форм лидерства. В частности, в управлении проектными группами высокое значение начинают приобретать следующие формы лидерства, которые рассматриваются в разных источниках [3–5].

Харизматическое лидерство – ниспосланное отдельным выдающимся личностям как некая благодать («харизма»); лидер обладает априорными (врожденными) качествами. Предназначение лидера-руководителя – глубокое воздействие на последователей с помощью своих личностных качеств и их использования для достижения целей.

Разделенное лидерство – многие члены команды выступают лидерами, каждый в своей области. Предназначение лидера-руководителя – создать условия для развития других лидеров, смена роли с «лидера-вождя, героя» на «лидера-партнера в среде сильных лидеров».

Командное лидерство – лидерство всей команды, обеспеченное взаимодополнением и высокой координацией действий членов команды. Реализуется в самоуправляемых командах или командах с высоким уровнем исполнения. Предназначение лидера-руководителя (иногда его называют лидером-координатором) – формирование команды, координация действий членов такой команды, поддержание готовности команды к самоуправлению. Используется не харизматическое лидерство, а сочетание лидерства, ориентированного на задачи, с лидерством вовлекающим, поддерживающим, вдохновляющим.

Трансформирующее (преобразующее, реформирующее) лидерство – предназначенное для изменений, динамического развития организации, групп, людей. Может основываться на харизматическом, но отличие состоит в том, что харизматический лидер влияет через чувства, а трансформирующий – через сознание, осознанный выбор. Предназначение лидера-руководителя – не изменить мир, а измениться в мире через развитие персонала, организационное развитие.

Эмоциональное лидерство – это способность влиять на других людей и вести их за собой с помощью формирования у них определенных эмоций и воздействия на их чувства, эмоциональные оценки, отношения. В данной форме лидерства осуществляется эмоциональное влияние через эмоциональные ресурсы, использование эмоциональной власти и эмоционального интеллекта [3]. Влияние лидера направлено на эмоциональное состояние (что чувствует участник команды проекта), отношение, оценки (какие суждения выносит сотрудник), поведение (что делает сотрудник). То есть под влиянием эмоционального лидерства сотрудник может изменить свое отношение к пока не приятному заданию, у него может появиться положительный настрой на это задание и он может успешно его выполнить.

К дискуссионным и требующим углубленных исследований относится вопрос о приоритетности в проектной деятельности еще

и таких форм лидерства, как лидерство, ориентированное на результат, и лидерство, ориентированное на человеческие ресурсы.

Действительно, классическими являются два вида лидерства: ориентированное на результат и ориентированное на развитие творчества, проявление индивидуальности членов команды проекта [6]. Возникает вопрос о том, какой вид наиболее приемлем для проекта. Сущность проекта как комплекса работ, направленных на достижение заданного результата и цели проекта с учетом установленных сроков, бюджета и качества, жестко приписывает принцип гарантированного обеспечения требуемого результата. Однако сущность проектной деятельности свидетельствует и о важности инновационности, которая является атрибутом любого проекта, а инновационная деятельность трудно прогнозируема и требует особых методов побуждения к ней через мотивацию к творчеству. Следовательно, в проекте возникает задача совмещения этих двух на первый взгляд противоречивых видов лидерства.

Пропагандируемое некоторыми авторами публикаций и практиками лидерство, ориентированное на результат через управление по задачам, способно дать положительный эффект. При этом лидерстве можно достичь большой эффективности, если задачи несложные, а сотрудники имеют простые потребности и структуру мотивации. Высокие показатели в работе являются следствием хорошей организации деятельности. То есть в чистом виде лидерство, ориентированное только на результат, даст эффект в достаточно типичном, несложном проекте, в котором задействованы специалисты со средней квалификацией и мотивацией. Сама по себе технология построения проектных работ, их контроля ведет к тому, что в этих условиях можно добиться планируемых проектных результатов. Вместе с тем сложные, инновационные, комплексные проекты с вовлечением высококвалифицированных специалистов, обладающих разнообразной мотивацией, требуют лидеров, ориентированных одновременно на задачи и на индивидуализированный подход к работе с членами команды.

Таким образом, для успеха проектной команды необходимы новые формы лидерства, которые позволяют учесть разнообразные особенности проектной деятельности. При этом лидерством должны обладать не только менеджеры проектов, но и многие участники проектной деятельности, а также команды в целом.

Излагаемая в данной статье идея комплексного, тотального лидерства сложна для реализации на практике. В концепции одиночного лидерства (лидерства ограниченного круга лиц), в частности признания в качестве лидеров только менеджеров проектов, заказчика и ещё нескольких ключевых фигур проектов, всё достаточно ясно – существуют практические рекомендации по выполнению лидерских функций в данных условиях. Концепция командного и разделенного лидерства побуждает к поиску новых технологий и приемов лидерских функций. Но она наиболее перспективна и способна дать при условии правильной её реализации на практике гораздо больший эффект. В этой связи направление дальнейшей углубленной проработки различных форм лидерства в преломлении к специфике проектной деятельности, проектно-ориентированного управления считаем важным и перспективным. Актуальность этого определяется и заявленной нами выше высокой ролью лидерства в обеспечении конкурентоспособности организации и её человеческих ресурсов.

Литература

1. Экономика и управление персоналом: энциклопедический словарь / под ред. проф. С. И. Сотниковой. Новосибирск : НГУЭУ, 2012. 468 с.
2. Управление проектами: Основы профессиональных знаний: Национальные требования к компетентности специалистов. М. : ЗАО «Проектная ПРАКТИКА», 2010. 256 с.
3. Гоулман Д., Бояцис Р., Макки Э. Эмоциональное лидерство: Искусство управления людьми на основе эмоционального интеллекта : пер. с англ. М. : Альпина Бизнес Букс, 2005.
4. Кови С. Р. Семь навыков высокоэффективных людей. Мощные инструменты развития личности : пер. с англ. 3-е изд. М. : Альпина Бизнес Букс, 2009.
5. Страхова О. А. Организационное поведение: лидерство и личная эффективность руководителя: учебное пособие. СПб. : Изд-во Санкт-Петерб. гос. ун-та экономики и финансов, 2009.
6. Шермерон Дж., Хант Дж., Осборн Р. Организационное поведение. СПб. : Питер, 2007. 637 с.

**Конкурентоспособность
сельскохозяйственной организации:
качество, технологии, персонал**

**Competitiveness of agriculture organization:
quality, technology, personnel**

И.А. Волкова

Омский экономический институт

Разработана методика, состоящая из двух этапов самооценки внутреннего состояния организации. Результаты оценки послужили основой для создания программы управления качеством труда и продукции.

The author developed a technique that consists of two phases of the internal state of self-organization. The evaluation of a program of quality control of labor and production.

Ключевые слова: конкурентоспособность, технология, персонал, качество, самооценка.

Key words: competitiveness, technology, personnel, quality, self-esteem.

В современных рыночных условиях многие организации, определив критерии конкурентоспособности, принимают решение о необходимости разработки системы качества, отвечающей требованиям отраслевых стандартов. Оценка возможности сдвига планки качества в сторону улучшения вызывает необходимость иметь представление об основных проблемах, потребностях и возможностях организации, о силе взаимосвязи технологического развития, квалификации персонала и качества производимой и реализуемой продукции.

Мы пришли к выводу, что полное исследование существующей системы качества должно включать детальный анализ внешней и внутренней среды сельскохозяйственной организации в нестабильных рыночных условиях. Для анализа текущего состояния внутренней среды нами разработана методика. Представленный инструмент – это самооценка, проводимая управленческим аппаратом организации, позволяющая определить проблемные

зоны, требующие незамедлительного реагирования. С помощью данной методики было исследовано, измерено и оценено состояние дел в ключевых областях сельскохозяйственного производства, выявлены основные проблемные зоны и выработаны оптимальные решения по ним.

Согласно разработанной методике оценка проводилась по восьми основным аспектам: ресурсный потенциал, техническое обслуживание, технологические процессы, производительность труда, квалификация персонала, структура организации, управление производством, качество.

Оценивание проходило при помощи анкетного опроса. Для каждого аспекта в анкете разработано от трех до шести вопросов с несколькими вариантами ответов. Каждому вопросу по правилам соответствовал один вариант ответа. Значимость каждого аспекта различалась, а важность отдельного аспекта зависела от конкретного процесса. Респондент на основе личного видения и представления оценивал текущее состояние в зависимости от временного периода и направления деятельности.

Исследование проводилось с 2007 по 2012 г. В опросе участвовали руководители и специалисты следующих сельскохозяйственных организаций Омской области: СПК «Ольгинский» Полтавского района, ООО «Хлебозавод» Кормиловского района, ОАО «Семиреченская база снабжения», ЗАО «Роза Люксембург» Любинского района, ОАО «Калачинский мясокомбинат» Калачинского района, ООО «Кормиловский мясной двор» Кормиловского района; ОАО «Мельница» Омского района, ЗАО «Юбилейный» Саргатского района, СПК «Победа» Саргатского района, ЗАО «Лидер» Большереченского района; ЗАО «Оглухинское» Крутинского района, ЗАО «Солнцево» Исилькульского района, СПК «Полтавский» Полтавского района и др.

При сравнении фактических результатов с целевыми показателями (табл. 1) отмечено, что наибольшее расхождение, т. е. низкую оценку, имеют три критерия: качество (–39,1 %), технологические процессы (–33,3 %) и производительность труда (–29,7 %), причем отклонение составляет порядка 30 ± 9 %. Следовательно, в первую очередь необходимо детальное исследование именно указанных направлений, чему будут посвящены дальнейшие исследования.

Вторым этапом исследования стал опрос главных специалистов по трем направлениям, указанным выше, а именно: стратегия и организация технологических процессов; внутренняя среда и

качество продукции; производительность труда и удовлетворенность персонала.

Таблица 1

Результаты анкетного опроса согласно методике самооценки

<i>Показатель</i>	<i>Число пунктов в анкете</i>	<i>Сумма баллов</i>	<i>Средний балл</i>	<i>Процентное выражение</i>	<i>Целевой показатель</i>	<i>Отклонение</i>
Ресурсный потенциал	6,0	18,6	3,1	13,7	82,8	17,2
Техническое обслуживание	5,0	14,7	2,9	13,0	79,0	21,0
Технологические процессы	6,0	14,9	2,5	10,9	66,7	33,3
Производительность труда	6,0	15,7	2,6	11,5	70,3	29,7
Квалификация персонала	4,0	11,1	2,8	12,2	74,5	25,5
Структура организации	3,0	10,2	3,4	15,0	91,3	8,7
Управление производством	5,0	15,7	3,1	13,8	84,3	15,7
Качество	6,0	13,6	2,3	10,0	60,9	39,1

Опрос по каждому из вышеуказанных блоков включал 20–25 вопросов, затрагивающих внешнюю и внутреннюю среду сельскохозяйственной организации. Для обработки данных опроса использовали методику SWOT-анализа. В поля «Возможности» и «Сильные стороны» матрицы SWOT-анализа занесли положительные ответы, а в поля «Угрозы» и «Слабые стороны» – отрицательные.

В качестве примера приведем процесс обработки результатов опроса персонала направлению «Производительность труда и удовлетворенность персонала» на примере СПК «Ольгинский» Полтавского района Омской области (рис. 1).

Коэффициент состояния по направлению «Производительность труда и удовлетворенность персонала» составляет: $K = 0,15$. Это значительно ниже нормативной величины диапазона системной устойчивости.

Результаты расчетов коэффициентов состояния по двум оставшимся направлениям (стратегия и организация технологических процессов; внутренняя среда и качество продукции), также не достигают нормативных показателей (0,38 и 0,64 соответственно). Результаты опроса свидетельствует о низкой конкурентоспособности сельскохозяйственных организаций, слабой адаптированности к изменяющимся условиям внешней среды, нестабильности и неразвитости внутреннего потенциала организации.

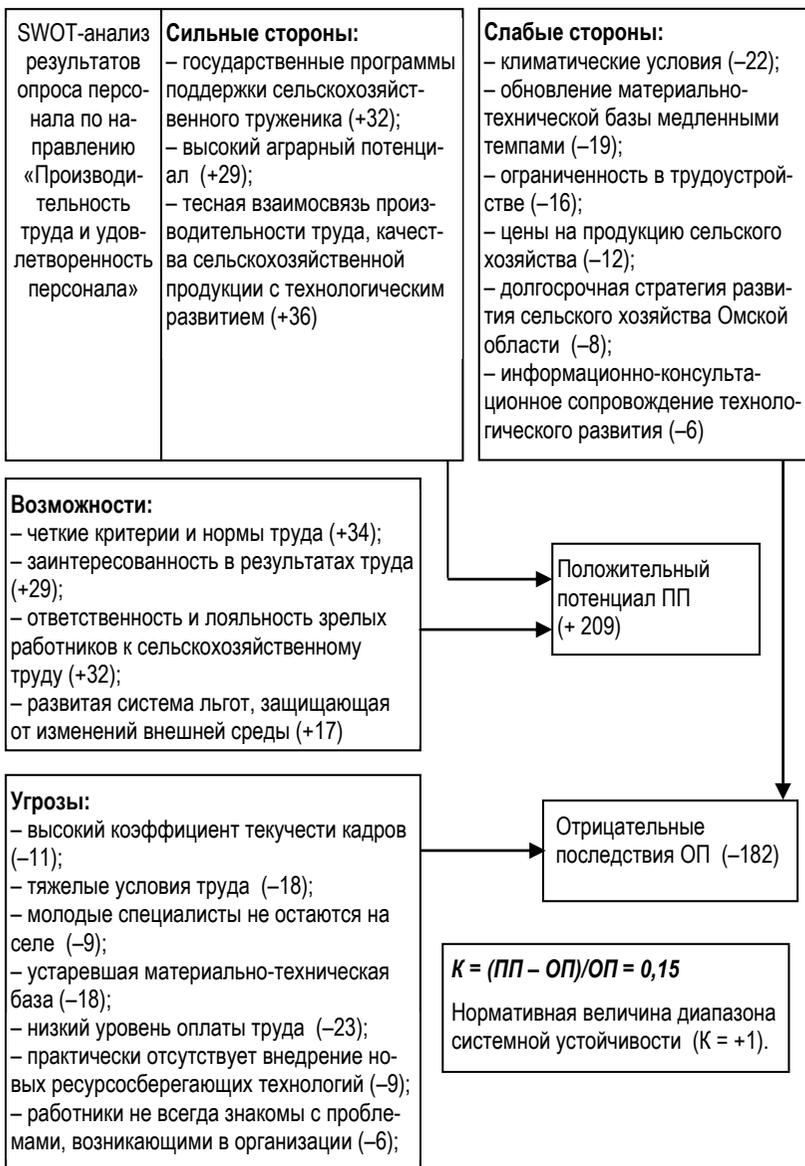


Рис. 1. Матрица SWOT-анализа результатов опроса персонала по направлению «Производительность труда и удовлетворенность персонала»

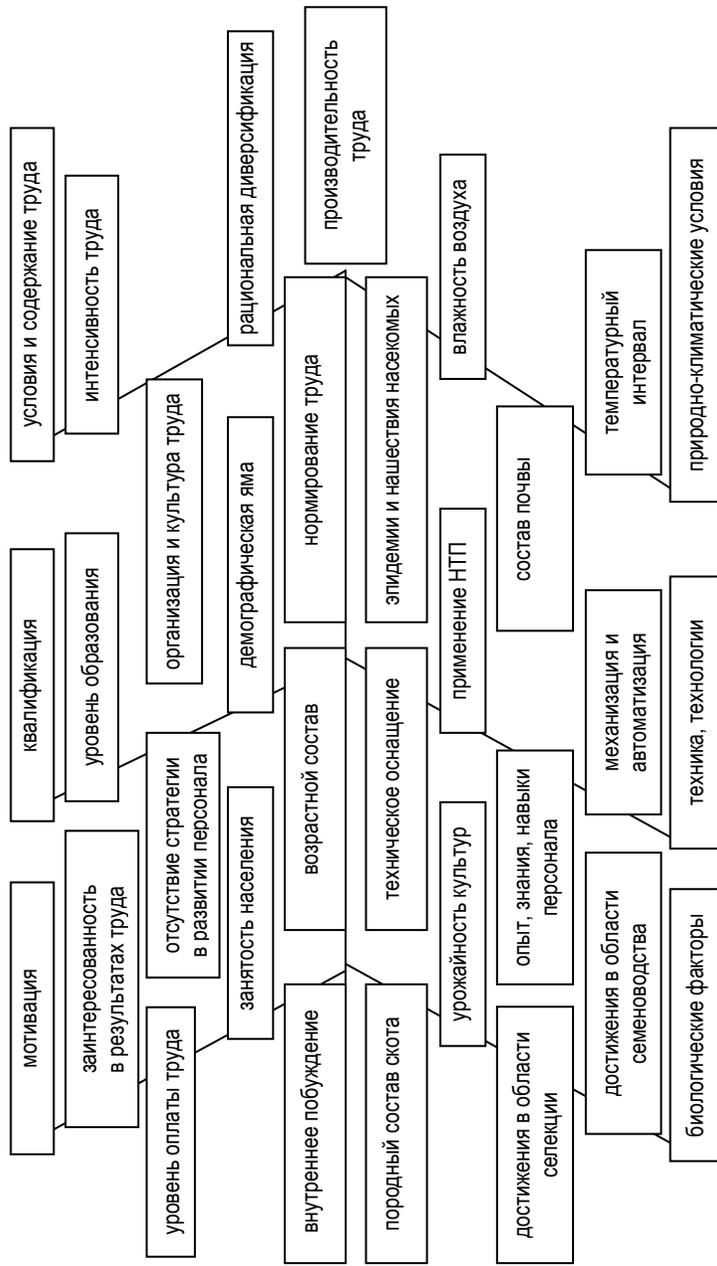


Рис. 2. Причинно-следственная диаграмма Искиава

Используя результаты самооценки направления «Производительность труда и удовлетворенность персонала» и результаты блочного анализа внешней и внутренней среды, мы сформировали причинно-следственную диаграмму, позволяющую обозначить причины низкой производительности труда. Каждое направление, согласно известной методике японского ученого Исикавы, разбили еще на ряд составляющих, позволяющих в комплексе изменить ситуацию и повлиять на следствие.

Как видно на рис. 2, на уровень производительности труда влияет множество факторов. Однако следует отметить, что в последнее время снизился процент квалифицированных рабочих по сельскохозяйственным специальностям, не наблюдается активности молодых людей при получении среднего и высшего профессионального сельскохозяйственного образования. Отмечена слабая технико-технологическая оснащенность организаций, условия труда и жизни на селе все также остаются достаточно тяжелыми.

Выход из сложившейся ситуации мы видим в системной организации сельскохозяйственного производства и в первую очередь в технологическом оснащении и обеспечении ресурсосберегающими технологиями, что значительно повлияет на качество сельскохозяйственной продукции. Несмотря на то что работа с качеством продукции прежде всего связана со структурными изменениями и совершенствованием технологий, в то же время следует помнить, что уровень качества определяет требования не только к качеству производственного процесса конечной продукции, но и к качеству труда.

Если учитывать, что технология представляет собой сочетание квалификационных навыков, оборудования, инфраструктуры, инструментов и технологических знаний, необходимых для осуществления желаемых преобразований в материале, информации и людях, качеству труда следует уделять особое внимание.

С учетом организационных особенностей сельскохозяйственных организаций для повышения качества и конкурентоспособности разработана программа управления качеством труда и продукции (табл. 2), которая предусматривает:

- 1) формирование системы управления качеством с учетом технологической составляющей и потребности в ресурсах;
- 2) определение критериев оценки качества труда руководителей и специалистов сельскохозяйственных организаций.

Таблица 2

**Система управления качеством труда и продукции сельскохозяйственных организаций
с учетом применения технологий**

Функция	Задача	Действия	Ответственность	Технологии	Ресурсы
Планирование	Определение конечных промежуточных целей и задач	Установление показателей качества продукции, труда; разработка планов, обеспечивающих их достижение; определение сроков и последовательности реализации задач	Планово-экономический отдел	Технологии управления (оценка внешней и внутренней среды, оперативное планирование)	Информационные (нормативная документация); результаты анализа внешней и внутренней среды); трудовые (знания, навыки, опыт предвидения)
	Технологическая подготовка производства	Достижение производственных показателей, отраженных в оперативном плане; организация согласованных действий исполнителей	Главные специалисты, инженер	Производственные (с учетом требований к уровню качества и производству)	Информационные (нормативно-техническая документация), временные, финансовые
Организация	Материально-техническое обеспечение	Своевременное обеспечение организации материально-техническими средствами, замена устаревшего оборудования	Отдел материально-технического снабжения	Посреднические, производственные	Финансовые, материальные, временные
	Подбор, расстановка, обучение кадров	Обеспечение кадрами, способными осуществить достижение установленного качества на всех стадиях производства	Отдел кадров, линейные руководители	Технологии управления и развития персонала	Трудовые
	Организация работ и нормирование труда	Определение содержания каждого вида работ; разделение труда, его специализация	Линейные руководители	Технологии управления, производственные	Информационные, предпринимательские (знания, умения, опыт)

Окончание табл. 2

Функция	Задача	Действия	Ответственность	Технологии	Ресурсы
Мотивация	Метрولوجическое, правовое и информационное обеспечение	Достижение точности и достоверности средств измерения; обеспечение функционирования в соответствии с законодательством; сбор, обобщение информации	Линейные руководители, юрист, диспетчерский пункт	Технологии управления, информационные	Информационные, трудовые
	Стимулирование качества	Материальное и моральное поощрение работников; организация соревнования	Главные специалисты	Технологии управления (оргултура)	Финансовые
Контроль	Охрана труда	Создание условий труда и качества трудовой жизни; повышение мастерства и навыков персонала	Отдел кадров, линейные руководители	Технологии управления	Финансовые, материальные
	Реализация, хранение, транспортировка	Сохранение достигнутого уровня качества в сфере реализации продукции	Отдел сбыта	Производственные (сбыт и хранение)	Материальные (транспорт, складские помещения)
Контроль	Контроль за обеспечением стабильного уровня качества	Соблюдение заданных технологических процессов и операций; контроль на всех стадиях производства и реализации; выявление причин отклонений от требований нормативно-технической документации; аттестация оборудования	Линейные руководители	Производственные, технологии управления (технологический опыт)	Трудовые

Благодаря системе качества появилась возможность формирования новых функций и реализующих их организационных структур, расширяются возможности принятия эффективных управляющих воздействий и стимулирования труда высокого качества.

Программа предусматривает проведение мониторинга качества с целью анализа состояния и определения путей достижения запланированного уровня качества продукции, выполняемых работ, гласной оценки результатов труда, проверки выполнения решений, принятых ранее, выработки мероприятий по повышению эффективности производства, выявлению и использованию внутренних резервов.

В заключение следует отметить, что на конкурентоспособность сельскохозяйственной организации влияет множество факторов. Результаты исследования позволили сделать акцент на качестве, технологиях и персонале. Технологическое перевооружение сельскохозяйственного производства – это важная задача. Но целесообразность и результативность этого процесса прежде всего зависят от человеческого фактора, а именно: от правильности, своевременности и продуманности управленческих решений, от квалификации исполнительного персонала и от производительности труда. Сегодня, чтобы достичь определенного уровня конкурентоспособности, мало изменить производственный процесс в сторону внедрения новейших технологий и улучшения качества, необходимы знания персонала, позволяющие использовать эти технологии.

**Управление конкурентоспособностью:
принципы и инструментарий
интегрированного контроллинга**

**Management of competitiveness:
the principles and tools of the integrated controlling**

Н.М. Калинина

Омский государственный институт сервиса

Анализируется интегрированный контроллинг – новая современная концепция управления промышленным предприятием. Рассмотрены вопросы практического применения принципов, методов и инструментов интегрированного контроллинга в процессе управления конкурентоспособностью организации. Особое внимание уделено детализации инструментальной базы интегрированного контроллинга в разрезе структурных элементов данного системного образования, реализующих определенные целевые функции в процессе управления конкурентоспособностью промышленного предприятия. Приведен систематизированный перечень инструментов интегрированного контроллинга. Обозначены принципы функционирования в контексте повышения конкурентоспособности современной промышленной организации.

This article is devoted to the integrated controlling – the new modern concept of management of the industrial enterprise. In article questions of practical application of the principles, methods and instruments of the integrated controlling in management of competitiveness of the organization are considered. The special attention is paid to specification of tool base of interirovanny controlling in a section of structural elements of this system education realizing certain criterion functions in management process by competitiveness of the industrial enterprise. The systematized list of instruments of the integrated controlling is provided. The principles of functioning in a context of increase of competitiveness of the modern industrial organization are designated

Ключевые слова: интегрированный контроллинг, инструменты интегрированного контроллинга, промышленность, предприятие, управление конкурентоспособностью.

Key words: integrated controlling, instruments of the integrated controlling, industry, enterprise, management of competitiveness.

В современных экономических условиях выживание и развитие субъекта предпринимательской деятельности во многом зависит от уровня его конкурентоспособности. В наиболее общем виде конкурентоспособность представляет собой определенную оценочную категорию, характеризующую возможность организации успешно осуществлять предпринимательскую деятельность на рынке. Низкая оценка конкурентоспособности обычно подразумевает малую вероятность потенциального коммерческого успеха. Высокая конкурентоспособность означает, что продукт или компания потенциально могут с высокой долей вероятности рассчитывать на коммерческий успех на данном рынке, а следовательно, на гарантированное получение желаемого размера прибыли в рыночных условиях.

В экономике управление конкурентоспособностью представляет собой управление процессом формирования, поддержания конкурентных преимуществ и преодоления конкурентных слабостей предприятия с целью его эффективного функционирования на рынке [1, с. 208; 2, с. 133]. При этом управление конкурентоспособностью должно включать в себя воздействие на следующие элементы: социальную привлекательность; инвестиционную привлекательность; технологическую и техническую привлекательность; инновационный потенциал; кадровый потенциал организации [2, с. 135].

Основные положения управления конкурентоспособностью субъекта предпринимательской деятельности, на наш взгляд, достаточно подробно сформулированы и изложены И.А. Сидуновым [3]. По мнению данного автора, во-первых, на управление конкурентоспособностью в большей степени влияют изменения условий среды. В этом процессе «нужно поймать волну постоянных изменений и удержаться на ней, даже если не видно берега, ни неба. Ключ к успеху – в умении приспособливаться (оценка ситуации и использование возможностей)» [4, с. 44]. Во-вторых, управление конкурентоспособностью можно представить как процесс целенаправленного воздействия на определенный объект для достижения определенной цели (целей), связанной с превосходством по определенным показателям или параметрам над подобной системой.

В-третьих, управление конкурентоспособностью направлено на выработку целенаправленного поведения управляемого объекта, которое должно представлять собой результат управленческого воздействия. Следовательно, целенаправленное поведение управляемого объекта по достижению конкурентоспособности является и целью, и результатом управления. В-четвертых, управление конкурентоспособностью должно быть эффективным, при этом эффективным должно быть как поведение организации при формировании конкурентоспособных параметров, так и результат. В-пятых, процесс управления конкурентоспособностью рассматривается как последовательное движение полной, достоверной, актуальной и своевременной информации при целенаправленном поведении. И наконец, управление конкурентоспособностью рассматривается как управленческая деятельность, в которой субъект управления сам определяет критерии оценки [3, с. 104–105].

Как показывает практика, в процессе управления конкурентоспособностью «...каждому руководителю приходится оперативно принимать непростые решения, и именно от этих решений во многом зависит успех организации» [4, с. 45]. Среди проблем управления конкурентоспособностью, с которыми сталкиваются современные организации, можно выделить такие, как:

- проблемы, обусловленные различными подходами к определению объекта управления;
- проблемы, обусловленные отсутствием четко обозначенного единого перечня критериев эффективности управления конкурентоспособностью;
- проблемы, обусловленные большим количеством факторов, влияющих на конкурентоспособность организации [2, с. 133].

В результате анализа современной экономической литературы по заданной тематике нами было установлено, что исследования в области управления конкурентоспособностью сосредоточены преимущественно на установлении сущностных характеристик данного явления, производственных и материальных факторов, влияющих на уровень конкурентоспособности в экономике, и методов ее оценки. Вместе с тем представители современной экономической мысли отмечают тот факт, что определяющую роль в обеспечении конкурентоспособности в инновационной экономике, основанной на знаниях, играет интеллектуальный капитал, предполагающий непрерывный поиск «...принципиально новых под-

ходов к управлению конкурентоспособностью предприятия с целью её повышения» [5, с. 87].

Обозначенные тенденции обуславливают интерес отечественных промышленных организаций к использованию новейших эффективных систем, методик и инструментов управления конкурентоспособностью, способствующих своевременному и адекватному реагированию на изменение условий хозяйствования, а также решению приоритетных проблем экономического развития, предопределяющих стабильный успех в будущем и, как следствие, повышение уровня конкурентоспособности хозяйствующего субъекта. Это становится возможным благодаря контроллингу, который, с одной стороны, позиционирует себя как принципиально новую концепцию управления, а с другой, в той или иной степени интегрирует в себя традиционные принципы организации и управления промышленными организациями и функционально-ориентированные управленческие процессы.

Концепция контроллинга как новая парадигма управления сформировалась и получила широкое распространение в конце XX в. Методологическая база современной теории контроллинга представлена постулатами теории организации, теории управления, теории систем, экономической теории информации, эволюционной теории, поведенческой экономической теории. В рамках проводимого исследования с учетом современного этапа развития интегрированный контроллинг определен автором как упорядоченное взаимодействие связанных по вертикали и горизонтали содержательно и во времени с ориентацией на цели и приоритетные направления развития предприятия процессов планирования, учета, контроля, анализа и регулирования, осуществляемое с помощью организационного, инструментально-методического и информационного обеспечения [6, с. 20]. Результаты интеграции названных процессов позволяют говорить о появлении новой комплексной системы – системы интегрированного контроллинга.

В качестве основных принципов функционирования интегрированного контроллинга в процессе управления конкурентоспособностью можно выделить такие, как:

– принцип моделирования и информационно-компьютерной поддержки процесса принятия управленческих решений, предполагающий широкое применение различных моделей в рамках управления конкурентоспособностью организации (математические, экономико-математические, графические, имитационные и др.);

– принцип оптимизации, предусматривающий согласование локальных целей структурных элементов интегрированного контроллинга в процессе управления конкурентоспособностью для оптимизации конечного результата в целом;

– принцип разработки необходимого комплекса обеспечивающих подсистем (правовой, экономической, технической, организационной, технологической, кадровой, экологической), согласованное взаимодействие которых позволит повысить эффективность управления конкурентоспособностью организации;

– принцип устойчивости как гарантия надежности и безотказности реализации структурными элементами интегрированного контроллинга своих целевых функций при допустимых отклонениях параметров управления конкурентоспособностью и воздействии факторов внешней среды;

– принцип адаптации, предполагающий в случае изменения условий работы структурных элементов интегрированного контроллинга изменение механизма функционирования процесса в целом, параметров входных и выходных данных;

– принцип своевременности реагирования на изменение факторов и параметров управления конкурентоспособностью организации.

Для каждого элемента системы интегрированного контроллинга характерен определенный набор инструментов, способствующих более эффективной реализации его локальной целевой функции в процессе управления конкурентоспособностью организации. Вместе с тем, принимая во внимание особенности современного этапа развития контроллинга и учитывая отсутствие в зарубежной и отечественной литературе систематизированного изложения материала относительно инструментария последнего, в рамках теоретической части работы представим результаты анализа, обобщения и систематизации инструментальной базы контроллинга, используя в качестве критерия распределения принадлежность инструмента к конкретному элементу исследуемой системы (табл.) [6, с. 35–36].

Для решения частных проблем управления конкурентоспособностью организации как экономической системы на разных уровнях управления используются методы экономического анализа, прогнозирования, комплексного анализа, программно-целевого планирования, функционально-стоимостного анализа, математиче-

ской статистики, эконометрики, математического программирования, исследования операций, экономической кибернетики, моделирования, эвристические методы.

Инструментарий системы интегрированного контроллинга, применяемый в процессе управления конкурентоспособностью организации

<i>Элемент</i>	<i>Инструмент</i>
Планирование	Расчет коэффициентов ликвидности; метод расчета сумм покрытия; баланс движения средств; финансовый план; метод анализа разрыва; долгосрочное финансовое планирование (план-баланс); ретроспективный расчет финансовых потоков; планирование производственного результата; планирование загрузки мощностей; бюджетирование; методы элементарной математики; программно-целевое планирование; линейное программирование; теория массового обслуживания; методы теории вероятности; сетевое планирование; планирование скидок; нормативный метод; исследование рынков закупаемых материалов и товаров; определение верхних границ цен; планирование структуры потребления; планирование потребности в материалах; расчет плановых издержек; расчет оптимальной сети дистрибьютеров; разработка системы складирования; метод средней нормы прибыли на инновации; метод срока окупаемости; метод внутренней нормы прибыли; метод чистой текущей стоимости; метод расчета интегрального эффекта общей эффективности инноваций; метод расчета индекса рентабельности инноваций; метод аналогий; анализ чувствительности; анализ сценариев; метод Монте-Карло; метод расчета рентабельности капиталовложений; метод приведенной величины дохода; метод внутренней нормы доходности; метод аннуитета; метод срока приведенной окупаемости; анализ ставки дисконтирования с поправкой на риск; дисконтирование достоверных эквивалентов; методы принятий решений без использования численных значений вероятностей; методы оценки опционов
Учет	Учет по центрам ответственности; калькулирование себестоимости; разработка методики управления запасами; разработка методики управления затратами; разработка системы мониторинга
Контроль	Диспетчеризация; контроль графиков оперативной подготовки производства; контроль сроков выполнения работ; контроль выполнения плановых заданий; контроль отклонений «план – факт»; сравнительные расчеты оценки эффективности маркетинговых мероприятий; метод главных компонент; контроль издержек снабжения; текущий контроль затрат

Окончание табл.

Элемент	Инструмент
Анализ	Анализ потоков платежей; портфолио-анализ; анализ работающего капитала; анализ и диагностика финансового состояния; анализ безубыточности; SWOT-анализ; матрица БКГ; матрица Мак-Кинси; бруто-анализ движения баланса; конкурентный анализ по Портеру; анализ отклонений «план – факт»; анализ производственной деятельности; методы элементарной математики; метод макро-сегментации; метод микросегментации; ABC-анализ; функционально-стоимостной анализ; анализ скидок; бенчмаркинг; анализ областей сбыта; анализ рынка труда; анализ кривой обучаемости; системный анализ; метод декомпозиции; метод последовательной подстановки; метод сравнений; параметрический метод; анализ возможных ситуаций прерывания производственного цикла; анализ и оптимизация объема заказов; анализ структуры потребления; метод сравнения по прибыли; метод сравнения по издержкам; анализ поставщиков; факторный анализ отклонений; методы классического математического анализа и статистики; эконометрические методы; методы экономической кибернетики
Регулирование	Метод «деловых игр»; метод моделирования; метод экспертных оценок; экспертно-аналитический метод; опытный метод; метод аналогий; метод творческих совещаний; метод коллективного блокнота; метод контрольных вопросов; методы исследования операций; эвристические методы; карта бизнес-процессов; метод структуризации целей

Таким образом, практическое применение принципов, методов и инструментария интегрированного контроллинга будет способствовать повышению эффективности управления конкурентоспособностью современной организации.

Литература

1. Глухова Л. В. Структурный подход к управлению конкурентоспособностью предприятия // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2010. № 20. С. 208–215.
2. Кара А. Н., Ковтуненко А. В. Систематика подходов к управлению конкурентоспособностью организации // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. 2012. № 3. С. 133–135.
3. Сидунов И. А. Управление конкурентоспособностью предпринимательской структуры // Известия Волгоградского государственного технического университета. 2011. Т. 4. № 11. С. 103–107.

4. *Базаров Т.* Роль лидера в кризисе // Управление персоналом. № 17 (219). 2009. С. 43–46.

5. *Халин Ю. А., Сизов А. С., Игнатенко А. Н.* Подход к определению траекторий развития предприятий при управлении конкурентоспособностью // Известия Юго-Западного государственного университета. 2012. № 1. С. 86–93.

6. *Калинина Н. М.* Интегрированный контроллинг: теория и практика: монография. Омск : Изд-во ОмГТУ, 2007. 216 с.

Генезис управленческих перспектив и возможностей

Genesis management outlook and opportunities

С.Н. Кужева

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

Рассмотрена эволюция развития производственного и операционного менеджмента с позиции определения конкурентных преимуществ.

The evolution of production and operations management from the perspective of determining the sources of competitive advantage.

Ключевые слова: управление производством, операционный менеджмент, конкурентное преимущество.

Key words: production management, operations management, competitive advantage.

В настоящее время существует множество классификаций научных школ, исследующих управление организациями. Одной из функциональных областей деятельности организаций является производство. Оно является важнейшим компонентом экономики любой страны. Именно производство определяет уровень жизни населения, успешность конкуренции на внутреннем и мировом рынках. Поэтому обоснованным будет подход, рассматривающий историю развития производственного и операционного менеджмента с позиции определения конкурентных преимуществ и источников добавленной стоимости в производстве – от капитала и рабочей силы до интеллектуальных систем.

Управление производством существует с того момента, как люди начали производить товары и услуги. До XX в. в рамках господствующих тогда концепций разделения труда (А. Смит) и стандартизации производства (Э. Уитни) главным конкурентным преимуществом были низкие издержки, а источником добавленной стоимости – капитал и мускульная сила работников. Теории А. Смита и Э. Уитни послужили толчком к промышленной революции, в основе которой лежало укрупнение производства, связанное со становлением и развитием промышленного производства. Машинное производство привело к замене специализированной трудо-

вой деятельности мануфактурного рабочего действиями мощных высокопроизводительных механизмов. Концентрация производства способствовала созданию новой техники, требующей формализованных и сложных механизмов и методов управления. Постепенно на предприятиях стал применяться научно-технический и инженерный подход к организации производства и других сфер деятельности предприятия. Это способствовало появлению новой отрасли прикладных промышленных знаний (см. табл.).

Наиболее значительным событием в области производственного менеджмента стало появление в начале XX в. концепции научной организации управления, разработанной Ф.У. Тейлором. Суть философии Тейлора заключается в том, что ежедневная выработка рабочего должна определяться в соответствии с научными законами, функция управленческого персонала заключается в разработке этих законов и использовании их в производственном процессе, функция рабочего состоит в беспрекословном выполнении требований управленческого персонала. Однако не все современники приветствовали новую философию. Во многих случаях менеджеры быстро принимали на вооружение методы и концепции философии Тейлора, такие как хронометраж производственных операций, нормирование труда рабочих, стимулирующие системы оплаты труда и т. д., и пренебрегали при этом своими обязанностями организовывать и регулировать выполняемую работу. Это часто приводило к занижению расценок и неправильно разработанным методам труда.

Ф. и Л. Гилбрет, расчленив технологические операции на трудовые движения таким образом, чтобы операции не зависели от содержания работы, разработали принципы проектирования трудовых процессов. Л. Гилбрет исследовала вопросы утомляемости рабочих, подчёркивала значение психологического фактора в трудовом процессе. Г. Гант разработал методы планирования последовательности операций с использованием ленточных графиков, рассматривая технологический процесс как комбинацию отдельных операций, предложил поощрительные системы оплаты труда.

Идеи Тейлора получили очень широкое распространение в тогдашней Японии. В этой стране было продано свыше двух миллионов экземпляров его книги «Принципы научного управления», которая в переводе на японский язык называлась «Секреты сохранения потерянного движения». И сегодня философия тейлоризма оказывает огромное влияние на подходы к управлению производством в Японии.

История развития производственного и операционного менеджмента

Период	Концепция	Авторство	Методы и инструменты	Конкурентные преимущества	Источник добавленной стоимости
10-е гг. XX в.	Принципы научной организации управления	Ф.У. Тейлор	Хронометрирование и анализ рабочего времени	Ценовая политика, минимизация издержек	Рабочая сила
	Промышленная психология	Ф. и Л. Гилбрет	Изучение трудовых движений		
	Конвейеры	Г. Форд, Г. Гант	График реальных и ожидаемых показателей деятельности		
	Выгодный размер партии	Ф.У. Харрис	Экономичный размер заказа (EOQ)		
30-е гг. XX в.	Контроль качества	У. Шьюхарт, Х.Ф. Додж, Х.Г. Роминг	Выборочная проверка качества и статистические таблицы для контроля качества	Передовые технологии	Локальные рабочие группы
	Исследования рабочей мотивации в Хотгорне	Элтон Мэйо, Л.Х.С. Тиллет	Выборочное изучение рабочих заданий для анализа		
40-е гг. XX в.	Междисциплинарные подходы к сложным системным проблемам	Группы исследователей операций и Дж. Б. Данциг	Симплексный метод и линейное программирование	Разнообразие производства	Информационные технологии и системы
	Крупномасштабные разработки методов исследования операций	Исследователи в США и Западной Европе	Моделирование производственной деятельности, теория очередей, методы принятия решений, методы сетевого планирования PERT и СРМ		
70-е гг. XX в.	Широкомасштабное использование в бизнесе компьютерной техники	Производители компьютерной техники, в частности IBM, Дж. Орлики и О. Уайт	Графики закупок, управление запасами, прогнозирование, управление проектами, планирование материальных потребностей (MRP)		

Продолжение табл.

Период	Концепция	Авторство	Методы и инструменты	Конкурентные преимущества	Источник добавленной стоимости
70-е гг. XX в.	Качество и производительность услуг	Рестораны McDonald's	Массовое производство в сфере обслуживания	Качество	Рабочие группы, локальные информационные системы
		Факультет Гарвардской бизнес-школы	Производство как средство конкурентной борьбы		
80-е гг. XX в.	Модель производственной стратегии	Т. Оно, У.Э. Деминг и Дж. М. Юран, исследователи в различных индустриальных отраслях (США, Германия, Япония)	Канбан, Poka-yokes, CIM, FMS, CAD/CAM, роботы и т. д.	Скорость снабжения (поставок)	Системы снабжения
		Э.М. Голдрат			
90-е гг. XX в.	Синхронное производство	Американское общество контроля качества, Национальный институт стандартов и технологий, Международная организация стандартизации	Премия Болтриджа, регистрация стандарта ISO 9000, развертывание функции качества, функционально-стоимостной анализ, модель непрерывных улучшений	Гибкость производства	Процессы, развитие международного сотрудничества, внедрение ИТ в производство
		Всеобщее управление качеством			

Окончание табл.

Период	Концепция	Авторство	Методы и инструменты	Конкурентные преимущества	Источник добавленной стоимости
Начало XXI в.	Рейнжиниринг (обновление) бизнес-процессов	М. Хаммер, крупные консалтинговые фирмы	Модель радикальных изменений	Инновационность	Интеллектуальный капитал, практическое обобщение
	Электронное предприятие	Правительство США, компании Netscape Communications и Microsoft	Internet, World Wide Web		
	Управление целью снабжения	SAP (Германия), Oracle (США)	SAP, программное обеспечение типа клиент/сервер		

Одним из величайших технических достижений XX в. стало введение в действие в 1913 г. на заводах Форда конвейера – единой концепции координируемой (синхронизируемой) сборочной линии. До внедрения этой технической новинки на сборку каждого автомобильного шасси одним рабочим затрачивалось 12,5 часов. Когда конвейер был окончательно завершён и налажен и каждый рабочий стал выполнять одну конкретную операцию, после чего заготовки механически перемещались к следующему рабочему, среднее время, затраченное на сборку одного шасси, сократилось до 93 минут. Этот технологический прорыв в совокупности с концепциями научной организации управления представляет собой классический пример разделения и специализации труда и широко используется до настоящего времени.

До 40-х гг. XX в. в эволюции производственного менеджмента превалировала математическая и статистическая теория. Единственным исключением были исследования в Хоторне, проведенные в 30-х гг. группой исследователей из Гарвардской школы бизнеса под руководством Э. Мэйо. Неожиданные открытия, сделанные учеными, повергли в изумление социологов и исследователей «традиционной» школы научной организации управления. Изменение оказывало на результаты труда рабочих намного меньшее влияние, чем то, каким способом внедрялось это изменение. Была установлена необходимость принимать во внимание убеждения и мировоззрение работников, их чувство сопричастности к делам организации. Акцент на взаимоотношения в коллективе также подчёркивал заинтересованность работодателей в повышении производительности труда работников. Открытия подобного рода оказали огромное влияние на организацию и мотивацию труда и в конечном счете привели к тому, что многие предприятия создали у себя отделы по управлению кадрами и социологические отделы.

Мощный импульс для развития обобщающих, ориентированных на математику областей исследования операций дала Вторая мировая война с её сложнейшими проблемами управления материально-техническим снабжением и создания систем вооружений. Математики, психологи и экономисты создают комплексные научные группы для изучения структуры и проведения анализа производственных проблем в количественном выражении с тем, чтобы стало возможным достигнуть оптимального решения, выраженного в математическом виде.

В середине XX в. ученые начали заниматься непосредственно задачами операционного менеджмента как самостоятельного

ответвления науки, отличного от инженерных разработок или исследований операций, обратили внимание на общность проблем, которые приходится решать в любых производственных системах, важность отношения к производственным операциям как к элементам системы. Практическое применение теории очередей, моделирования операций и линейного программирования принесло огромную пользу.

Основным прорывом 70-х гг. XX в. явилось применение в управлении производством метода планирования материальных потребностей (MRP). При данном подходе в одной компьютерной программе объединяются все компоненты, используемые при изготовлении сложной продукции. Такая программа позволяет специалистам по планированию производства оперативно корректировать графики производственного процесса и закупок материалов с тем, чтобы они соответствовали постоянно изменяющимся потребностям выпуска готовой продукции.

В 1980-х гг. в философии менеджмента и методов производства произошла настоящая революция. Единый комплекс мероприятий в условиях крупномасштабного производства и минимальных товарно-материальных запасов обеспечивал поступление всех частей и комплектующих в цех «точно в срок», т. е. именно в тот момент, когда в них возникает потребность. Данный подход в совокупности со всеобщим контролем качества (TQC), цель которого – устранение любых причин производственных дефектов, и в наше время представляет основу производственной практики промышленных предприятий.

В конце 1970-х – начале 1980-х гг. исследователи Гарвардской бизнес-школы разработали модель производственной стратегии, сосредоточив своё внимание на том, как руководству промышленных предприятий использовать производственные мощности в качестве стратегического оружия в конкурентной борьбе. Созданная модель позволяет проанализировать пять основных элементов производственного менеджмента (5Ps – подробнее см. [1]) и использовать их в качестве исходных данных для принятия стратегических и тактических решений. Основой теории стали понятия фокусировки производства и производственных альтернатив. Идея заключалась в том, что никакое предприятие не сможет добиться максимально высоких производственных показателей одновременно по всем направлениям, поэтому необходимо разрабатывать сфокусированную стратегию, цель которой – создание предприятия, предельно успешно выполняющего ограниченный

набор задач. Это означает необходимость компромиссов и принятия альтернативных решений о том, какие именно показатели эффективности производства важнее для предприятия.

Одной из наиболее значительных инноваций в области операционного менеджмента, как и в практике управления в целом, несомненно, стало всеобщее управление качеством (TQM). Этот подход заключается в том, что до сведения всех ответственных за производство специалистов доводятся критерии качества. Важную роль в разработке международных стандартов качества в наши дни играют сертификационные стандарты ISO 9000, разработанные Международной организацией по стандартизации.

Глобальный экономический спад 1990-х гг. привел к тому, что для поддержания своей способности выживать в жестокой конкурентной борьбе компаниям пришлось внедрять различные нововведения, направленные на совершенствование процессов управления производством. Основная мысль идеи обновления бизнес-процесса отображена в заголовке известной статьи М. Хаммера «Модернизация: не автоматизировать, устарело». Данный подход основан на революционных изменениях и заключается в том, что все этапы бизнес-процесса предприятия рассматриваются и анализируются в принципиально новом свете: отказаться от операций, не создающих добавочной стоимости. Далее следует полная компьютеризация оставшихся этапов процесса для достижения намеченных результатов.

В конце 1990-х гг. к потрясающим результатам привело стремительно развитие глобальной сети Интернет. Появились «электронные предприятия», которые в качестве основного инструмента своей деловой деятельности используют Интернет. Использование веб-страниц и механизмов интерактивного поиска в корне изменило способы сбора информации, совершения покупок и связи.

Концепция «Управление цепью снабжения» предполагает применение общесистемного подхода к управлению потоком информации, материалов и услуг, идущим от поставщиков сырья к заводам, фабрикам и складам, а от них – к конечному потребителю. Последние нововведения, такие как массовый выпуск продукции по индивидуальным заказам и широкое использование предприятиями внешних источников поставок, вынуждают компании находить новые гибкие методы для удовлетворения потребительского спроса. В центре внимания лежит оптимизация ключевых видов деятельности предприятия с целью достижения максимально быстрой его реакции на изменение ожиданий своих потребителей.

Производственный и операционный менеджмент сегодня решает следующие взаимосвязанные задачи. Для сокращения времени запуска новой продукции в производство требуется максимально точная координация деятельности конструкторов и дизайнеров, инженеров по организации производства и инженеров-технологов, они должны работать как единая команда, решая задачи параллельно, а не последовательно. Стремление постоянно расширять ассортимент своей продукции и услуг с целью наиболее полного удовлетворения самых разнообразных запросов потребителей требует создания гибких производственных систем, позволяющих в массовом объеме производить продукцию и предлагать услуги по индивидуальным заказам потребителей. Гибкость производства повышает также разработку новых технологических процессов и внедрение их в существующую производственную систему. Управление глобальными производственными сетями решает вопросы обеспечения соответствия комплектующих требованиям, предъявляемым к конструкции и качеству продукции путём тщательного отбора поставщиков, совершенствования способов доставки и получения комплектующих, создания информационных систем, обеспечивающих контроль. Обеспечение устойчивого высокого качества продукции и услуг по-прежнему остаётся главным преимуществом в конкурентной борьбе. Сегодня на предприятиях коллективы работников стали многонациональными, здесь работают специалисты и рабочие из самых разных уголков мира, представляющие различные мировые культуры, что актуализирует задачу управления разнородной рабочей силой. Выполнение социальных обязательств влияет на все элементы организации, но производство часто является неким сосредоточием этих проблем, поскольку именно оно использует физические ресурсы, что может привести к загрязнению окружающей среды и другим проблемам, связанным с безопасностью. Разработка «зелёных стратегий» позволяет решать задачи соблюдения ограничений, связанных с охраной окружающей среды, этических норм и государственного законодательства.

И далее производственный и операционный менеджмент будет решать эти взаимосвязанные задачи на каждой стадии жизненного цикла производственной системы, обеспечивая эффективность её деятельности и конкурентные преимущества.

Литература

1. Кужева С. Н. Проблемы операционного консалтинга // Вестн. Ом. ун-та. Серия «Экономика». 2010. № 2. С. 57–64.

Стартовый анализ развития нефтехимического комплекса

The starting analysis of the development of the petrochemical complex

С.А. Люфт

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

Стратегия развития нефтехимического комплекса Омской области направлена на модернизацию существующих производств и диверсификацию сырья за счёт применения «зелёных» технологий, а также на введение новых производственных мощностей.

Strategy of development of the petrochemical complex of Omsk region is aimed at modernization of the existing productions and diversification of raw materials through the use of «green» technologies, and the introduction of new production capacities.

Ключевые слова: стартовый анализ, стратегия, нефтехимический комплекс, конкурентоспособность.

Key words: starting analysis, strategy, petrochemical complex, competitiveness.

Стартовый анализ развития нефтехимического комплекса охватывает производственный потенциал, цели, а также внешнее окружение. При этом степень влияния факторов внешней среды на систему неоднозначно. По этому признаку внешнюю среду разделяют на две составляющие: прямого и косвенного взаимодействия (или микро- и макросреду).

Основная задача нефтехимического комплекса – поддержание и повышение конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынке и связанное с этим повышение эффективности производства и реализации продукции.

Решение указанных задач в настоящее время сдерживается следующими основными проблемами:

1. Недостаточная емкость внутреннего рынка и платежеспособного спроса со стороны основных потребителей нефтехимической продукции.

2. Старение оборудования в форме физического и морального износа (установленное на некоторых предприятиях технологическое оборудование по своим техническим характеристикам существенно уступает зарубежным аналогам, сроки эксплуатации значительной его части составляют 20 и более лет).

3. Межотраслевые диспропорции в развитии газовой, нефтяной, нефтехимической промышленности, разбалансированность в развитии отдельных предприятий.

4. Практически полное отсутствие отечественной инвестиционной инфраструктуры и дефицит финансовых ресурсов для осуществления инвестиций в форме капитальных вложений.

Радикальные изменения характера и структуры собственности привели инвестиционный процесс в российском химическом комплексе к расстройству, вплоть до попадания ряда предприятий в «инвестиционную яму». В 2011–2013 гг. объем инвестиций в отрасли несколько увеличился, он составил всего 59,5 % от уровня 2010 г.

Для инвестиционных объектов нефтехимического комплекса в большинстве случаев характерно следующее:

- высокая капиталоемкость и длительный период окупаемости (5–7 и более лет);

- включенность в производственные связи внутри самого комплекса, вследствие чего инвестиции только в одну стадию технологической цепочки недостаточно эффективны;

- высокие экологические риски из-за характера самих объектов и в связи с перспективой ужесточения требований к уровню экологической безопасности как самого производства, так и продукции;

- высокие инфраструктурные и сырьевые риски, связанные с неопределенностью в отношении поведения естественных монополий, дефицитом соответствующих требованиям современного химического производства мощностей первого передела и слабым развитием инфраструктуры.

Наиболее инвестиционно привлекательными в таких условиях являются два практически противоположных варианта. Один – это те отрасли, в которых минимум технологических звеньев до выхода товарной продукции (производство удобрений и метанола), второй – в которых доля затрат на сырье, энергию и транспортировку сравнительно мала, а объем требуемых инвестиций и срок окупа-

паемости не слишком велик (производство товаров бытовой химии, катализаторов, лакокрасочных материалов, красителей и т. п.).

5. Ограниченный доступ к зарубежным финансовым рынкам. Иностранные инвестиции до сих пор не играют существенной роли в развитии нефтехимического комплекса. Иностранцы либо ориентируются главным образом на эксплуатацию таких российских конкурентных преимуществ, как сравнительно дешевые сырье и рабочая сила, а также относительно низкие экологические требования, либо просто стремятся захватить российский рынок сбыта.

6. Низкий уровень концентрации капитала и развития вертикальной интеграции в нефтехимической промышленности.

7. Намечающийся дефицит углеводородного сырья для нефтехимии (устойчивое развитие нефтехимической промышленности невозможно без решения проблемы обеспечения предприятий отрасли углеводородным сырьем, на базе которого производится до 80 % химической и нефтехимической продукции).

8. Рост тарифов на услуги естественных монополий.

В научно-исследовательской сфере развиваются негативные тенденции: сужаются или полностью ликвидируются перспективные направления научной деятельности, институты по существу трансформируются в коммерческие структуры. В кризисе находятся научно-исследовательские организации нефтехимической индустрии. За последние пять лет объем финансирования научных организаций сократился в 10–15 раз, численность научных работников уменьшилась в 3–4 раза.

Состояние научно-исследовательских организаций ставит под угрозу возможности научного обеспечения технологического обновления производственного потенциала.

Одной из самых острых проблем развития нефтехимического комплекса является продолжающееся старение оборудования. Следствием этого являются повышенные затраты на поддержание производства и текущий ремонт, остановки производства, экологические проблемы, рост норм расхода основных видов ресурсов и в конечном итоге – снижение конкурентоспособности. Производственные мощности по многим продуктам загружены на 20–50 % из-за существенного снижения спроса на них отраслей – потребителей нефтехимической продукции. Особенно существенны экономические потери из-за низкой загрузки агрегатов большой единичной мощности.

Крайне острыми продолжают оставаться для отрасли проблемы экологии. Сбросы загрязненных стоков нефтехимическими предприятиями составляют почти 20 % загрязненных сбросов всех стационарных источников страны.

В настоящее время в нефтехимической промышленности, как и в ряде других отраслей, по существу, полностью отсутствует инвестиционная инфраструктура, обеспечивающая подготовку и реализацию проектно-инвестиционного цикла в отрасли. Подавляющее число российских участников проектно-инвестиционного цикла: нефтехимические предприятия, банки, проектные организации, инжиниринговые фирмы, аудиторские, консалтинговые, страховые компании – не имеет высококвалифицированных специалистов и необходимого опыта в области инвестиционного проектирования, организации проектного финансирования, экспертизы инвестиционных проектов, страхования проектных рисков.

На сегодняшний день очень остро стоит проблема концентрации капитала и развития вертикальной интеграция в нефтехимическом комплексе. В конкурентной борьбе, как известно, могут выстоять только крупные компании, опирающиеся на надежную сырьевую базу. Процесс формирования таких компаний еще далеко не завершен, а потребность в них для экономики России очень велика.

Развитию вертикальной интеграции в нефтехимической промышленности как в прошлом, так и в настоящее время по-прежнему препятствуют межотраслевые диспропорции в развитии газовой, нефтяной, нефтехимической промышленности, разбалансированность в развитии отдельных предприятий, являвшихся ранее естественными партнерами.

Основные факторы, тормозящие развитие нефтехимического комплекса.

I. Высокая степень физического износа оборудования и отсталость технологий.

В настоящее время нефтехимическая промышленность характеризуется изношенной материально-технической базой, что оказывает негативное влияние на конкурентоспособность продукции. Установленное на некоторых предприятиях технологическое оборудование по своим характеристикам значительно уступает зарубежным аналогам.

II. Дефицит инвестиционных ресурсов.

В последние три года объем инвестиций в отрасли несколько увеличился, однако он составляет только треть от уровня 2010 года. Коэффициент обновления основных фондов в 4 раза ниже минимально необходимого и в 2–2,5 раза ниже аналогичного показателя по промышленности в целом. Большинство работающих предприятий вынуждены направлять значительную часть прибыли на восполнение недостатка оборотных средств и ремонт оборудования.

III. Налоговая нагрузка.

На сегодняшний день все дополнительные доходы от высоких цен на нефть изымаются в бюджет через налоги. Ужесточение законодательства сделало невозможным применение схем оптимизации налогов. При этом уровень изъятия прибыли нефтяных компаний в виде пошлин и налогов настолько высок, что в отрасли ощущается недостаток инвестиций ресурсов для устойчивого роста.

Увеличившаяся налоговая нагрузка, а также отмена инвестиционных льгот все больше снижает рентабельность деятельности. Все это ведет к отсутствию стимулов по вложению средств в разработку новых месторождений.

IV. Опережающие темпы роста цен и тарифов на продукцию естественных монополий.

По причине роста цен на энергоресурсы повышаются цены на важнейшие виды сырья и материалы, используемые предприятиями нефтехимического комплекса.

V. Нестабильное обеспечение предприятий отрасли базовыми видами сырья.

Устойчивое развитие нефтехимической промышленности невозможно без решения проблемы обеспечения предприятий отрасли углеводородным сырьем, на базе которого производится до 80 % нефтехимической продукции.

В Российской Федерации имеется достаточное количество ресурсов углеводородного сырья и для развития нефтехимической промышленности. Но из-за отсутствия современных ресурсосберегающих технологий в России ресурсы используются крайне нерационально.

VI. Недостаточная емкость внутреннего рынка нефтехимической продукции.

Низкие потребительские качества, ограниченный ассортимент ряда отечественных химикатов, неразвитость инфраструктуры внутреннего рынка, неготовность потребляющих секторов эко-

номики к переработке и использованию ряда материалов (прежде всего полимерных) объективно создают условия для расширения импорта химической продукции. Например, душевое потребление пластмасс и многих других видов химической продукции в России на порядок ниже уровня потребления в промышленно развитых странах. Значительная часть данной продукции экспортируется. При этом дисбаланс между производством и переработкой полимеров приводит к тому, что Россия является импортером готовых изделий, в том числе изготовленных за рубежом из отечественных полимеров. В структуре внутреннего потребления существенно возросла доля импорта по изделиям из пластмасс (до 72 %), по химическим волокнам и нитям (до 65 %), синтетическим красителям и полистиролу (до 58 %), лакокрасочным материалам (до 40 %).

Характеризуя состояние рынка нефтехимической продукции, особо следует выделить проблему снижения платежеспособной емкости рынка минеральных удобрений в России. В течение последних десяти лет объем потребления минеральных удобрений в стране не превышает 10 % от научно обоснованной потребности в них.

VII. Неопределенность реформ.

Незавершенность процесса формирования законодательства, регулирующего деятельность нефтехимического комплекса, создает неблагоприятную для стратегического планирования атмосферу. В условиях неопределенности часть инвестиций, которые могли бы быть вложены в развитие российской нефтехимии, будут направляться в зарубежные проекты, будущее которых выглядит более предсказуемым. Предприятия нефтехимического комплекса не знают, чего ждать, а потому не думают о развитии, о стратегии. На повестке дня – выживание компаний в их нынешнем виде.

К недостаткам существующего механизма нормативно-правового регулирования отрасли следует отнести:

- несовершенство законодательства, регулирующего правовое положение и деятельность холдингов, что ограничивает способность крупных хозяйственных структур эффективно перераспределять денежные потоки с учетом перспектив, возможностей и потребностей в развитии по наиболее перспективным направлениям;

- несовершенство системы разрешений при проектировании и строительстве новых производств; наличие жестких, отчасти неконсолидированных и дублирующих требований многочисленных ведомств, включая вопросы безопасности, увеличивающих сроки

проектирования, стоимость строительства и, как следствие, затягивающих ввод новых производств;

– установление в ряде регионов высоких цен выкупа и ставок арендной платы за государственные и муниципальные земельные участки, занятые объектами недвижимости, находящимися в собственности юридических лиц;

– внешние и внутренние трудности доступа к современным зарубежным технологиям и комплектным поставкам технологических установок по производству нефтехимической продукции, обеспечивающих конкурентоспособность продукции на уровне ведущих мировых производителей;

– наличие вывозных пошлин на отдельные виды нефтехимической продукции, что приводит к снижению конкурентоспособности с учетом действующих и прогнозируемых ограничительных мер на рынках сбыта;

– отсутствие действенных механизмов, стимулирующих деятельность компаний по энергосбережению, производству новых видов продукции, востребованных на внутреннем рынке или замещающих импорт, увеличению глубины переработки углеводородного и минерального сырья, проектов, направленных на снижение негативного воздействия на окружающую среду (в частности, в рамках Киотского протокола).

Несмотря на имеющиеся факторы, сдерживающие стабильное развитие нефтехимической промышленности, в стране существует ряд преимуществ для развития данного сектора экономики в будущем. Во-первых, Российская Федерация обладает достаточно мощной сырьевой базой. Например, по разведанным запасам и добыче природного газа Россия стоит на первом месте в мире, по разведанным запасам и добыче нефти – на втором. Во-вторых, наличие быстро развивающегося внутреннего рынка и потенциала спроса на продукцию нефтехимического комплекса. В-третьих, наличие недорогой и квалифицированной рабочей силы.

Стратегия развития нефтехимического комплекса Омской области направлена на модернизацию существующих производств и диверсификацию сырья за счёт применения «зелёных» технологий, а также на введение новых производственных мощностей. Уже завершено строительство завода по производству этил-трет-бутилового эфира с использованием нанопористых полислоистых мембран мощностью до 500 тыс. тонн в год, что позволит произ-

водить за год до 10 млн тонн бензинов стандартов «Евро-4», «Евро-5». Ведётся строительство завода по производству полипропилена мощностью 180 тыс. тонн в год.

Инновационное развитие нефтехимического комплекса Омской области в краткосрочной и среднесрочной перспективе направлено на частичную замену традиционного углеводородного сырья возобновляемым при производстве каучуков, полимеров, биобензинов, на активное внедрение био- и нанотехнологий, на существенное снижение экологической нагрузки и на энергосбережение.

На базе действующих производств ОАО «Газпром нефть – Омский нефтеперерабатывающий завод» в строй введена установка изомеризации лёгких бензиновых фракций по выпуску биобензинов, бензинов класса «Евро-4» и «Евро-5». Эта установка – самая мощная в России, с ней связаны перспективы роста производства автомобильных бензинов высочайшего стандарта качества. По оценкам специалистов, общий объём инвестиций в проект составит 24,5 млрд руб. В рамках проекта уже освоено 14,8 млрд руб. Планируемый объём выпускаемой и реализуемой продукции – более 11 млрд руб. в год.

Создание цепочки производств по полному циклу переделов кремния, включая выпуск поликристаллического кремния, моно- и мультикристаллического кремния, а также кремниевых пластин для солнечной энергетики, микроэлектроники и сверхточной оптики, будет организовано в рамках кремниевого кластера. В него также войдут казахстанское предприятие по добыче и переработке особо чистого кварца и уже построенный завод по производству металлургического кремния. Новые производства будут построены в северном промышленном узле Омска на существующей промышленной площадке. Первую продукцию кремниевого кластера планируется получить уже через два года.

Предварительно проект оценивается в 2 млрд евро. В настоящее время растущие потребности российских производителей в поликристаллическом кремнии, преимущественно полупроводникового качества, удовлетворяются за счёт импорта. Поэтому главным направлением сбыта не только омского, но и других российских кремниевых проектов станут производство и экспорт товарной продукции для преобразования солнечной энергии в электроэнергию.

Проект реализуется в рамках соглашения о намерениях, заключённого между Правительством Омской области, ЗАО «Группа компаний «Титан»» и компанией «Центротерм Фотоволтайкс АГ» в октябре 2009 г. Партнёрами проекта выступают «Роснано», Внешэкономбанк, Российская академия наук, Санкт-Петербургский государственный горный институт. Объём инвестиций составит более 56,5 млрд руб. Ввод завода в эксплуатацию позволит создать более 1,5 тыс. рабочих мест.

В эту систему органично вписываются промышленный парк полипропиленового завода, а также центр субконтрактинга и трансфера технологий, которые должны появиться в 2013 г. Эта система станет площадкой по «выращиванию» малых компаний, выпускающих конкурентоспособную продукцию.

План действий Правительства Омской области по социально-экономическому развитию Омской области на 2013 год направлен на реализацию положений Послания Президента Российской Федерации В.В. Путина Федеральному Собранию Российской Федерации от 12 декабря 2012 г., Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. Главной целью Плана действий является ускорение темпов экономического роста на основе кардинального повышения инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности Омской области, создания благоприятных условий для инвестиционной и предпринимательской деятельности, а также обеспечение социального развития Омской области. Предусмотрено совершенствование системы стратегического управления социально-экономическим развитием Омской области, будут разработаны проекты стратегии социально-экономического развития Омской области до 2025 г. и программы социально-экономического развития Омской области на среднесрочную перспективу.

На сегодня задачи развития определены разработанной ранее экспертами Стратегией социально-экономического развития Омской области, охватывающей период до 2025 г., которая предусматривает развитие ключевых кластеров: нефтеперерабатывающего и нефтехимического, высокотехнологичных компонентов и систем, агропищевого и лесопромышленного. Принятый на заседании документ означает переход к конкретной работе по развитию приоритетных отраслей региона.

**Конкурентоспособные управленческие решения
в розничных продуктовых предпринимательских сетях**

**Competitive management solutions
in retail grocery business networks**

Е.О. Нургазин

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

Представлена концепция разработки и реализации конкурентоспособных управленческих решений. Рассмотрена актуальность применения конкурентоспособного менеджмента. Выявлен ограничивающий фактор конкурентоспособных управленческих решений. Обозначена задача лидерства организации.

The article introduces the concept of the development and implementation of competitive management decisions. The actual application of the competitive management. Identified a limiting factor of competitive management decisions. Designated task of leadership of the organization.

Ключевые слова: конкурентоспособные управленческие решения, жизненный цикл организации, методология Адизеса, комплементарная команда, функциональная организационная структура.

Key words: competitive management decisions, life cycle of the organization, Adizes methodology, complementary team, functional organization structure.

Основной особенностью современного менеджмента предприятия является реализация управления, направленного на приспособление (адаптацию) к происходящим процессам изменений. Качественный менеджмент эффективно приспосабливает предприятие к происходящим изменениям и является основным фактором конкурентоспособности организации. Изменения происходят постоянно и являются источниками проблем. Качественный менеджмент разрешает проблемы посредством эффективной разработки и продуктивной реализации управленческих решений. Продуктивная реализация управленческих решений является основным источником изменений, приводящих к проблемам, требующих разрешения; возникает усиливающая обратная связь (см.

рис. 1). Если менеджмент не приспосабливает предприятие к происходящим изменениям, то возникают аномальные и патологические проблемы управления, отсутствие решения данных проблем приводит к дезадаптации к изменениям и является основным источником банкротства организации.

Основная задача качественного управления состоит в осуществлении изменений, способствовании изменениям, эффективной разработке и продуктивной реализации управленческих решений. Процесс остановки изменений не является эффективным решением, так как впоследствии изменения происходят очень интенсивно. Эффективная разработка и продуктивная реализация управленческих решений базируется на конструктивном использовании конфликтов в организации. Карл Маркс в труде «Капитал: критика политической экономии» обозначил основную проблему – эксплуатация рабочего класса и существование переменного капитала. Однако решение, выраженное созданием коммунистического общества, не учитывало интересы заинтересованных сторон (рабочих, предпринимателей, государственных деятелей): возникла ситуация бесконфликтного существования, что являлось основным фактором реализации неэффективных управленческих решений и отсутствия адаптации к происходящим изменениям [1, с. 97]. Впоследствии российская действительность 1980–1990-х гг. отставала от мировых технологических, экономических, социальных и культурных тенденций. Советские предприятия, выпускающие однообразную, идентичную продукцию, оставались неконкурентоспособными.

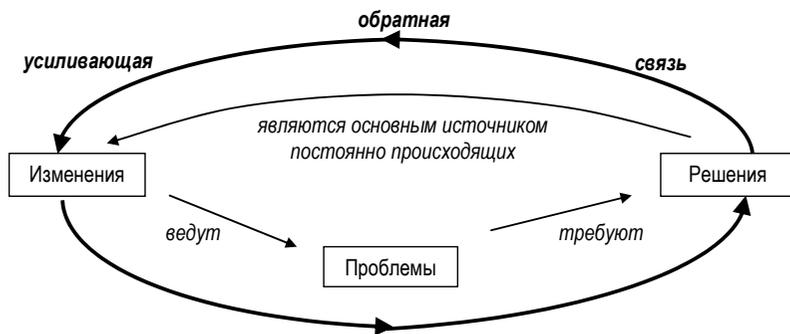


Рис. 1. Непрерывность изменений и основная задача качественного менеджмента

Таким образом, качественный менеджмент на предприятии основывается на конкурентоспособных управленческих решениях, являющихся результатом процесса эффективной разработки и продуктивной реализации управленческих решений, базирующихся на конструктивном использовании конфликтов, учитывающих интересы различных заинтересованных сторон. На сегодняшний момент основная проблема российских предприятий состоит в достаточной степени неиспользования собственного потенциала конкурентоспособности, что является релевантным источником появления различных негативных тенденций – снижения доли рынка, валовой маржи и маржи чистой прибыли, увеличения косвенных расходов, появления синдрома «силосного мышления», когда каждое подразделение функционирует исключительно в собственных интересах отдельно от генеральной системы. Актуальность разработки и реализации конкурентоспособных управленческих решений состоит в использовании имеющегося скрытого потенциала повышения конкурентоспособности организации, являющегося основным фактором интегрированности предприятия – внутренней интегрированности (персонал предприятия) и внешней интегрированности (удовлетворение потребностей клиентов) – с окружающей действительностью, обществом и изменениями.

Любое предприятие, система, организация, общество стремится осуществить организационную трансформацию – достичь и обеспечить состояние эффективности и продуктивности в краткосрочной и долгосрочной перспективе. Если организация находится в состоянии эффективности и продуктивности в краткосрочной и долгосрочной перспективе, то она достигает максимальной степени конкурентоспособности и максимально эффективно использует собственный резерв конкурентоспособности. Таким образом, конкурентоспособные управленческие решения состоят из отдельных ролей управленческих решений олицетворяющих, соответственно, краткосрочную эффективность, долгосрочную эффективность, краткосрочную продуктивность и долгосрочную продуктивность. Малочисленность российских предприятий, достигших максимальной конкурентоспособности, является подтверждением фактора сложности синхронизации ролей управленческих решений.

Синхронизация ролей управленческих решений является основной задачей лидера организации. Лидер организации стремится осуществить изменения и обеспечивает переход организации на

следующий этап жизненного цикла. С нашей точки зрения, управление жизненным циклом корпорации наиболее эффективно представлено в исследовательской работе И. Адизеса. Актуальность использования методологии Адизеса состоит в прогностической ценности системного архетипа «жизненный цикл организации». Заблаговременное информирование о будущих управленческих проблемах – внедрении отсутствующих или слабо развитых управленческих ролей – организационно трансформирует предприятие для достижения этапа Расцвета, на котором организация эффективна и продуктивна в краткосрочной и долгосрочной перспективе. Таким образом, для каждого этапа жизненного цикла соответствует *определённый* управленческий код, отражающий потенциал ролей управленческих решений [1, с. 218].

Согласно методологии Адизеса существует четыре роли управленческих решений – исполнительная (**Purposeful** – краткосрочная эффективность), административная (**Administrative** – краткосрочная продуктивность), предпринимательская (**Entrepreneurial** – долгосрочная эффективность) и интеграционная (**Integrative** – долгосрочная продуктивность) [2, с. 180]. Менеджмент предприятия выявляет нормальные и аномальные проблемы, вызванные отсутствием потенциала определённых ролей управленческих решений, вводит необходимые роли и способствует переходу организации на следующий этап жизненного цикла. С нашей точки зрения, менеджмент предприятия для достижения очередного этапа использует резерв конкурентоспособности. На этапе Расцвета организация находится в состоянии эффективности и продуктивности в краткосрочной и долгосрочной перспективе, менеджмент максимизирует конкурентоспособность.

Однако определённая взаимосвязь ролей управленческих решений является несовместимой. Так, антагонистическими ролями являются пары:

1) долгосрочной эффективности (**E**) и краткосрочной продуктивности (**A**) – разрабатываются инновации, предвосхищающие будущие потребности клиентов (**E**, функция), однако затрудняется процесс реализации, вызванный необходимостью соблюдения норм и правил (**A**, форма);

2) краткосрочной эффективности (**P**) и долгосрочной продуктивности (**I**) – исполнение, направленное на удовлетворение настоящей потребности (**P**, функция), затруднено полноценным рассмотрением интересов заинтересованных лиц и клиентов (**I**, форма);

3) краткосрочной эффективности (**P**) и долгосрочной эффективности (**E**) – скорость разработки новых инновационных идей (**E**) выше скорости осуществления предыдущих идей (**P**);

4) краткосрочной продуктивности (**A**) и долгосрочной продуктивности (**I**) – усиление административных регламентированных процедур (**A**) приводит к усиливающей обратной связи, чёткое следование принципу «запрещено всё, что не разрешено» сильно выражено в бюрократических системах; при этом данное положение является основным фактором снижения реальной долгосрочной продуктивности (**I**), генератором которой является организационная культура взаимного доверия и уважения, проявляющаяся в интегрированности заинтересованных лиц и клиентов организации.

Необходимо отметить, что процесс постоянно происходящих изменений определяет конкурентоспособность непостоянной величиной. Конкурентоспособность – это способность организации адаптироваться к изменениям посредством освоения и синхронизации ролей управленческих решений согласно этапу жизненного цикла, на котором находится организация. В соответствии с методологией Адизеса каждый этап жизненного цикла обозначается определённым управленческим кодом, информирование об управленческом коде является основным источником разработки и реализации управленческих решений, направленных на достижение и обеспечение Расцвета организации. Например, этапу Расцвета организации соответствует управленческий код **PAEI**, этапу Младенчества – управленческий код **Paei**. Менеджмент в процессе жизненного цикла организации разрабатывает и реализует пять видов управленческих решений:

- 1) **PaEi** – первое управленческое решение;
- 2) **pAEi** – второе управленческое решение;
- 3) **paEI** – третье управленческое решение;
- 4) **PAEi** – четвёртое управленческое решение;
- 5) **PPPP** – пятое управленческое решение.

Первое и второе управленческие решения принимаются на этапах Роста организации и отражают управленческий код последующего этапа жизненного цикла. Третье управленческое решение соответствует этапу Расцвета и направлено на обеспечение долгосрочного функционирования на данном этапе. Четвёртое и пятое управленческие решения принимаются на этапах Спада и отражают управленческий код предыдущего этапа, что соответствует

концепции управления жизненным циклом для достижения этапа Расцвета.

С авторской точки зрения конкурентоспособность не определяется посредством использования методов бенчмаркетинга и сравнения показателей результативности деятельности предприятий. Основной и первичный показатель конкурентоспособности организации – определение этапа жизненного цикла. Однако необходимо отметить, что предприятие, находящееся в стадии Расцвета, является более конкурентоспособным, чем предприятие, находящееся на этапах Роста. Основным фактором конкурентоспособности выступает синхронизация максимального потенциала ролей управленческих решений (**РАЕИ**).

В экономической действительности, отражающей современные реалии управления мировыми компаниями, не существует индивида, способного самостоятельно разработать конкурентоспособное **РАЕИ** управленческое решение. Поэтому для максимизации использования резерва конкурентоспособности предприятия менеджменту необходима результативная работа *взаимодополняемой (комплементарной) команды*, члены которой олицетворяют соответствующие роли управленческих решений (краткосрочную эффективность (**P**), краткосрочную продуктивность (**A**), долгосрочную эффективность (**E**), долгосрочную продуктивность (**I**)). Основная задача лидера состоит в использовании потенциала конкурентоспособности посредством конструктивного разрешения возникающих конфликтов, так как определённые пары ролей управленческих решений являются антагонистическими. Конструктивное использование конфликта является основным фактором разработки и реализации конкурентоспособных управленческих решений. Для конструктивного использования конфликта в соответствии с методологией Адизеса существуют специфические управленческие методы эффективной разработки и продуктивной реализации управленческих решений.

Релевантным фактором, являющимся «узким местом» при разработке и реализации конкурентоспособных управленческих решений, является функциональность организационной структуры. Дисфункциональность организационной структуры определяется наличием организационных единиц, объединяющих антагонистические роли управленческих решений. Организационным единицам, объединяющим антагонистические роли управленческих решений, соответствует следующая взаимосвязь отделов:

- 1) отдел сбыта соединяется с отделом маркетинга;
- 2) производственный отдел – с отделом исследований и разработок;
- 3) бухгалтерия, юридический отдел и отдел информационных технологий – с остальными отделами;
- 4) отдел кадров – с отделом развития человеческих ресурсов.

Организационная структура, состоящая из организационных единиц, включающих одну из вышеперечисленных взаимосвязей отделов, является дисфункциональной. Предприятие, имеющее дисфункциональную организационную структуру, является неконкурентоспособным, так как блокируется процесс разработки и реализации конкурентоспособных управленческих решений, направленных на адаптацию к процессу постоянных изменений. Любой отдел предприятия функционирует в соответствии с определённым управленческим кодом. Например, отдел сбыта, ориентированный на удовлетворение потребностей покупателей (**P**), продуктивно осуществляющий данную функцию (**A**), имеет управленческий код **PAei**. Отдел маркетинга ориентирован на удовлетворение потребностей клиентов (**P**), однако, в отличие от отдела сбыта, деятельность маркетинга направлена на предвосхищение будущих потребностей клиентов (**E**) – управленческий код отдела маркетинга отображается как **PAEi**. Антагонистичность административной (**A**) и предпринимательской (**E**) ролей управленческих решений является фактором дисфункциональности организационной структуры – отдел маркетинга стремится реализовать программу по удовлетворению новых потребностей клиентов, а отдел сбыта ориентирован на удовлетворение имеющихся потребностей.

Таким образом, по причине возникшего конфликта лидер не способен организовать работу комплементарной команды для разработки и реализации конкурентоспособных управленческих решений. Основная задача лидера в данных условиях состоит в реконструкции организационной структуры, имеющей потенциал для разработки конкурентоспособных управленческих решений.

Рассмотрим пример реконструкции организационной структуры розничных продуктовых предпринимательских сетей. Функциональная организационная структура продуктового ритейлера изображена на рис. 2.

Функциональность организационной структуры выражается аккумулярованием смежной ориентации отделов. При функционировании данной организационной структуры менеджмент предпри-

тия как взаимодополняющая команда способен разрабатывать конкурентоспособные управленческие решения, направленные на адаптацию к процессу постоянных изменений, и организационно трансформировать предприятие для достижения этапа Расцвета. Впоследствии реализуется процесс управления конкурентоспособностью, посредством смежной ориентации каждый отдел ориентирован на предоставление и удовлетворение собственных интересов.

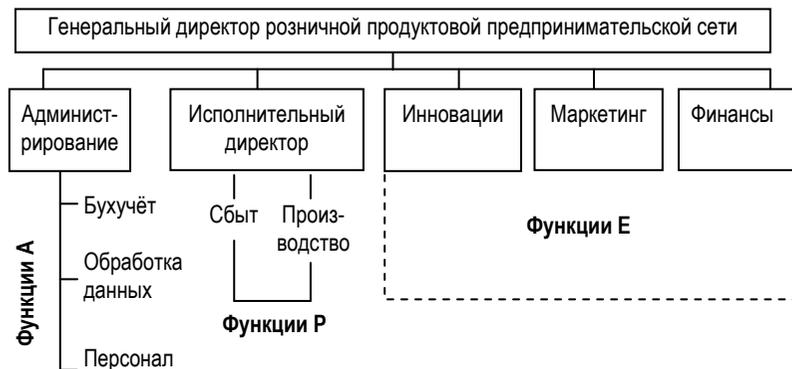


Рис. 2. Функциональная организационная структура розничных продуктовых предпринимательских сетей, ориентированная на разработку конкурентоспособных управленческих решений

В заключение необходимо отметить, что менеджменту современных российских предприятий нужно приспосабливаться к процессу постоянно происходящих изменений посредством разработки и реализации конкурентоспособных управленческих решений. Основным драйвером генерирования, разработки и реализации данных решений является полноценное функционирование комплементарной команды. При этом ограничивающим фактором («узким местом») является дисфункциональность организационной структуры, в данных условиях лидерство направлено на реконструкцию организационной структуры и превращение дисфункциональности в функциональность.

Литература

1. *Адизес И. К.* Управляя изменениями : пер. с англ. В. Кузина. СПб. : Питер, 2012. 224 с.
2. *Адизес И. К.* Управление жизненным циклом корпорации : пер. с англ. А.Г. Сефериана. СПб. : Питер, 2012. 384 с.

**Реструктуризация и трансформация
как факторы повышения конкурентоспособности
промышленных предприятий**

**Restructuring and transformation of both factors
increase the competitiveness of industrial enterprises**

А.М. Попович

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

Рассмотрен этап экономической стабилизации, позволяющий снять с производства неконкурентоспособные изделия, привлечь оборотные средства, списать мобилизационные мощности, начать внедрение прогрессивных технологий. Оценивается целесообразность других мероприятий, составляющих содержание реструктуризации трансформации промышленных предприятий. Рассмотрены разделы общей стратегии комплексной реструктуризации.

In this article the stage of economic stabilization, which allows to phase out non-competitive product to attract working capital, to write off mobilization capacities, to begin the introduction of advanced technologies. Evaluated the feasibility of other activities that constitute the transformation of industrial restructuring. Let's look into the overall strategy of comprehensive restructuring.

Ключевые слова: реструктуризация, трансформация, экономическая стабилизация, стратегия.

Key words: restructuring, transformation, economic stabilization, strategy.

Различают эволюционное и скачкообразное (революционное) развитие промышленности. Эволюционное развитие осуществляется в трех формах: реорганизации, реформирования и реструктуризации. Эволюционные формы развития промышленности являются с позиции региона в целом локальными, так как они в большинстве случаев не затрагивают другие звенья региональной структуры.

Необходимо подчеркнуть принципиальное различие между стратегической и оперативной реструктуризацией, обусловленное различным финансово-экономическим положением предприятия в

периоды проведения этих реструктуризаций. Если оперативная реструктуризация осуществляется на предприятиях, находящихся в предкризисном или кризисном состоянии, то его стремление к выживанию носит характер внутренней адаптации, т. е. приспособления системы управления, организационных структур и потенциала к изменениям внешнего окружения. Путём активного изменения самого ближнего окружения кризисное предприятие не в состоянии реагировать из-за отсутствия производственных ресурсов и прежде всего финансовых. Именно по этой причине оперативная реструктуризация есть система мер, направленных на адаптацию организации к внешним условиям.

Таким образом, необходимо различать внутреннюю и внешнюю адаптацию организаций к изменениям внешней среды. В первом случае приспособление предприятия к динамике внешней среды происходит путем внутренних изменений его производственного потенциала, а во втором случае компания воздействует и на внешнюю среду, создавая новые товары, рынки и потребителей. В связи с этим целесообразно ввести в состав стратегической реструктуризации новый раздел под названием «Реструктуризация системы организации и управления процессами выбора эффективных видов бизнеса и создание производства конкурентной продукции, которая будет пользоваться спросом в будущем». Эта система позволяет создать новые продукты и новые рынки и тем самым даёт возможность компании перейти от внутренней (пассивной) к внешней (активной) адаптации.

На первом этапе (оздоровления) стадии консолидации (стратегии выживания) проводится реструктуризация задолженности предприятия, его активов, реорганизация системы управления и организационной структуры в целях минимизации издержек, списания лишних активов и сокращения численности работающих, т. е. обеспечения его платежеспособности за счет введения режима жесткой экономии. Для завершения стадии консолидации на российских предприятиях необходимо осуществить второй этап (экономической стабилизации), позволяющий снять с производства неконкурентоспособные изделия, привлечь оборотные средства, списать (законсервировать) мобилизационные мощности, начать внедрение прогрессивных технологий и осуществить другие мероприятия, составляющие содержание реструктуризации производственной деятельности. Таким образом, оперативная реструктуризация предполагает,

что предприятие находится в стадии консолидации, стратегическая – его переход к стадии трансформации. При выходе предприятия из кризиса необходимо ставить не только краткосрочные цели (экономическая стабилизация и закрепление на рынке), но и долгосрочные (рост или лидерство на рынке за счет инвестиций в развитие новых товаров, технологий и каналов сбыта).

На наш взгляд, реструктуризация предприятий, находящихся в фазе трансформации, может быть только стратегической. На основании изложенного можно сделать вывод, что относительно «кризисных» предприятий нельзя ограничиться только оперативной реструктуризацией. Когда такое предприятие достигнет фазы трансформации, следует вновь осуществить реструктуризацию, но уже стратегическую.

Стратегическая реструктуризация является комплексной и должна охватывать все сферы деятельности предприятия, а не отдельные производства, подразделения или функции. При оперативной реструктуризации делается акцент прежде всего на проблемах его финансового оздоровления.

Общая стратегия комплексной реструктуризации, на наш взгляд, должна состоять из следующих разделов:

I. Концепция реструктуризации. Она должна содержать тип системы управления и её организационной структуры; цели компании и основные направления их достижения; описание рынков, ключевых технологий и оборудования; объём конкурентоспособной продукции и её распределение по рынкам сбыта.

II. Стратегия реструктуризации организационной структуры компании и её производственных единиц.

III. Стратегия реструктуризации системы организации и управления процессами выбора эффективных видов бизнеса, проектирования и производства конкурентоспособной продукции, которая будет пользоваться спросом в будущем.

IV. Стратегия реструктуризации инвестиционных ресурсов предприятия и соответствующая будущая политика.

V. Стратегия реструктуризации задолженности предприятия.

VI. Стратегия реструктуризации производственной деятельности предприятия с учётом результатов, полученных во втором разделе.

VII. Стратегия реструктуризации активов предприятия.

VIII. Стратегия реструктуризации функциональных стратегий: маркетинга, НИОКР, производства, финансов.

IX. Стратегия реструктуризации социальной сферы предприятия и перспективных целей в этой области, в том числе и в подготовке кадров.

X. Стратегия реструктуризации институциональных преобразований, в том числе создания интегрированных комплексов и децентрализованных фирм.

XI. Реструктуризация экономической стратегии на предприятиях, деятельность которых явно угрожает окружающей среде.

XII. Комплекс частных стратегий реструктуризации и конкурентных стратегий.

Следует отметить, что частные стратегии реструктуризации различных предприятий отличаются друг от друга по ряду причин. Это обстоятельство особенно отчётливо проявляется при анализе экономического механизма реструктуризации. Как правило, выделяют пять основных элементов экономического механизма реструктуризации предприятия. При этом можно дополнить схему экономического механизма введением двух компонентов в блок «Мотивы реструктуризации» («Создание интегрированных комплексов» и «Создание самостоятельных подразделений децентрализованных фирм») и, соответственно этому, двух компонентов в блок «Виды реструктуризации» («Реструктуризация созданных интегрированных комплексов» и «Реструктуризация сети самостоятельных подразделений децентрализованных фирм»). Рассмотрим содержание экономического механизма реструктуризации предприятий с точки зрения отличий стратегии реструктуризации и традиционных стратегий развития предприятия, а также других актуальных аспектов проблемы реструктуризации.

Цели реструктуризации зависят прежде всего от экономики предприятия. Главная цель преуспевающего предприятия состоит в стабилизации и укреплении экономического роста и его конкурентоспособности. Для предприятий, страдающих хронической неплатежеспособностью, находящихся в состоянии банкротства, главная цель состоит в восстановлении экономики, экономического роста и конкурентоспособности.

Объекты реструктуризации – любые действующие предприятия. Реструктуризация успешно функционирующих предприятий направлена на увеличение стоимости активов для акционеров, а

также на сохранение предприятия в числе действующих на рынке. Реструктуризация неплатежеспособных предприятий или предприятий-банкротов сконцентрирована на том, чтобы вернуть данные предприятия в состояние действующих. Для реструктуризации интегрируемых предприятий выдвигается дополнительная цель создания единого организма из объединяемых фирм.

Этапы реструктуризации: диагностический анализ, начальный этап, этап коренных изменений. На этапе диагностического анализа всё внимание руководства сосредоточено на принятии срочных мер, нацеленных на улучшение общих дел на предприятии. Начальный этап реструктуризации обычно связан с использованием поверхностных резервов предприятия, выявленных в ходе диагностического анализа, касающихся вопросов организационно-управленческой реструктуризации и упорядочения работы имеющихся мощностей, что особенно характерно для процессов создания интегрированных комплексов. Поэтому данный этап может быть не связан с крупными денежными инвестициями, но требует больших усилий со стороны менеджеров для ускоренного проведения необходимых организационных изменений и рассчитан на использование внутренних резервов предприятия.

Для кризисных предприятий организационные и административные меры должны быть в первую очередь направлены на возрождение сложившихся профильных и оптимальных видов деятельности с учётом реальных рынков предприятий, анализ слабых мест во всех сферах деятельности предприятия и подготовку конкретных предложений по использованию внутренних резервов. Очень быстрых и видимых результатов можно добиться действиями, направленными на управление потоками денежных средств, снижение себестоимости через выявление чрезмерных затрат и потерь, создание и укрепление служб маркетинга, пересмотр номенклатуры продукции, сокращение штата предприятия. Часто предприятия несут существенные потери из-за плохого размещения оборудования в цехах и негибкости производства, преобладания крупносерийного производства. В связи с этим начальный этап также нацелен на функциональные перемены, связанные с перекомпоновкой оборудования, что в течение года даст ощутимые результаты.

Функциональные изменения приводят к улучшению планирования производственных помещений и размещения оборудова-

ния, освобождению неэксплуатируемых и непрофильных активов социальной сферы, ремонтных баз. Функциональные мероприятия позволяют рационализировать производственные операции путём сокращения встречных потоков, начального внедрения пооперационного и приемного контроля качества; укрепления трудовой и производственной дисциплине.

На втором этапе рассматриваются более масштабные проекты, требующие значительных инвестиций. Речь идёт об укреплении всей финансовой структуры предприятия, особенно для предприятий, перегруженных долгами, инвестициями в новое оборудование, технологию и т. п.

Обязательное условие успешной реструктуризации – это гарантийные обязательства администрации и акционеров по её проведению.

При рассмотрении мотивов реструктуризации необходимо учитывать реакцию внешней среды на конкретные стратегии реструктуризируемого предприятия. Например, реализация стратегии фокусирования связана с выделением новых производств; стратегия наступления ведёт к расширению рыночной доли и т. д.

Преобразование кризисных предприятий, как известно, производится в том случае, когда оно не способно отвечать по своим обязательствам, сумма которых превышает обоснованную сумму всех его активов.

Создание прибавочной стоимости для всех сторон, заинтересованных в деятельности предприятия: персонала, акционеров, кредиторов, клиентов, поставщиков и государства. Этот тип реструктуризации связан со стратегией увеличения стоимости активов или цены акций предприятия на основе роста дисконтированного денежного потока.

Реструктуризацию интегрированных комплексов необходимо начинать с реорганизации систем их управления и организационных структур, чтобы обеспечить с начала преобразований необходимую управляемость этого процесса. Исходя из этих же соображений (обеспечение управляемости с начала реконструкции) следует преобразовывать систему функций объединяемых компаний: маркетинг, производство, НИОКР, финансы, подготовку кадров. Начинать преобразование производственного потенциала объединяемых предприятий целесообразно с вовлечения в производство тех резервов, которые были вскрыты в ходе диагностиче-

ского анализа. Главная стратегическая цель в этом случае состоит в создании высокоэффективного единого организма интегрированного комплекса.

К революционным преобразованиям относят трансформацию предприятий, т. е. их организационно-экономическое преобразование, при котором меняется состав юридических лиц. Трансформация предприятий приводит к изменению производственной структуры промышленности, т. е. является общесистемным преобразованием.

Предлагается следующий порядок подготовки и проведения трансформации предприятий.

I. Принятие решения о подготовке трансформации:

- рассылка анкет руководителям промышленных предприятий с предложением выразить свое отношение к трансформации и указать на мотив ее проведения;
- обобщение группой экспертов ответов на анкеты и выявленные конфигурации «поля» этих ответов.

II. Подготовка трансформации и принятие решения о ее проведении:

- проверка целесообразности осуществления поступивших предложений о трансформации;
- проведение анализа предприятий-претендентов на интеграцию по схеме SWOT-анализа и выбор лучших из них;
- выбор рационального вида трансформации и его эффективного варианта;
- принятие решения о трансформации и его юридическое оформление;
- организация координационной программы реализации стратегии развития промышленности региона.

III. Осуществление трансформации:

- реорганизация систем управления интегрированных компаний;
- перестройка остальных сфер производственных потенциалов предприятий объединенной корпорации с целью создания единой производственной системы;
- уточненный расчет экономической эффективности созданной корпорации.

IV. Посттрансформационные мероприятия:

- оценка фактических результатов проведенной трансформации и ее эффективности;

- корректировка принятых решений по трансформации компании на основании оценки ее фактических результатов и эффективности.

На основе анализа причин интеграции и диверсификации производства определяются основные индикаторы предпосылок и методы трансформации промышленных предприятиями региона. Вместо анализа предприятий по схеме пяти сил конкуренции Портера и SWOT-анализа, традиционно рекомендуемых для выбора партнеров по трансформации, мы предлагаем применить интеграционную стратегию. После завершения такого целевого поиска можно осуществить и названные виды анализа, но для решения других задач. Во-первых, может оказаться множество привлекательных претендентов на конкретные виды трансформации. Тогда можно выбрать лучшего из них по характеристикам сильных и слабых сторон производственного потенциала, угроз и возможностей со стороны окружающей среды. Во-вторых, по результатам анализа производственного потенциала выбирают методы проведения трансформации (реорганизация, реформирование или реструктуризация), что позволяет определить затраты на осуществление трансформации. Далее на ее основе составляют стратегический план новой организации.

Применение экономического критерия трансформации в условиях российских предприятий, где управленческий учет находится в стадии становления, является практически невозможным в связи с трудностями определения величины транзакционных затрат. К тому же их нельзя определить до того, как будет выбран вариант трансформации. На наш взгляд, вид трансформации целесообразнее определять логически, с учетом положения в бизнесе и потенциала как компании-интегратора, так и ее потенциальных партнеров, а также организационных и технологических факторов, детализирующих характеристику интегратора. Окончательная организационная форма интегрируемой организации, с нашей точки зрения, определяется после выбора не только вида трансформации, но и ее варианта.

По результатам анализа выгод и издержек различных вариантов трансформации выбирается наиболее эффективный из них. Фактические результаты проведенной трансформации оцениваются с точки зрения их стратегической и тактической эффективности и выполнения проектных параметров создаваемой компании. Страте-

гическая эффективность определяет полноту выполнения намеченных на данный момент стратегических целей. Тактическая эффективность измеряется показателями эффективности инвестиций.

При оценке фактической эффективности обоих типов важно установить не только величину отклонений практических результатов от проектных (плановых) значений, но и их причины, что позволяет внести соответствующие коррективы в плановые и программные документы. Аналогичным образом поступают при выявлении отклонений от проектных параметров преобразуемой компании. В связи с возможностью использования региональных кредитов при реализации стратегии развития промышленности региона и необходимостью определения её влияния на региональный бюджет нужно также рассчитывать бюджетную эффективность трансформации.

**Исследование состояния технологических процессов
на промышленных предприятиях**

**Research of the condition of technological
processes at the industrial enterprises**

Д.В. Потапов

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

Обосновывается состояние технологических процессов на промышленных предприятиях. Дана аналитическая оценка возможностей осуществления технологических изменений на предприятии.

The condition of technological processes at the industrial enterprises locates. The analytical assessment of opportunities of implementation of technological changes at the enterprise is given.

Ключевые слова: технологические процессы, технологические изменения, предприятие.

Key words: technological processes, technological changes, enterprise.

Проводимые в России экономические реформы существенно изменили условия и характер функционирования субъектов хозяйствования, затронули самые глубокие процессы, происходящие в их звеньях, начиная с постановки на производство новых изделий и заканчивая этапами реализации готовой продукции. Переход субъектов экономики на свободные цены привел к тому, что большинство промышленных предприятий стало испытывать серьезные трудности со сбытом готовой продукции. Исследования позволили выявить основные причины, приведшие к создавшейся ситуации, и разработать рекомендации по выходу из этой кризисной ситуации.

Основной причиной кризиса экономики является то, что экономические реформы привели к тому, что около 70 % производственного потенциала было сосредоточено на относительно небольшом числе сверхкрупных производственных объединений. Количество самостоятельных малых и средних предприятий было существенно ограничено. Такая структура производственного сектора экономики отразилась и на характере продукции, которая в условиях

распределительной системы была монопольной и дефицитной. При этом товарно-денежные отношения между субъектами хозяйствования носили условный характер. Номенклатура продукции была достаточно ограниченной, с ярко выраженной тенденцией к большим размерам, мощности, производительности и т. д. Это привело к снижению эффективности использования техники, к повышению себестоимости производимой с её помощью продукции и повышению эксплуатационных затрат. Продукция производилась по технологии и на оборудовании с «жесткой логикой», т. е. перестройка этого оборудования на другие виды изделий или была невозможна, или требовала кардинальной модернизации и, следовательно, значительных финансовых затрат. Исследования показали, что экономические отношения диктовали необходимость перехода этих субъектов хозяйствования на условия технологической специализации. Отсутствие материальной заинтересованности у субъектов хозяйствования в освоении новых видов продукции и наращивании объемов производства приводило к хроническому невыполнению обязательств по поставкам в существовавшей системе кооперации. В результате было проведено укрупнение производственных структур: в состав сборочных структур включены структуры, производящие компоненты для продукции сборки.

Развитие производственного сектора экономики, адаптация его к быстро меняющимся условиям рыночной среды не могут быть осуществлены без обеспечения организационной и технической гибкости во всех звеньях: на уровне цехов, участков, бригад, рабочих мест. Причем требования гибкости должны обеспечиваться на базе не только технического переоснащения цехов промышленных предприятий новейшим оборудованием – станками с ЧПУ, обрабатывающими центрами, промышленными роботами, но и использования в этом процессе имеющегося у предприятий традиционного универсального оборудования.

Проблема повышения гибкости производства не является новой. На многих промышленных предприятиях были сделаны попытки создания гибких автоматизированных производств и робототехнических комплексов, получили широкое применение станки с ЧПУ, обрабатывающие центры, промышленные роботы и другое быстро переналаживаемое оборудование. Однако проблема так и не была решена полностью, поскольку обеспечение гибкости производства требует одновременного решения целого комплекса технических, организационных и экономических задач: повышения уров-

ня унификации, нормализации и стандартизации деталей и узлов; специализации производства на группах конструктивно и технологически однородных изделий; расширения возможностей, связанных с перепланировкой участков и цехов, изъятием, добавлением или заменой отдельных единиц оборудования; достижения параллельности процессов организации производства, труда и управления. Проведение же разрозненных мероприятий по обеспечению гибкости производства не позволяет решить проблему полностью.

В ходе исследований конкретных промышленных предприятий выявлено, что основными причинами низкой эффективности и конкурентоспособности отечественных промышленных предприятий, по сравнению с зарубежными, являются:

1) высокие удельный вес технологических процессов, сосредоточенных внутри промышленных предприятий (75–80 %): собственное инструментальное производство, мощная ремонтная и энергетическая база, наличие в структуре научно-технических и проектных подразделений;

2) длительный эксплуатационный цикл продукции, замедляющий рост объемов продаж, что в рамках традиционной системы сбыта через дилеров значительно снижает возможность управлять сбытовой и ценовой политикой и на этой основе наращивать объемы производства;

3) отсутствие опыта в управлении стратегическими инвестициями, так как крупномасштабное производство не было результатом их собственной инвестиционной деятельности;

4) в связи с продолжительным циклом разработки новых моделей уже к моменту их запуска в производство они во многом не соответствуют международным стандартам, а по безопасности, эксплуатации и комфорту, уровню оснащенности, по своему дизайну неконкурентоспособны с зарубежными марками тех же классов.

Таким образом, проводимые изменения в деятельности промышленных предприятий должны быть направлены на повышение конкурентоспособности продукции. Осуществление этого направления ограничивается прежде всего отсутствием у промышленных предприятий собственных финансовых ресурсов и невозможностью их привлечения из-за длительности сроков окупаемости инвестиционных проектов.

Остро стоит проблема технологической структуры производства, в основе которой лежит замещение устаревших технологий и основных фондов современными. Соответственно, это при-

водит к деградации производственного потенциала: степень износа основных фондов составляет более 50 %, в том числе по машинам и оборудованию – около 72 % (при ежегодном увеличении на 1,5–2 %), а удельный вес производств, соответствующих пятому технологическому укладу (возникшему в развитых странах в 1990-е гг.), составляет лишь 8 %.

Обостряется процесс неуклонного старения и ухудшения качественного состава инженерных и производственных кадров. Например, средний возраст инженерно-технических работников на омских предприятиях составляет 50–60 лет, что в значительной мере предопределяется низким уровнем заработной платы, отсутствием необходимого комплекса социальных мероприятий и вместе с тем потерей престижности промышленных предприятий.

Для России как одной из наиболее ресурсоемких стран мира первостепенное значение имеет проблема разработки и внедрения передовых технологий. Основные проблемы экономики производства связаны с уровнем техники и технологией производства, моральным и физическим износом оборудования. К проблемным вопросам относится организация производственного процесса, под которой понимается совокупность всех действий людей и средств производства, направленных на изготовление продукции. Производственный процесс состоит из следующих процессов: основные технологические процессы; вспомогательные процессы, которые обеспечивают бесперебойное протекание основных процессов; обслуживающие процессы, связанные с обслуживанием как основных, так и вспомогательных процессов.

Технологические процессы, в свою очередь, делятся на фазы – комплексы работ, выполнение которых характеризует завершение определенной части технологического процесса и связано с переходом предмета труда из одного качественного состояния в другое.

В процессе изучения проблем функционирования промышленных предприятий России проведен анализ влияния различных факторов на объемы и структуру производства предприятий. Анализ показал, что важнейшими факторами, вызвавшими снижение объемов производства, сбыта, рентабельности продаж, сокращение оборотных средств и обуславливающими необходимость реструктуризации промышленных предприятий, явились:

1) падение спроса традиционных потребителей из-за низкой конкурентоспособности отечественной продукции и роста их неплатежеспособности;

- 2) рост цен на ресурсы;
- 3) конкуренция, в том числе со стороны иностранных производителей.

В настоящее время промышленные предприятия большое внимание уделяют внедрению в производство значительных технологических, технических и конструкторских изменений. Однако анализ показал, что допущены значительные диспропорции в совершенствовании различных технологических процессов производства изделий. В настоящее время в большинстве производств трудоемкость сборочных работ превосходит трудоемкость на одних технологических этапах и значительно превышает затраты труда на всех других технологических этапах производства или приближается к ним. Анализ процесса снижения трудоемкости по видам работ показывает, что в результате широкого внедрения эффективных средств механизации и автоматизации относительная трудоемкость заготовительных процессов из года в год сокращается, тогда как относительная трудоемкость сборки, как правило, растет. Все это обусловлено тем, что при сборке изделий применяется и внедряется меньше всего средств автоматизации по сравнению с другими технологическими участками производства. Подтверждением этому является то, что удельный вес основных фондов сборочных производств составляет 5–10 % фондов основных производств, что совершенно не соответствует трудоемкости сборочных процессов.

Таким образом, в целях развития своей деятельности руководители промышленных предприятий большое внимание уделяют преобразованиям на микроэкономическом уровне. Однако стратегической целью являются преобразования деятельности предприятий, способствующие совершенствованию управления, стимулированию эффективности производства, повышению конкурентоспособности продукции и производительности труда, снижению издержек, улучшению финансово-экономических результатов. Наиболее часто используется такое направление совершенствования производственной деятельности, как обновление номенклатуры выпускаемой продукции и внедрение новых технологических процессов. При этом снятие с производства отдельных видов продукции происходит в два раза реже, чем освоение новых видов продукции. Также активно производится ликвидация существующих цехов, подразделений и образование новых.

Управление инновационным процессом – фактор обеспечения конкурентоспособности

Management of innovative process – factor of providing of competitiveness

С.А. Рахимова

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

Рассматривается обеспечение конкурентоспособности посредством развития инновационного потенциала в условиях инновационного развития экономики. Проанализировано понятие «инновационный потенциал» с точки зрения различных авторов и научных направлений, показана связь «конкурентоспособность – инновации», представлена роль управления. Предложено развитие инновационного потенциала посредством управления инновационным процессом, в результате чего будет обеспечена конкурентоспособность.

The author offers to observe in the conditions of innovative development of economics providing with competitiveness through development of innovative potential. The concept 'innovative potential' has been analysed from different authors and scientific directions, the connection 'competitiveness-innovations' has been shown, the role of management has been presented. The concept, theoretical ground of innovative competitiveness through management of innovative process, as a result of it is providing with competitiveness.

Ключевые слова: конкурентоспособность, инновационный потенциал, управление конкурентоспособностью, конкурентоспособность инноваций, инновационная конкурентоспособность.

Key words: competitiveness, innovative potential, management of competitiveness, competitiveness of innovations, innovative competitiveness.

Как свидетельствует мировой опыт, альтернативы инновационному пути развития нет. Создание, внедрение и широкое распространение новых продуктов, услуг, технологических процессов становятся ключевыми факторами роста объемов производства, занятости, инвестиций, внешнеторгового оборота, улучшения качества продукции, экономии трудовых и материальных затрат, совершенствования организации производства и повышения его эффективно-

сти. Все это предопределяет конкурентоспособность предприятий и выпускаемой ими продукции на внутреннем и мировом рынках, улучшает социально-экономическую ситуацию в стране.

На современном этапе страна оценивается по способности производить и реализовывать высокие технологии.

С этой точки зрения страны делятся на сырьевые, товаро-производящие, производящие технологии и производящие научные знания и высокие технологии.

Страны, принадлежащие к последней группе, одновременно являются мировыми экономическими, технологическими, научными лидерами. Примером этому могут служить Япония, США, Республика Корея.

В этой связи инновации выступают главным фактором конкурентоспособности. Воздействие на элементы конкурентоспособности со стороны инновационного фактора формирует положительные их изменения: улучшение качества продукции, снижение затрат, цены, улучшение сбыта, тем самым активизация инновационной деятельности приводит к повышению конкурентоспособности предприятий.

Конкурентоспособность – способность товаров отвечать требованиям конкурентного рынка, запросам покупателей в сравнении с другими аналогичными товарами, представленными на рынке. Конкурентоспособность определяется, с одной стороны, качеством товара, его техническим уровнем, потребительскими свойствами, а с другой – ценами, устанавливаемыми продавцами товаров.

Проанализировав понятие «конкурентоспособность», можно обобщить, что конкурентоспособность характеризует внутреннюю и внешнюю деятельность предприятия без упоминания товара или базируется только на товарной составляющей конкурентоспособности или сочетает в себе и товар, и производственную деятельность. Ряд авторов, таких как М.К. Старовойтов, Б.Ф. Фомин, Л.М. Калашникова, связывают конкурентоспособность с инновациями.

Основным признаком проявления конкурентоспособности предприятия является то, что потребители довольны товарами и готовы купить повторно продукцию этого предприятия. Для того чтобы стать конкурентоспособным, предприятию необходимо: обеспечить конкурентоспособность выпускаемой продукции в целевых сегментах рынка; повысить конкурентный потенциал предприятия до уровня лучших производителей отрасли. Этот показатель характеризует способность предприятия в настоящем и в будущем разра-

батывать, изготавливать, сбывать и обслуживать товары, превосходящие по качеству и цене аналоги. Высокий конкурентный потенциал – залог преуспевания организации в будущем. Здесь прослеживается связь конкурентоспособности с инновациями, где под инновацией подразумевается объект, не просто внедренный в производство, а успешно внедренный и приносящий прибыль.

Предприятия являются главными участниками экономических отношений, они производят продукцию, оказывают услуги, делают предложение на рынке, и от того, насколько они будут активными, шагать в ногу со временем, настолько они будут конкурентоспособны. С целью получения устойчивых конкурентных преимуществ предприятия вынуждены переориентировать свое производство, пересмотреть свою стратегию развития, попытаться найти новую нишу на рынке, вынуждены искать новые формы организации своего бизнеса, в результате чего на предприятии происходит усовершенствование кадрового, технологического, технического потенциала. Одним из факторов повышения конкурентоспособности является активное использование инноваций в своей деятельности.

В стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан ставится основная задача – переход от сырьевой к сервисно-технологической экономике, экономике, основанной на знаниях. Чтобы стать конкурентоспособной страной, необходимо уже сейчас активизировать инновационную деятельность, придать инвестициям инновационную направленность, переориентировать производство с ресурсорасточительного на ресурсосберегающий режим, перейти на ресурсо- и энергосберегающие технологии, усилить инновационную направленность производства, повысить способность внедрять инновации, ориентировать отечественные предприятия на освоение базисных инноваций, что даст возможность создавать товары и технологии качественно более высокого уровня и обеспечивать конкурентоспособность предприятий на внутреннем и внешнем рынках.

В этой связи актуальность приобретает управление инновационным процессом с целью обеспечения конкурентоспособности.

Инновационный процесс – это создание такой системы, которая позволит в кратчайшие сроки и с высокой эффективностью использовать в производстве интеллектуальный и научно-технический потенциал страны. Это мощный рычаг, с помощью которого предстоит преодолеть спад в экономике, обеспечить ее структурную перестройку и насытить рынок разнообразной конкурен-

тоспособной продукцией. Инновационный процесс призван обеспечить увеличение валового внутреннего продукта страны за счет освоения производства принципиально новых видов продукции и технологий, а также расширения на этой основе рынков сбыта отечественных товаров.

Под управлением инновационными процессами зачастую понимают управление научной, научно-технической, производственной деятельностью и интеллектуальным потенциалом персонала компании в целях совершенствования способов, организации и культуры его производства и на основе этого удовлетворение потребностей рынка в конкурентоспособных товарах и услугах [1].

На наш взгляд, управление инновационными процессами – это совокупность последовательных действий всех субъектов инновационной системы, которые согласованы между собой на всех уровнях управления (планирование, организация, мотивация, контроль, регулирование), и они все движутся в одном направлении, стремятся к достижению устойчивого развития экономики на данном этапе посредством инноваций.

Для перехода к инновационной экономике необходимо управлять инновационным процессом, под которым мы в целом понимаем согласованную деятельность государства и бизнеса, инновационной инфраструктуры, в которой каждый имеет свое место, играет свою роль в достижении общей главной цели и отдельной по субъектам. В нашем понимании, если рассматривать инновационный процесс как объект управления, то это – управление научно-техническим потенциалом, технологическими и организационными изменениями, кадровыми ресурсами, государством и бизнесом как субъектами инновационной деятельности, финансами, инновационной инфраструктурой, жизненным циклом инноваций, где стратегия и политика имеют инновационную направленность; в результате грамотного управления инновационным процессом может быть достигнут результат – придание определенной направленности, согласование деятельности всех субъектов инновационного процесса и достижение желаемого результата каждым из них. В данном случае необходимо наличие инновационного потенциала.

Инновационный потенциал организации – описание возможностей организации по достижению целей за счёт реализации инновационных проектов [2].

Инновационный потенциал организации – совокупность характеристик предприятия, определяющих способность компании к

осуществлению деятельности по созданию и практическому использованию нововведений [3].

Выбор факторов становления и использования инновационного потенциала требует аналитической оценки существующих производственных мощностей, рыночной инфраструктуры, интеллектуальных, трудовых, природных ресурсов.

Нет единой модели активизации инновационной деятельности для всех без исключения предприятий. Управляя инновационным процессом, необходимо начать с оценки перспектив и возможностей инновационного потенциала предприятий, региона, страны с точки зрения конкурентоспособности. Одной из важных задач является становление и эффективное использование инновационного потенциала, разработка стратегий научно-технической деятельности предприятий, поиск путей привлечения адекватных рыночной системе механизмов заинтересованности всех участников инновационного процесса. При оценке инновационного потенциала немаловажную роль играет наука, которая является двигателем прогресса, началом жизненного цикла инноваций.

Проанализируем основные показатели состояния и развития науки Республики Казахстан, представленные в табл. 1.

Согласно табл. 1, число организаций, выполнявших исследования и разработки, уменьшилось в 2011 г. по сравнению с предыдущими годами. Численность персонала хоть и имеет тенденцию роста, но в общем количестве очень низкая. Хотя и имеет тенденцию роста остротенность, однако наблюдается такая проблема, что процент использования результатов научных исследований на практике очень низкий. Нет связи науки с производством. Ведь в идеале научные работники должны изучать спрос. Производители должны обращаться к ним за консультацией, чтобы выявить проблемы, предложить механизмы сотрудничества, в котором оба субъекта заинтересованы. Тогда и интеллектуальный потенциал будет конкурентоспособен, ориентирован во всех изменениях внутренней и внешней среды, и труд научных работников будет иметь спрос на рынке, что в итоге приведет к конкурентоспособности производителей, которые грамотно организуют свою предпринимательскую деятельность, будут производить продукцию с высокой добавленной стоимостью, востребованную рынком.

В табл. 2 представлены организации, осуществляющие научно-техническую деятельность.

Таблица 1

**Основные показатели состояния и развития науки
за 2007–2011 гг. [4, с. 6]**

<i>Наименование</i>	2007	2008	2009	2010	2011
ВВП, млрд тенге	12849,8	16052,9	17007,6	21815,5	27571,9
Внутренние затраты на исследования и разработки в действующих ценах, млн тенге	26836,0	34761,6	38988,7	33466,8	43351,6
В процентах к ВВП	0,21	0,22	0,23	0,15	0,16
Число организаций, выполнявших исследования и разработки	438	421	414	424	412
Численность персонала, занятого исследованиями и разработками (на конец года), чел.	17774	16304	15793	17021	18003
В том числе исследователи	11524	10780	10095	10870	11488
Доктора наук по профилю	1166	1191	1340	1347	1494
Доктора философии (PhD)	–	–	68	59	96
Кандидаты наук	3058	2861	2756	3041	3325

Таблица 2

**Организации, осуществляющие
научно-техническую деятельность в Республике Казахстан,
единиц [4, с. 8–9]**

<i>Наименование</i>	2007	2008	2009	2010	2011
Всего	438	421	414	424	412
Организации министерств и ведомств, общественные объединения	109	84	79	80	72
Академии отраслей наук	–	–	4	3	2
Организации системы Министерства образования и науки	13	10	–	–	–
Организации центральных органов государственного управления	8	5	5	8	7
Организации местных органов управления	4	5	6	4	4
Университеты и другие высшие учебные заведения	97	89	78	95	89
НИИ (центры), подведомственные вузам	33	34	36	26	25
Отраслевые научно-исследовательские институты	36	44	24	38	47
Конструкторские, проектно-конструкторские, технологические организации	17	20	36	22	27
Промышленные предприятия	11	11	13	11	13
Опытная база	1	1	4	3	3
Прочие	100	104	105	120	112

Из всех организаций, осуществляющих научно-техническую деятельность, удельный вес занимают высшие учебные заведения. В таком случае в регионах и в целом в стране необходимо наладить связь: наука – инновации – производство. Вузовская наука должна активизировать инновационную деятельность, востребованную производствами и делающую их конкурентоспособными.

Но, помимо этого, на самом производстве потенциал предприятий должен отвечать и соответствовать нынешним требованиям и позволять осуществлять инновационную деятельность.

Если проанализировать основные средства для исследований и разработок, степень износа в 2011 г. составил 30 %, коэффициент обновления – 10,5 %, коэффициент ликвидации основных средств – 1,5 %, удельный вес машин и оборудования в стоимости основных средств для исследований и разработок – 50 % [4, с. 25–26].

Анализируя структуру выполнения научно-технических работ, заметим, что фундаментальные исследования составили 11,5 %; прикладные исследования – 41,3 %; научно-технические разработки – 26,5 %; научно-технические услуги – 20,7 % [4, с. 33].

Уровень инновационной активности по продуктовым и процессным инновациям в 2011 г. составил 5,7 %. В основном инновационная активность наблюдается в металлургической промышленности (26,9 %), производстве электрического оборудования (26,2 %), производстве автотранспортных средств, трейлеров и полуприцепов (28,6 %), производстве кокса и продуктов нефтепереработки (25 %). Общее количество предприятий-респондентов в 2011 г. составило 10723 единицы, из них инновационно активных предприятий – 614 единиц. Реализовано инновационной продукции в 2011 г. 224 323,2 млн тенге, из них: продукция, вновь введенная или подвергшаяся значительным технологическим изменениям – 184 710,1 млн тенге, продукция, подвергшаяся усовершенствованию – 15 238,5 млн тенге, прочая инновационная продукция – 24 374,6 млн тенге [4, с. 51–52, 63]. Таким образом, необходимо усилить инновационный потенциал и разработать механизм поэтапного перехода предприятий как главных участников рынка с традиционного на инновационный путь развития.

Итак, инновационным процессом необходимо управлять следующим образом:

1. На предприятиях необходимо проанализировать текущую деятельность, разработать инновационную стратегию и политику,

привести в соответствие с ними организационную структуру, оценить инновационный потенциал, организовать инновационное планирование на предприятии, выявить возможности осуществления инновационного процесса своими силами или прибегнув к услугам инновационной инфраструктуры. Инновационный подход управления конкурентоспособностью заключается в увеличении инновационной активности предприятия, которая, в свою очередь, будет достигаться путем активного внедрения инноваций в производство и выпуска инновационной продукции.

2. На уровне региона нужно определить инновационные возможности и потенциал региона, выявить приоритетные отрасли и секторы, позиционирующие инновационную деятельность на региональном уровне, и оценить перспективы занятия ниши на республиканском и мировом уровне, создать региональную инновационную систему.

3. На уровне республики следует создать мониторинговый центр по оценке осуществления инновационного процесса в республике, усовершенствовать деятельность имеющейся инновационной инфраструктуры, принять меры по усилению связи науки с производством, оценить возможности и потенциал для осуществления полного цикла инновационного процесса, создать условия для повышения защиты интеллектуальной собственности, создать механизмы поддержки предпринимателей, способствующих инновационному развитию, усовершенствовать методы оценки инновационных проектов и критериев эффективности, влияющих на принятие решений, разработать современные методы управления проектами и нововведениями, управления организациями, знаниями и информационной ориентацией в целом. Необходимо обеспечить прогнозирование уровня инновационного развития и достижения результатов посредством реализации модели управления инновационными процессами.

Путем организации и управления инновационными процессами, реализовав вышеназванные мероприятия, можно будет достичь главного результата – устойчивого экономического развития посредством инновационной составляющей.

Путем управления инновационным процессом на макро- и микроуровне будет активизирована инновационная деятельность, тем самым повысится конкурентоспособность как отдельного предприятия, так и страны в целом.

Литература

1. *Пятецкий В. Е.* Управление инновационными процессами: методологические основы и принципы инновационного менеджмента в управлении предприятиями : учеб. пособие. М. : Изд-во МИСиС, 2012. 152 с.

2. Инновационный потенциал // Википедия. URL: http://ru.wikipedia.org/wiki/Инновационный_потенциал.

3. Инновационный потенциал организации // Консалтинговая группа «Регион Альянс». URL: <http://region-alliance.com/potencial.html>.

4. Наука и инновационная деятельность Казахстана 2007–2011 гг. : стат. сб. Агентства РК по статистике. Астана, 2012.

**Информатизация деятельности
в основе конкурентоспособности организаций**
Information of activity in which competitive organizations

Л.А. Родина

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

Рассматриваются вопросы информатизации экономической деятельности. Информационные ресурсы позволяют обеспечивать управление с точки зрения определенности ситуации. В этой связи информатизация является фактором конкурентоспособности организаций.

The article deals with information economy. Information resources management can provide in terms of a particular situation. In this regard, informatization is competitive factors organizations.

Ключевые слова: информационные технологии, управление, конкурентоспособность.

Key words: information technology, management, competitiveness.

Информационные технологии становятся мощным рычагом обновления и повышения конкурентоспособности национальных производств, развития инновационной деятельности. В этой связи промышленным предприятиям необходимы новые механизмы поддержания конкурентоспособности при активном применении достижений науки на основе информационных технологий.

После концептуальной оценки последствия информатизации для различных сфер деятельности (табл.) появляется возможность в превентивном порядке прогнозировать риски и выявлять потенциалы.

Промышленность, будучи ведущей отраслью российской экономики, более всего подвержена влиянию новой экономической ситуации, характеризующейся глобальной информатизацией деятельности, приводящей к потере конкурентных преимуществ сферы производства. Таким образом, проблема российской экономики на макроуровне проявляется в снижении конкурентоспособности национального промышленного производства в условиях институциональных преобразований на этапе перехода мировой экономики в информационное общество.

Последствия информатизации с точки зрения конкурентных рисков и преимуществ

<i>Положительные последствия</i>	<i>Отрицательные последствия</i>
КУЛЬТУРА И ОБЩЕСТВО	
Свободное развитие индивида Информационное общество Социализация информации Коммуникативное общество Преодоление кризиса цивилизации	«Автоматизация» человека Дегуманизация жизни Технократическое мышление Снижение культурного уровня Лавина информации Элитарное знание (поляризация) Изоляция индивида
ПОЛИТИКА	
Расширение свобод Децентрализация Выравнивание иерархии власти Расширенное участие в общественной жизни	Снижение свобод Централизация Государство-«надзиратель» Расширение государственной бюрократии Усиление власти благодаря знаниям Усиление манипуляции людьми
МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ	
Национальная независимость Шанс на развитие у стран «третьего мира» Улучшение обороноспособности страны	Усиление взаимозависимости стран Технологическая зависимость от «интеллектуальных» наций Уязвимость наций Усиление опасности новой войны из-за обновления военных систем
ХОЗЯЙСТВО И ТРУД	
Повышение продуктивности Рационализация жизни Повышение компетентности Увеличение богатства Преодоление кризиса Экономия ресурсов Охрана окружающей среды Децентрализация промышленности Новая продукция Улучшение качества Диверсификация продукции Новые профессии и квалификации	Возрастающая сложность деятельности Обострение промышленного кризиса Концентрация производства Подверженность кризисам Стандартизация производства Массовая безработица Новые требования к мобильности трудящихся Дегуманизация труда Стрессоёмкость труда Деквалификация работников Исчезновение многочисленных профессий

Институциональные изменения в современной экономике диктуют новые условия и возможности информационного обеспечения деятельности.

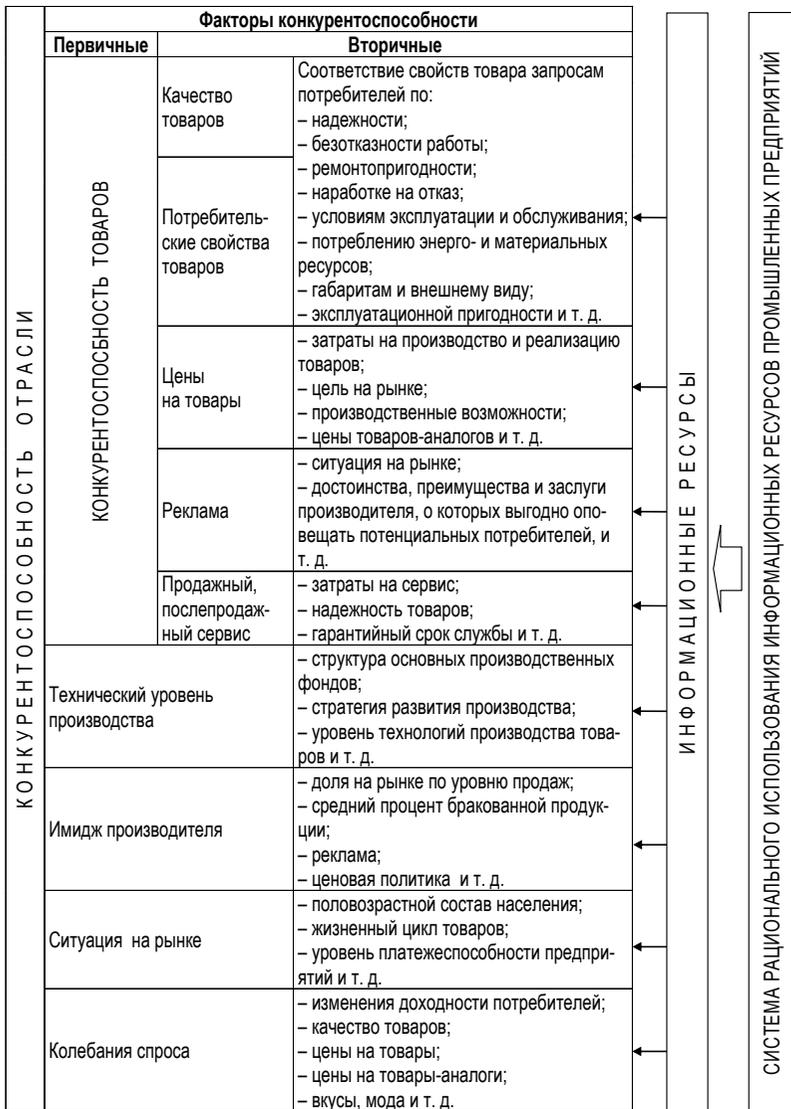
Ученые и специалисты разных направлений пытаются оценить «глубину погружения» цивилизации в информационное общество. Недооценка актуальности этой проблемы для России является фактором риска при перераспределении экономической власти на мировом рынке.

Современный уровень развития производительных сил можно характеризовать количеством информации, заключенной в средствах производства, а также количеством информации, циркулирующей в системах управления производством. «Скоро государства будут бороться за контроль над информацией, а не над природными ресурсами» [1, с. 20]. При скачкообразном возрастании объемов знаний предприятиям сложно ориентироваться в быстро меняющейся информационной среде. Объективно они не имеют полного представления о границах и структуре информационного управленческого пространства, являющегося основой для обеспечения процесса управления. Предприятия оказываются в состоянии информационной неопределенности при постоянном нарастании потребностей в дополнительных знаниях для принятия управленческих решений.

Нами предлагается схема, определяющая информационные ресурсы как основной фактор обеспечения конкурентоспособности отрасли (рис.). В этой связи важно иметь четкое представление о взаимозависимости экономического роста и конкурентоспособности промышленности [2]. Данная схема репрезентативна для всех сфер экономической деятельности, но в отношении промышленности рассмотрение информационных ресурсов как фактора конкурентоспособности является наиболее актуальным.

По нашему мнению, информационные проблемы управления имеют наибольшее влияние на промышленные предприятия России по ряду причин.

1. Промышленность характеризуется значительной долей предприятий в отраслевой структуре российской экономики (более 10 %). Данное условие с точки зрения информационного обеспечения является определяющим стратегическую направленность управления информационными ресурсами промышленных предприятий из-за значительной роли отрасли, к которой эти предприятия относятся.



Определение информационных ресурсов как главного фактора обеспечения конкурентоспособности отрасли

2. Отрасль экономики, учтенная в Едином государственном реестре предприятий и организаций (ЕГРПО) как промышленность, имеет комплексную структуру. Во-первых, при решении проблем, связанных с информационным обеспечением процесса управления промышленными предприятиями, объемы информационных ресурсов будут значительно больше по сравнению с отраслями, имеющими простую структуру. Во-вторых, следует отметить, что в сибирском регионе и в Омской области в частности в полной мере представлены все отрасли промышленного производства. Следовательно, решение проблем информационного обеспечения процесса управления промышленными предприятиями имеет практическое региональное значение.

3. Промышленные предприятия отличаются активной инвестиционной политикой. Инвестиции в основной капитал, направленные на развитие промышленности, составляют более 40 % от совокупных инвестиционных вложений. Это сопряжено с высокими инвестиционными рисками и необходимостью максимально возможной информационной определенности при принятии соответствующих решений. Информационное обеспечение процесса управления промышленными предприятиями будет формироваться с учетом анализа потенциальных рисков, которым промышленные предприятия подвергаются в больших масштабах, чем предприятия иной отраслевой принадлежности.

4. Влияние человеческого фактора в промышленности значительно (уровень занятости населения в промышленности – около 25 %), что позволяет оценить данную отрасль экономики по уровню занятости как ведущую. Это условие также определяет стратегический характер управления информационными ресурсами промышленных предприятий как социального процесса.

В дополнение к указанному выше следует отметить, что «для России фактор менеджмента имеет особое значение из-за наличия постоянных отрицательных воздействий, приводящих к ухудшению положения предприятия» [3]. Следовательно, современная экономическая ситуация предполагает, что промышленным предприятиям необходим механизм управления информационными ресурсами, построенный на основе новой идеологии.

Исследования деятельности промышленных предприятий региона показали, что абсолютное большинство из них нуждается в перепланировании бизнес-процессов, сопровождаемом измене-

ниями структуры и содержания информационного обеспечения процесса управления.

Однако причины, приводящие к такому пониманию, можно классифицировать по степени успешности конкретного промышленного предприятия. Мы предлагаем группировать объекты исследования в соответствии с их политикой конкурентоспособности. В этой связи «конкурентоспособность можно рассматривать с двух позиций: как потенциал предприятия и как его преимущество по сравнению с другими компаниями» [4].

К «жертвам» относятся предприятия, оказавшиеся в тяжелом экономическом положении: затраты на порядок выше, чем у конкурентов, обслуживание потребителей сопряжено с конфликтными ситуациями из-за некомпетентности специалистов или неправильно ориентированной рыночной стратегии [5]. В данном случае перепланирование является чуть ли не единственной возможностью выживания.

«Ясновидцы» – это предприятия, которые еще не находятся в тяжелом положении, но обладают достаточным опытом, чтобы понять – риск вероятен всегда: появляются новые конкуренты, у потребителей возникают новые требования, изменяется правовая или экономическая среда. Эти предприятия дальновидны, чтобы начать перепланирование бизнес-процессов как предупредительную меру, обосновав данное решение и экономически, и социально.

Третий тип предприятий – «любимцы фортуны» – те, кто находится на вершине успеха, но руководство ведет агрессивную политику и стремится увеличить свой отрыв от конкурентов. Признаком действительного успеха работы предприятия является его готовность отказаться от того, что приносило успех на протяжении долгого времени. В этой ситуации перепланирование становится этапом наступательной стратегии.

Данная классификация позволит идентифицировать тип предприятия с точки зрения политики конкурентоспособности и определить систему мер по достижению оптимального уровня безопасности деятельности на рынке.

Однако вступление России в ВТО диктует на современном этапе необходимость обеспечения конкурентных преимуществ не только на уровне региона, но и на уровне всей мировой экономики.

В условиях интеграции российской экономики в систему мирохозяйственных связей возникают проблемы взаимоотноше-

ний хозяйствующих субъектов различных экономических систем. Относительная закрытость российской экономики в длительном периоде оказала негативное влияние на менталитет российских предпринимателей, практически не готовых к равноправному сотрудничеству с зарубежными партнерами. И связано это не только с тем, что предприятия слабо ориентируются в мировом экономическом пространстве, не всегда имея возможность выявить наиболее выгодные экономические взаимоотношения, но и с тем, что, наладив связи, не всегда могут их удержать. В решении этих проблем необходимо первостепенное внимание уделить поиску, анализу, обработке, хранению и рациональному использованию информации, необходимой для полноправного сотрудничества российских предприятий с зарубежными партнерами.

Стратегическое планирование, связанное с анализом огромного массива информации о внешней среде, в условиях интеграции экономики становится еще более трудоемким. Информационная среда пополняется дополнительным массивом, анализ которого имеет целью выявление возможности выхода российских предприятий на мировой рынок. В данной ситуации предприятия остро нуждаются и в государственной поддержке. Роль государства в условиях интеграции значительна. Это связано и с обеспечением законодательной базы производственной деятельности, и с правовыми гарантиями, и с информационной поддержкой промышленных предприятий.

На этапе формирования информационного обеспечения внешнеэкономической деятельности промышленных предприятий огромную роль играет выбор критериев оптимальности, логичности и лаконичности, соответствия информации полномочиям и компетентности субъекта управления. Следовательно, в первую очередь необходимо определиться с информационным обеспечением процесса управления, которое могло бы обеспечить конструктивное экономическое сотрудничество предприятий и не связано с огромными расходами, перекрывающими эффект от этого сотрудничества.

В этой связи нами предлагается формирование информационного обеспечения по методу шаблона, построенного по диалоговому принципу, который позволит автоматизировать трудоемкий процесс обработки информации и принятия управленческих решений по поводу внешнеэкономической деятельности. Вариантом та-

кого решения является информационное обеспечение процесса управления, состоящее из следующих массивов: правовое обеспечение международного сотрудничества; этика международного бизнеса; база данных экономико-географической информации и т. п.

Информационное поле внешнеэкономической деятельности может быть пополнено дополнительными составляющими, такими как международный управленческий прецедент, арбитражная практика. Это связано с тем, что международный бизнес имеет гораздо больший опыт в области менеджмента, который с успехом адаптируется в российских условиях.

Правовое обеспечение внешнеэкономической деятельности предприятий должно включать как внутреннюю правовую базу предпринимательской деятельности, так и международные правовые нормы. Для обеспечения конкурентоспособности российских предприятий на мировом рынке необходимо учитывать международные стандарты качества и иные нормы стандартизации и унификации.

Психологическая сторона взаимоотношений бизнеса является важной с точки зрения налаживания личных контактов с зарубежными партнерами, а также объективным фактором внешней среды, ограничивающим деятельность хозяйствующих субъектов в тех или иных экономических сферах. Учет психологического фактора при личных контактах с международным бизнесом актуален по причине того, что одни и те же действия со стороны инициатора могут быть по-разному оценены предпринимателями в разных странах. Это связано с особенностями образования, религии, традиций и т. п. Следовательно, соответствующая информационная база должна включать особенности ведения бизнеса с различными национальными и территориальными группами.

Также информационный массив этики международного бизнеса должен включать принятые в мире стандарты поведения, которые являются нормой взаимоотношений международных партнеров во всем мире.

Экономико-географическая база данных является справочной системой, содержащей объективную информацию о потенциале предполагаемого партнера. Массив может включать данные как о государстве в целом, так и о составляющих хозяйствующих субъектах, осуществляющих деятельность в рамках экономической системы этого государства. Вся совокупность информации о

внешнеэкономической деятельности является ключевым фактором при поиске зон интересов российских промышленных предприятий в мировом экономическом пространстве.

Эффективный опыт развития национальных экономик государств с позиции активного использования информационных технологий доказывает, что пренебрегать фактором информатизации не только недальновидно, но и опасно. Данная позиция не является проявлением мирового конформизма относительно внедрения во все сферы деятельности информационных технологий, это реальный фактор обеспечения конкурентоспособности каждого хозяйствующего субъекта.

Литература

1. *Гейтс Б.* Дорога в будущее. М. : Русская редакция ТОО «Channel Trading Ltd.», 1996. 312 с.
2. *Миронов В.* Экономический рост и конкурентоспособность промышленности: ценовые и неценовые факторы анализа // Вопросы экономики. 2006. № 3. С. 42–61.
3. *Первушин В. А.* Система коммерциализации технологий // Инновации. 2006. № 1. С. 54–57.
4. *Чаплина А., Войцеховская И.* Конкурентоспособность как интегральный показатель эффективности предприятия // Проблемы теории и практики управления. 2006. № 3. С. 108–113.
5. *Тренин Н. Н.* Управление конфликтами : учеб.-практ. пособие для вузов. М. : ПРИОР, 1999. 96 с.

**Роль ассортиментной политики
в повышении конкурентоспособности организации**
Regulation of business process management in organization

И.В. Руденко

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

Выявляются факторы конкурентоспособности субъекта предпринимательской деятельности. Приведены подходы к пониманию сущности ассортиментной политики, конкурентоспособности. Рассмотрены внутренние и внешние факторы конкурентоспособности, выявлена роль ассортиментной политики.

This article is devoted to identification of factors of competitiveness of the subject of business activity. Approaches on understanding of essence of assortment policy, competitiveness are given. Internal and external factors of competitiveness are considered the role of assortment policy is revealed.

Ключевые слова: ассортиментная политика, субъект предпринимательской деятельности, факторы конкурентоспособности.

Key words: assortment policy, subject of business activity, competitiveness factors.

Разработка ассортиментной политики – это первый и основной шаг в стратегическом планировании присутствия фирмы на рынке, что обеспечивает повышение конкурентоспособности субъекта предпринимательской деятельности. Анализ экономической литературы показывает, что можно выделить ряд основных подходов к раскрытию сущности ассортиментной политики. Так, М.М. Дарбинян трактует ассортиментную политику как определение на известный период времени размера оптимального ассортимента изделий [1]; Л.А. Полонская – как общие направления формирования ассортимента торговой сети (цит. по: [2]); Ф.Н. Алескеров – как конкретные формы управления рынком в части обеспечения структурно-ассортиментной сбалансированности спроса [3]; М.А. Николаева – как цели, задачи и основные направления формирования ассортимента [4]. Таким образом, ассортиментная политика представляет собой часть процесса управления. Главным

элементом ассортиментной политики являются решения, определяющие номенклатуру и ассортимент выпускаемой продукции. В ассортиментной политике переплетаются и координируются взаимосвязанные виды деятельности – научно-технической и проектной, комплексного исследования рынка, организации сбыта, сервиса, рекламы, стимулирования спроса. Трудность координации всех видов деятельности организации при формировании ассортиментной политики состоит в сложности объединения всех этих элементов для достижения конечной цели оптимизации ассортимента с учетом поставленных стратегических рыночных целей предприятия. Если организация не достигнет обозначенной задачи, то может получиться, что в ассортимент начнут включаться изделия, разработанные скорее для удобства производственных подразделений предприятия, нежели для потребителя, что будет снижать конкурентоспособность субъектов предпринимательской деятельности.

Повышение конкурентоспособности предприятия является генеральной целью формирования его ассортиментной политики. Данная цель должна стать приоритетной, всецело ориентирующей систему управления предприятием. С точки зрения «тесной взаимной увязки» ассортиментной политики и конкурентоспособности предприятия рассмотрим сущность конкурентоспособности и факторы, обеспечивающие повышение конкурентоспособности субъектов предпринимательской деятельности. Так, Р.А. Фатхутдинов определяет конкурентоспособность как способность фирмы выпускать конкурентоспособную продукцию, преимущество фирмы по отношению к другим фирмам данной отрасли внутри страны и за ее пределами [5]; И.В. Ершова – как способность предприятия производить пользующуюся спросом продукцию при эффективном использовании производственного, кадрового и финансового потенциалов [6]. Следует согласиться с пониманием сущности конкурентоспособности, предлагаемой И.С. Метелевым, – это многоплановая экономическая категория, являющаяся главным критерием оценки эффективности производства продукции, выполнения работ или оказания услуг, а также результирующим показателем эффективности системы управления данным хозяйствующим субъектом [7]. Обеспечение, поддержание и повышение конкурентоспособности выступает главным условием существования и развития предприятия.

Конкурентоспособность субъекта предпринимательской деятельности зависит от ряда факторов. При этом факторы могут

воздействовать как в сторону повышения конкурентоспособности субъекта предпринимательской деятельности, так и в сторону уменьшения. Я. Горфинкель, В.А. Швандар выделяют ценовые (цена товара и способы снижения издержек производства) и неценовые (обеспечение качества продукции, торговая марка (узнаваемость продукции), организация каналов реализации продукции, реклама, бренд, послепродажное обслуживание, новизна продукции) факторы конкурентоспособности (цит. по: [8]). Е.Л. Смольянова и В.Б. Малицкая предлагают классификацию факторов обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур в зависимости от степени возможного влияния на них со стороны государства и предпринимателей и выделяют 3 группы: неконтролируемые государством (мегауровень); контролируемые государством, неконтролируемые предпринимательской структурой (макроуровень); контролируемые предпринимательской структурой (микроуровень) (цит. по: [5]).

Большинство авторов выделяют внешние и внутренние факторы конкурентоспособности. Так, Е. Душенькина к внутренним факторам относит: научно-технический потенциал, финансово-экономический потенциал, кадровый потенциал, эффективность рекламы, условия хранения, транспортировки, упаковки продукции, уровень сервисного и гарантийного обслуживания; к внешним: меры государственного воздействия экономического (амортизационную, налоговую, финансово-кредитную политику) и административного характера (совершенствование и реализацию законодательных актов, демонополизацию экономики, государственную систему стандартизации и сертификации); основные характеристики самого рынка деятельности данного предприятия (его тип и емкость, наличие и возможности конкурентов); деятельность общественных и негосударственных институтов деятельности и политических партий, движений, блоков, формирующих социально-экономическую обстановку в стране (цит. по: [1]). Р.А. Фатхудинов, П.Ф. Колесов (для банков) также предлагают классифицировать факторы на внутренние и внешние [5]. Интересен подход А.В. Александрова, который к внешним факторам обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур относит факторы мегауровня (глобализация, влияние транснациональных корпораций, международное разделение труда, международная стандартизация менеджмента качества), факторы мак-

роуровня (политические, экономические, правовые, социальные, экологические и т. п.), факторы мезоуровня (уровень жизни, уровень развития инфраструктуры, наука и образование), факторы микроуровня (поставщики, потребители, конкуренты, посредники, контактные аудитории); к внутренним – управленческие (квалификация менеджеров, удельный вес конкурентоспособных менеджеров, использование современных технологий управления), производственные (ассортимент, структура и качество продукции, используемая техника и технология), кадровые (уровень квалификации персонала, корпоративная культура), финансово-экономические (уровень прибыли и рентабельности, структура капитала и т. д.) факторы. Факторы конкурентоспособности предприятия взаимосвязаны и взаимозависимы, они действуют, с одной стороны, одновременно, а с другой, могут действовать разнонаправленно, уменьшая и увеличивая совокупное результирующее воздействие. Вместе с тем среди внутренних факторов, обуславливающих тот или иной уровень конкурентоспособности предприятия, есть наиболее значимые элементы, к числу которых, как свидетельствует представленные подходы и практика хозяйствования, относятся ассортиментная политика предприятия. Таким образом, среди управляемых факторов конкурентоспособности предприятия наибольшую значимость представляет такой фактор, как ассортиментная политика.

Ассортиментная политика направлена на формирование конкурентоспособного ассортимента и, следовательно, на повышение конкурентоспособности субъекта предпринимательской деятельности. Ассортиментная политика является одним из главных элементов конкурентной стратегии фирмы. Формирование ассортиментной политики является важнейшим элементом управленческой технологии, основной задачей которой является обеспечение постоянного повышения конкурентоспособности предприятия и получение оптимальных финансовых результатов за счет более эффективного, чем у конкурентов, удовлетворения потребностей рынка. Несмотря на то что каждый субъект предпринимательской деятельности использует собственные технологические приемы и методы и в этой связи ассортиментная политика его является уникальной, общим для всех является цель ассортиментной политики – сориентировать предприятие на выпуск товаров, наиболее соответствующих структуре и разнообразию спроса кон-

кретных покупателей, а следовательно, обеспечение конкурентоспособности предприятия.

Формирование ассортиментной политики представляет собой одну из наиболее сложных задач внутрифирменного управления на предприятии. Ассортиментная политика на предприятии предполагает осуществление следующих обязательных процессов: процесс изучения потребностей клиентов (покупателей) на основе маркетинговых исследований, опросов; процесс анализа товарного ассортимента (определение глубины, широты и насыщенности ассортимента, ходовых, малоходовых и неходовых позиций, динамики продаж за определенный период, рассмотрение возможности ввода определенных позиций или товарных линеек в ассортимент либо вывода из него); процесс закупочной деятельности (планирование запасов, определение объема заявки, согласование заявки с поставщиками); процессы приема товара у поставщиков, выкладки и продажи (для торгового предприятия) и т. п.

Для обоснования того или иного ассортиментного решения управленцу прежде всего необходимо провести глубокий анализ потребностей клиента, оценить емкость покупательских групп, выявить уникальные возможности продаж. Для этих целей наиболее удобной представляется технология CRM (Consumer Relationship Management – управление взаимоотношениями с клиентом). Эта технология внедряется при помощи разработки стратегий, направленных на выявление потребностей покупателя и управление ими. Для этих целей производятся следующие операции: создание базы данных клиентов, формирование многомерного профиля клиента, сегментация клиентов, определение шаблонов поведения каждого покупателя, анализ отклика покупателя на маркетинговые предложения, определение жизненного этапа продукта, определение маркетинговых средств, ориентированных на целевые сегменты покупателей. При проведении анализа покупок, сегментации покупателей могут использоваться технологии Data Mining, OLAP, позволяющие из большого массива информации выбрать именно ту, которая нужна управленцу.

Следующим этапом за определением потребностей покупателей будет анализ товарного ассортимента с целью выявления соответствия наличного товара существующим потребностям клиентов. Существует огромное множество инструментов анализа товарного ассортимента исходя из целей его оптимизации и полу-

чения максимальной прибыли. К ним относятся: метод операционного рычага, ABC-анализ, XYZ-анализ, метод ранжирования ассортимента продукции на основе матрицы БКГ, метод линейного программирования. Из выделенных методов анализа товарного ассортимента для целей внутрифирменного планирования ассортиментных решений на предприятии целесообразнее всего использовать ABC- и XYZ-анализ. Идея метода ABC-анализа строится на основании принципа Парето: за большинство возможных результатов отвечает относительно небольшое число причин (правило 20/80). Данный метод анализа получил большое развитие благодаря своей универсальности и эффективности. Результатом ABC-анализа является группировка объектов по степени влияния на общий результат. Смысл XYZ-анализа состоит в изучении стабильности продаж – изучает отклонения, скачки, нестабильность сбыта. Основная идея XYZ-анализа – группировка объектов по степени однородности исследуемого показателя (по коэффициенту вариации). Для того чтобы обеспечить реализацию единого (комплексного) подхода в вопросах формирования ассортиментной политики предприятия, целесообразно объединить два рассмотренных метода анализа товарного ассортимента. Результатом синтеза является ассортиментная матрица, наглядно демонстрирующая все сильные и слабые стороны той или иной позиции, позволяющая принимать обоснованные ассортиментные решения для каждой продуктовой линейки. Исходя из категории, в которую попадает позиция, планируется дальнейшая работа по данной позиции, принимается то или иное ассортиментное решение.

Таким образом, ассортиментная политика – это комплекс управленческих решений, нацеленных на поддержание высокого конкурентоспособного уровня, формирование оптимальной ассортиментной номенклатуры и объемов выпускаемой продукции. Ее формирование играет огромную роль в обеспечении конкурентоспособности организации. Повышение конкурентоспособности предприятия является генеральной целью формирования его ассортиментной политики. Данная цель должна стать приоритетной, всецело ориентирующей систему управления предприятием. Основная цель ассортиментной политики тесно связана с обеспечением прибыли предприятия и повышением общей эффективности его деятельности. В конечном счете от правильности принимаемых решений по формированию ассортиментной политики во

многим зависит будущее функционирование и развитие предприятия на конкурентоспособном уровне.

Литература

1. Практика рыночных исследований. 2008: исследовательская фирма «Гортис». URL: <http://www.marketing.spb.ru/mass/prj/2008/index.htm>.

2. *Швец А.* Анализ ассортиментной политики предприятия // Маркетинг. 2007. № 2. С. 50–60.

3. *Алексеров Ф. Н., Яровиков А. Н.* Ассортимент и качество товаров: управление в регионе. М. : Азернешр, 2009. 204 с.

4. *Николаева М. А.* Товароведение потребительских товаров. М., 2001. 342 с.

5. *Фатхутдинов Р. А.* Управление конкурентоспособностью организации. М. : Маркет ДС, 2008. 432 с.

6. *Ершова И. В.* Предпринимательское право : учебник. М., 2002.

7. *Метелев И. С.* Конкурентоспособность субъекта предпринимательской деятельности: сущность, методы, факторы и критерии оценки // Проблемы современной экономики. 2011. № 1 (37). URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3467>.

8. *Копылов А. В.* Формирование и оценка стратегических ресурсных предприятий : дис. ... канд. экон. наук. Волгоград, 2001. 131 с. URL: http://www.publish.cis.ru/book/book_79/intro.shtml.

9. *Лемке Г. Э.* Нелинейный стратегический менеджмент или искусство конкуренции. М. : Дело и Сервис, 2006. 400 с.

Конкурентные преимущества организационного ресурса

Competitive advantages of organizational resource

А.А. Хомицкий

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

Анализируются основные конкурентные преимущества организационного ресурса.

The basic competitive advantages of organization resource are analyzed.

Ключевые слова: организация, конкурентные преимущества, организационный ресурс.

Key words: organization, competitive advantages, organizational resource.

В условиях рыночных отношений, когда все ресурсы одинаково доступны для участников рынка, технологии производства стандартны и ни один из участников конкуренции не способен единолично влиять на цены, объемы, обороты и иные показатели, главным конкурентным преимуществом компании становится организационный ресурс – совокупность преимуществ, имеющихся у организации за счет уникального сочетания общедоступных материальных и нематериальных ресурсов.

При этом «уникальное сочетание» подразумевает технологический аспект: во-первых, данное сочетание – результат управленческих действий, во-вторых, оно включает в себя как статическую составляющую – структуру, так и динамическую – последовательности соединения и преобразований, алгоритмы реакции при внешних и внутренних воздействиях.

Все ресурсы осваиваются в процессе хозяйственной деятельности, при этом степень их освоенности определяется глубиной их переработки. Достаточный уровень освоения ресурсов для возникновения организационного ресурса лежит в такой степени, при которой возникает необходимость включения альтернативных ресурсов. При этом будут возникать организационные эффекты замещения одних ресурсов другими [1, с. 115].

Экономический смысл замещения одних ресурсов другими возникает в случаях, когда привлечение дополнительной единицы первоначального ресурса обходится дороже, чем использование альтернативного ресурса. Причем дороже не в абсолютном выражении, а в пересчете на единицу реализованной продукции или единицу затрачиваемого альтернативного ресурса.

Особую роль в этом процессе играет организационный ресурс – внутренний нематериальный нерасходуемый ресурс, выражающий отношения элементов системы. Универсальное определение организационного ресурса затрудняется неустоявшимся терминологическим аппаратом. При этом его можно определить, опираясь на какой-либо научный подход.

Так, например, с позиции тектологии организационный ресурс – сумма разностей сумм организуемых активностей организованного комплекса и сумм сопротивлений, которые они испытывают [2, с. 8].

При использовании процессного подхода организационный ресурс можно определить как совокупность возможных изменений экономических результатов (выхода системы) в связи с организационными изменениями системы [3, с. 123].

С системной точки зрения организационный ресурс – эмерджентная сумма организуемых активностей элементов системы.

Однако данные определения – уже результирующее значение организационного ресурса. Поэтому с точки зрения формирования организационного ресурса более подходящим будет использование следующего определения: организационный ресурс – дополнительный экономический потенциал ресурсов, возникающий в связи с тем или иным способом объединения данных ресурсов, которые в экономическом смысле могут выражаться в дополнительной стоимости произведенной продукции, полученной в результате эмерджентного сложения ресурсов в рамках данной производственной системы.

Поскольку объект реального мира не может стать ресурсом, пока он не содержит в себе потенциальную возможность достижения поставленных целей, именно за счет организационного ресурса осуществляется локальная (для ресурса) постановка этих целей, а главное – определение способа объединения ресурсов для достижения глобальной (для системы в целом) цели.

Специфические характеристики организационного ресурса в сравнении с другими ресурсами приведены в табл. 1.

Таблица 1

Признаки ресурсов

Признак	Значение соответствующего ресурса				
	Организационный	Информационный	Финансовый	Трудовой	Материальный
Предмет	Организация	Информация	Финансы	Персонал	Имущество
Качество	Эффективность	Актуальность и соотносимость	Ликвидность	Квалификация	Физико-механические свойства
Эластичность	Высокая	Средняя-высокая	Средняя	Средняя-низкая	Низкая
Возникновение	Внутреннее	Копирование	Внешнее	Привлечение	Внешнее
Стоимость определяется	стоимостью организационных мероприятий	ценностью для организации	рынком финансового капитала	рынком труда	рынком материальных ресурсов

Особенности организационных эффектов:

- 1) минимальные возможности для положительных эффектов самоорганизации;
- 2) высокий уровень технологической дисциплины;
- 3) стабильность эффектов на масштабах производства;
- 4) продолжительность действия полученных эффектов синергии;
- 5) высокая сопротивляемость организационной архитектуры изменениям;
- 6) свойства организационной памяти структуры связей;
- 7) необходимость комплексности структурно-организационных решений, низкая эффективность локальных преобразований;
- 8) высокая чувствительность к организационно-структурным преобразованиям.

Факторы, влияющие на эффективность организационных ресурсов, представлены в табл. 2.

Конкурентоспособность продукции может определяться ценовыми и неценовыми факторами. Если первые при прочих равных условиях обусловлены низкой ценой и возможностью организации к ее снижению и удержанию на относительно низком уровне, то вторые обеспечиваются, напротив, потребительской оценкой и готовностью покупателя к возможно большей плате за предлагаемую на рынке продукцию, т. е. потребительской стоимостью.

Таблица 2

**Факторы, влияющие на эффективность
организационных ресурсов**

<i>Фактор</i>	<i>Повышение эффективности</i>	<i>Снижение эффективности</i>
Организационная структура	Снижение количества структурных связей системы. Увеличение числа субъектов	Дублирование функций. Усиление контрольных функций
Тип организационной архитектуры	Повышение устойчивости связей между субъектами. Иерархизация	Гетерархизация. Увеличение степеней свободы элементам системы
Тип организации производства	Серийность производства	Единичность и массовость производства
Эластичность организационной системы предприятия	Повышение эластичности организационной системы	Снижение эластичности организационной системы
Пределы замещения ресурсов без изменения технологии	Большая степень комплементарности ресурсов	Снижение возможности взаимозаменяемости
Границы устойчивости организации	Более широкие границы гомеостата организационной системы	Узкие границы гомеостата организационной системы
Структура ресурсов	Мультиресурсность	Преобладание какого-либо ресурса. Небольшое количество ресурсов в структуре
Оборачиваемость ресурсов	Высокая оборачиваемость	Низкая оборачиваемость
Степень интенсивности использования ресурсов и размеры избыточных запасов	Высокая степень интенсивности. Отсутствие избыточных запасов	Низкая степень интенсификации использования ресурсов. Наличие избыточных запасов, непрофильных активов и неликвидов

Организационный ресурс позволяет получать конкурентные преимущества за счет как ценовых, так и неценовых факторов конкуренции. Если взять за основу классификации организационного ресурса виды организационно-технических взаимодействий, используемых для мобилизации организационных ресурсов, то можно выделить следующие их разновидности:

1) основанные на деятельных отношениях (мобилизационные) – изменение скорости процесса за счет изменения интенсивности использования ресурсов;

2) основанные на структурных изменениях (синергетические) – эффект, полученный от совместного действия факторов (ресурсов), который невозможно полностью отнести ни на один из факторов;

3) возникающие на стыке деятельностных отношений и структурных изменений (структурно-динамические, связанные с развитием системы) – эффекты, связанные с изменением результативности системы в связи с изменением сложности ее структуры (конструкции) [4, с. 313].

Таким образом представляется возможным выделить следующие виды влияний организационного ресурса на факторы конкуренции и механизмы формирования ценовых и неценовых конкурентных преимуществ (табл. 3).

Специфика использования организационного ресурса заключается в том, что он применяется к другим видам ресурсов и, воздействуя на них, снижает себестоимость готовой продукции или повышает ее потребительскую стоимость. При этом, если взять за основу классификации ресурсов виды потоков, возникающих в ходе деятельности компании, можно классифицировать ресурсы следующим образом [5, с. 50]:

1. Материальные (традиционный капитал) и условно материальные ресурсы:

1.1. Финансовые ресурсы.

1.2. Средства труда.

1.3. Предметы труда.

2. Человеческие ресурсы (человеческий капитал).

3. Нематериальные ресурсы:

3.1. Информационные (информационный капитал).

3.2. Организационные ресурсы (системные, организационный капитал).

4. Социально-институциональные (социальный капитал) – социальные институты и внешние условия деятельности (макрофакторы), их сочетание, которое может быть более или менее благоприятно для компании.

Таким образом, для влияния на факторы ценовой конкуренции необходимо использование организационного ресурса совместно с материальными, условно-материальными и человеческими ресурсами, а для влияния на факторы неценовой конкуренции – совместно с нематериальными и социально-институциональными ресурсами.

Таблица 3

**Виды влияний организационного ресурса
на факторы конкуренции и механизмы формирования
ценовых и неценовых конкурентных преимуществ**

Ресурс	Влияние организационного ресурса на факторы конкуренции	
	ценовые	неценовые
Мобилизационный организационный ресурс	Снижение себестоимости готовой продукции за счет экономии себестоимости самих ресурсов и накладных расходов организации в силу регулирования интенсивности использования ресурсов в процессе производства	Повышение потребительской стоимости за счет распределения интенсивности информационных воздействий на потребителя, планирование времени, места, объема и интенсивности соответствующих организационных мероприятий
Синергетический организационный ресурс	Снижение себестоимости готовой продукции за счет экономии накладных расходов организации в силу использования синергетических и мультипликативных эффектов совместного действия ресурсов	Синергетические и мультипликативные эффекты совместного действия информационных ресурсов
Структурно-динамический организационный ресурс	Снижение себестоимости готовой продукции за счет экономии накладных расходов и стоимости самих ресурсов организации за счет организации более простой схемы точности движения ресурсов (снижение остатков и заделов, исключение дублирующих процессов и противоречий в бизнес-процессах, оптимизация структур)	Усиление, масштабирование и мультипликация за счет совместного действия внешних макрофакторов, социальных институтов, преодоление транзакционных барьеров, техника сценирования, форсайт

Пока есть более дешевый относительно других ресурс, система будет тяготеть к стремлению заместить более дорогое более дешевым. А определить, что более дорого или дешево, можно по структуре себестоимости: те ресурсы, которых в структуре себестоимости больше, теоретически должны замещаться теми, в которых она меньше. Так, например, путь для увеличения добавленной стоимости трудоемких производств, вероятно, лежит в замещении

человеческого труда машинным, а следовательно, в росте капиталоемкости или в росте материалоемкости (например, в использовании более дорогих материалов).

За счет эффекта замещения одних ресурсов другими удельные потенциалы ресурсов должны стремиться к равенству внутри отдельных замкнутых экономических систем. Соответственно, единственным источником роста эффективности деятельности субъекта может быть увеличение эффективности использования ресурсов, или, другими словами, расширение потенциала организационного ресурса.

Таким образом, организационные различия, особенно в способности к созданию инноваций и получению выгод от них, а не различия в производственных технологиях являются источником долгосрочно устойчивых конкурентных преимуществ. Технологии доступны для имитации, но организационные ресурсы, позволяющие фирме выживать и развиваться, являются более значимым фактором конкурентных преимуществ.

Литература

1. *Эдвинсон Л.* Корпоративная долгота. Навигация в экономике, основанной на знаниях. М. : Инфра-М, 2005. 252 с.
2. *Богданов А. А.* Тектология: Всеобщая организационная наука. М. : Финансы. 2003. 304 с.
3. *Хомицкий А. А.* Процессный подход к корпоративному управлению как способ оценки организационных эффектов // Социальные проблемы развития экономики : сб. науч. тр. Омск : Изд-во ОмГТУ, 2008. С. 122–128.
4. *Хомицкий А. А.* Понятие и классификация организационных ресурсов // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития : сб. матер. III Междунар. науч.-практ. конф. Новосибирск : Сибпринт, 2013. С. 312–317.
5. *Самосудов М. В.* Механизмы управления системной устойчивостью компании // Современная конкуренция. 2008. № 4. С. 50–62.
6. *Эконометрика : учебник / под ред. И. И. Елисеевой.* М. : Финансы и статистика, 2005. 576 с.

Регламентация системы управления бизнес-процессами организации

The reglamentation of system of business process management of organization

С.Е. Храменок
ЗАО «Сбербанк Лизинг» (Москва)

Рассматриваются ключевые аспекты управления бизнес-процессами в организации.

In the article the key features of business processes in organization are considered.

Ключевые слова: бизнес-процессы, организация, регламентация.

Key words: business processes, organization, regulation.

Регламентация процессов является важнейшим инструментом создания стабильной, эффективно работающей организации. Важно, что за счет регламентации достигается стандартизация процессов. Это дает возможность не только обеспечить прозрачность и порядок при осуществлении деятельности, но и реализовать проекты расширения бизнеса, тиражируя процессы в филиалах и т. п.

Для того чтобы построить систему управления каждым процессом и всей сетью процессов, созданных в организации, руководитель и владельцы процессов должны построить четко структурированную систему поступления оперативной и плановой информации. Владелец бизнес-процесса – должностное лицо, которое имеет в своем распоряжении персонал, инфраструктуру, программное и аппаратное обеспечение, информацию о бизнес-процессе, управляет ходом бизнес-процесса и несет ответственность за результаты и эффективность бизнес-процесса. Информация о процессе является таким же ресурсом, как персонал, среда и инфраструктура. Потребители этой информации – владелец процесса и руководитель. Информация может быть получена различными способами, одним из которых является форма предоставления информации о деятельно-

сти подразделения. Исходя из целей сбора информации рабочая группа разрабатывает форму анкеты, которая будет использована при проведении интервью. Компании необходимо использовать методику сбора информации в подразделениях.

Цель методики – описание этапов выполнения работ по сбору информации в подразделениях и ее последующая обработка для использования при формировании моделей бизнес-процессов при последующей регламентации системы управления бизнес-процессами организации.

Ключевой задачей при сборе информации является определение основных источников знаний на предприятии. Руководитель проекта формирует перечень внутренних экспертов предприятия, которые должны быть проинтервьюированы. В их число входят руководители и специалисты подразделений. При формировании такого перечня полезно предварительно получить основную информацию об этих экспертах, а именно: должность, ответственность и полномочия, количество подчиненных, квалификация, стаж работы, отношение к нему коллектива и т. д. Кроме того, должен быть указан телефон или e-mail. Выбор экспертов для интервьюирования осуществляется в подразделениях, участвующих в выполнении описываемых бизнес-процессов.

Как при подготовке, так и в процессе сбора информации могут быть выявлены другие важные источники, регламентирующие деятельность подразделений, например:

- положения о подразделениях;
- должностные и рабочие инструкции;
- документы методологического характера;
- государственные и отраслевые стандарты, технические условия;
- прочие документы.

Все эти документы могут быть использованы при подготовке к проведению интервью в подразделениях. Аналитики должны заранее ознакомиться с ними и подготовить перечень вопросов.

При внедрении процессного подхода к управлению одной из важнейших задач является регламентация существующих в организации бизнес-процессов. Документирование (регламентация) процесса означает создание документации, определяющей ход, результаты процесса и порядок управления процессом. Документирование процессов организации должно осуществляться на ос-

нове определенных внутренних стандартов. Ниже рассмотрен пример структуры основного стандарта организации (шаблон регламента выполнения процесса), предназначенный для документирования бизнес-процессов. При описании своих процессов владельцы процессов используют данный внутренний стандарт как основу, другими словами, как шаблон для наполнения информацией по реальной деятельности.

Шаблон регламента выполнения бизнес-процесса предназначен для решения следующих задач:

- 1) определения владельца процесса, его полномочий и ответственности по управлению процессом;
- 2) спецификации границ процесса (поставщики/входы, клиенты/выходы);
- 3) спецификации ресурсов, необходимых для выполнения процесса;
- 4) описания технологии выполнения процесса, включая регламенты работ по взаимодействию с поставщиками и клиентами процесса;
- 5) определения сотрудников, ответственных за выполнение каждой работы процесса (матрица ответственности);
- 6) спецификации показателей процесса, продукта, удовлетворенности клиентов;
- 7) регламентации работы владельца процесса по циклу PDCA.

Приведенный пример шаблона является достаточно сложным, комплексным, поэтому рекомендуется адаптировать его с учетом специфики конкретной организации и поставленных целей. Данный шаблон был использован при выполнении проектов внедрения процессного подхода к управлению в нескольких российских компаниях [1, с. 153].

Необходимо подчеркнуть, что представленный шаблон регламента выполнения бизнес-процесса может быть использован при описании как процессов структурных подразделений, так и сквозных (межфункциональных) процессов организации. При описании сквозных процессов более подробно следует останавливаться на порядке выделения ресурсов владельцу процесса.

Регламентируемый процесс должен иметь одного владельца, целиком отвечающего за его выполнение и полученные результаты. Шаблон регламента позволяет описать деятельность владельца

процесса по управлению процессом. Если процесс описывается с информационными целями, то раздел по управлению процессом можно не заполнять.

Перед тем как приступить к регламентации процессов, необходимо определиться, какие именно из процессов организации будут описаны при помощи шаблона регламента выполнения бизнес-процесса (внутреннего стандарта описания бизнес-процессов). После того как перечень таких процессов составлен, рабочие группы по процессам приступают к регламентации своих процессов и наполняют его информацией. Регламент разрабатывается для каждого процесса из утвержденной руководством предприятия сети процессов. Разработка регламента осуществляется рабочей группой под управлением владельца процесса [2, с. 34]

Владелец процесса одновременно является заказчиком и руководителем работ. Руководитель проекта по предприятию в целом координирует деятельность рабочих групп по разработке регламентов.

Регламент выполнения процесса утверждается вышестоящим руководителем. Важно, чтобы содержание регламента процесса было согласовано:

- 1) с владельцами процессов-поставщиков;
- 2) с владельцами процессов-клиентов рассматриваемого процесса;
- 3) с владельцами подпроцессов.

Для осуществления эффективного взаимодействия различных процессов внутри организации необходима увязка процессов по входам/выходам. Это требование означает, что выходы одного процесса (процесса-поставщика) должны соответствовать (по форме, техническим условиям, срокам и т. п.) входам другого процесса (процесса-клиента). Если регламентация осуществляется одновременно по всем процессам организации, то такая увязка по входам/выходам должна осуществляться также одновременно.

Регламент прописывает ответственность руководства за управление процессом при помощи предоставления владельцем процесса справки-протокола своему руководителю.

Регламентация процессов отношений с клиентами на уровне компании в целом означает создание ряда взаимосвязанных документов, определяющих как процессы управления, так и общие для всех организации процессы, правила, политики. В состав докумен-

тации по проекту входят: методические положения, рекомендации, инструкции по управлению отдельным направлениям деятельности организации, а также алгоритмы, бизнес-процессы, различные регламенты и нормативы [2, с. 80].

Методика регламентации процессов компании может применяться целиком или частями. Если организация приступает к системному внедрению процессного подхода, то и задача регламентации деятельности должна решаться системно. Если заниматься разработкой документов по процессам, то делать это нужно осмысленно и в определенной последовательности. На первом шаге необходимо создать структуру нормативно-методической документации (НМД) организации, причем не обязательно сложную. Достаточно определиться, какие типы документов и на каком уровне будут использоваться для регламентации деятельности. Необходимо помнить о принципе простоты: документы должны быть как можно проще, а их количество как можно меньше.

На втором шаге следует разработать, согласовать и утвердить основные формы документов, например, такие шаблоны, как:

- регламент выполнения процесса;
- документированная процедура;
- операционная карта процесса;
- положение о подразделении;
- должностная инструкция;
- прочие.

На третьем шаге необходимо разработать, согласовать и утвердить документированную процедуру управления НМД. В этой процедуре, общей для всей организации, должны быть раскрыты требования к разработке, согласованию, утверждению, использованию, хранению, актуализации НМД внутреннего и внешнего происхождения. Наличие данной процедуры необходимо для того, чтобы создаваемые по ходу регламентации документы управлялись в компании соответствующим образом. [3, с. 187]

На четвертом шаге необходимо разработать и утвердить план по регламентации деятельности предприятия. Рекомендуется разрабатывать данный план на основе системы процессов. В этом случае проще будет определить приоритеты и последовательность регламентации.

Пятый шаг является достаточно сложным и длительным. На этом этапе разрабатывается НМД, общая для компании в целом. В

первую очередь акцент делается на документах, регламентирующих процессы управления компанией, в том числе деятельность органов ее управления и высшего менеджмента. Кроме того, на данном этапе могут быть разработаны наиболее важные и актуальные документированные процедуры и стандарты организации (например, порядок управления договорами).

Шестой и седьмой шаги могут выполняться параллельно, если это допускают выделенные на проект ресурсы. На шестом шаге выполняется регламентация процессов верхнего уровня. При этом детальное описание всех процессов компании не требуется. Важно определить границы процессов, ответственность менеджеров и порядок управления процессами. На седьмом шаге разрабатываются положения о подразделениях. В случае когда система процессов компании построена корректно, это сделать просто. Если не понятно, в каких процессах участвуют подразделения, то разработку положений о подразделениях целесообразно выполнять после определения и регламентации процессов хотя бы на верхнем уровне. При разработке регламентов выполнения процессов и положений о подразделениях используются система процессов и система показателей компании [2, с. 57].

После того как разработаны регламенты процессов, можно заняться детальным описанием и регламентацией процессов на более низких уровнях (восьмой шаг) и регламентацией деятельности сотрудников (девятый шаг). Для описания на нижнем уровне целесообразно использовать операционные карты процессов. Не следует разрабатывать карты на все подпроцессы, указанные в регламентах процессов верхнего уровня. Необходимо регламентировать только наиболее важные процессы. Регламентирующая документация для сотрудников (должностные и рабочие инструкции) должны быть максимально конкретными и привязанными к реальным процессам компании. Следует отметить, что разработка НМД компании требует значительных затрат времени.

Для регламентации системы управления бизнес-процессами компании может быть использована методика разработки и внедрения системы управления знаниями о процессах организации, так как обычно неэффективная система управления документами является главной причиной потери знаний в компаниях. Документы теряются, к ним бывает затруднен доступ, что снижает эффективность использования знаний, содержащихся в этих документах.

Сотрудники организации не мотивированы формализовать свои знания о клиентах и передавать их компании. Регламентация процессов отношений с клиентами либо не ведется, либо осуществляется без методики и типовых форм документов. Необходимо разработать и внедрить процесс управления знаниями в компании с целью обеспечения возможности передачи методов, опыта и навыков от одних сотрудников другим, а также обеспечения возможности использования, совершенствования и тиражирования процессов отношений с клиентами внутри компании, обучения новых сотрудников работе в процессах. Необходимо построить систему накопления знаний о процессах компании. В первую очередь необходимо определить цели и задачи внедрения системы накопления знаний о процессах в компании. Затем разрабатывается структура базы знаний о процессах компании, выбирается техническое решение, выделяются необходимые ресурсы и создается база знаний компании.

Носителями знаний в компании могут выступать сотрудники, документы и базы данных специализированных средств описания бизнес-процессов. Благодаря таким системам знания о том, как выполняются процессы, могут быть формализованы с помощью определенных методик [1, с. 150].

Также для регламентации системы управления бизнес-процессами можно использовать Положение о системе управления бизнес-процессами. Для решения выявленных проблем в организации необходимо совместить требования процессного подхода к управлению, системы стратегического менеджмента и системы качества в одном документе. Преимущества использования данного документа в организации:

- приведена структура управления предприятием, в которой зоны ответственности руководителей определены на основе процессов и функций;
- в графической форме даны описания как системы процессов предприятия, так и основных процессов;
- отражены средства управления системой процессов;
- изложены требования к документированию и регламентации процессов;
- приведены принципы построения системы показателей и кратко описана процедура работы руководителей с этой системой.

Необходимость изменений в организации и управлении в любой компании обосновывается возможными проблемами в отрасли и на самом предприятии. Наличие выявленных проблем в организации обуславливает важность создания системы регламентации и документирования бизнес-процессов на всех уровнях управления компании, которая может быть внедрена на предприятии с помощью разработки соответствующих регламентов и нормативных документов.

Литература

1. *Андерсен Б.* Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования : пер. с англ. С.В. Ариничева; под науч. ред. Ю.П. Адлера. 5-е изд. М. : Стандарты и качество, 2011. 272 с.
2. *Елиферов В. Г., Ретин В. В.* Бизнес-процессы: регламентация и управление : учебник. М. : ИНФРА-М, 2011. 319 с.
3. *Козлов А. С.* Проектирование и исследование бизнес-процессов : учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М. : Флинта: МПСИ, 2010. 270 с.

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА В КОНКУРЕНТНОЙ ЭКОНОМИКЕ

УДК 657.01

Аудит состояния финансового обеспечения мероприятий по безопасности

The audit of the security duties financial provision condition

С.В. Акулова

Омский государственный технический университет

Необходимым условием становления аудита состояния финансового обеспечения мероприятий по безопасности на опасных производственных объектах является систематизация и обобщение связанных с этим направлением видов аудиторских услуг. В статье обобщаются взгляды на различные виды аудита, развивающиеся в Российской Федерации в настоящее время.

Systematizing and integrating are essential for the formation of the audit of the security duties financial provision condition. This article summarizes the views on different types of the audit developing in Russian Federation today.

Ключевые слова: промышленная безопасность, опасный производственный объект, аудит состояния финансового обеспечения мероприятий по безопасности.

Key words: occupational safety, hazardous production, the audit of the security duties financial provision condition.

Одной из основных задач государственной политики Российской Федерации в области аудита является улучшение инвестиционного климата путем снижения контрольно-ревизионных функций Федеральной службы по экологическому, технологическому и атомному надзору и уполномоченных организаций в от-

ношении организаций, эксплуатирующих опасные производственные объекты.

По мнению ведущих специалистов в области промышленной безопасности, вступление в силу с 15 марта 2013 г. Федерального закона Российской Федерации от 4 марта 2013 г. № 22-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон “О промышленной безопасности опасных производственных объектов”» будет способствовать инновационному развитию промышленности, повышению энергетической и экономической эффективности производств, обеспечению большей надежности и безопасности производств, снятию с бизнеса излишних требований и обременений, которые снижают его конкурентоспособность.

С одной стороны, Российская Федерация должна увеличивать инвестиции в развитие своей промышленности, и ослабление контроля в области промышленной безопасности должно привлечь заинтересованных лиц, но с другой – государство должно обеспечивать в рамках устойчивого развития энергоэффективность экономики, экологичность промышленности и выпускаемой продукции, уменьшение опасности возникновения масштабных техногенных катастроф.

В Федеральном законе от 27 июля 2010 г. № 225-ФЗ «Об обязательном страховании ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте» перечень объектов, относящихся к опасным, значительно расширен. Признак опасности распространяется на жилые и общественные здания для подъема людей и гидротехнические сооружения всех видов [1].

Можно заметить некое противоречие в последовательности действий государственных органов управления: с одной стороны, сокращается контроль на опасных производственных объектах, с другой – расширяется перечень опасных объектов, обусловленный пониманием государством постоянно повышающейся опасности возникновения техногенных катастроф.

Ответственность перекладывается на предприятия, эксплуатирующие опасные производственные объекты. Большинство таких предприятий будет переведено в 4-й класс опасности (самый легкий класс), и проверки на них будут осуществляться гораздо реже. Но от этого не снизится риск возникновения техногенных аварий и катастроф, учитывая износ основных средств.

Поэтому создание методики внутреннего или внешнего независимого аудита состояния финансового обеспечения мероприятий по безопасности на опасных производственных объектах должно заполнить некий пробел, образовавшийся из-за снижения государством контрольных функций. Такой инструмент позволит хозяйствующим субъектам самостоятельно контролировать и снижать риски техногенных катастроф, тем более что с изменениями в страховом законодательстве предприятия должны будут компенсировать материальный ущерб.

На современном рынке аудиторских услуг наряду с обширно применяемым аудитом бухгалтерской (финансовой) отчетности активно развиваются такие виды аудита, как налоговый, операционный (управленческий), технологический, маркетинговый, социальный [2, с. 18].

В последнее время в России развиваются довольно специфические направления аудита: энергоаудит и экологический аудит.

Н.И. Пономарева и О.В. Миронова обращают внимание на то, что согласно требованиям Федерального закона от 23 ноября 2009 г. № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» большинство предприятий и организаций обязаны провести энергетическое обследование или энергоаудит до 2013 г. Для промышленных предприятий вопрос о проведении энергосберегающих мероприятий становится наиболее актуальным ввиду физической и моральной изношенности средств и орудий производства, что главным образом влияет на повышение энергоемкости производства. Соответственно, для роста и модернизации промышленного комплекса, а значит, перехода к инновационной модели развития, предприятиям необходимо пройти комплекс процедур энергоаудита для экономии энергозатрат и сбережения финансов [3, с. 14].

Необходимость проведения энергоаудита доказывает, что экономия ресурсов является важной задачей для организаций в условиях ограниченных финансовых ресурсов. Но и аудит финансового обеспечения мероприятий по безопасности должен заинтересовать руководство организаций наравне с энергоаудитом, так как основная задача его – это, прежде всего, обоснованное и адекватное управление финансовыми потоками, направленными на

обеспечение безопасности организации и уменьшение потерь в случае возникновения аварий и техногенных катастроф.

О.С. Еремеева определяет экологические объекты аудита как объекты, характеризующие экологическую составляющую деятельности аудируемого лица и нашедшие отражение в его финансовой отчетности.

Экологическими факторами, по мнению О.С. Еремеевой, являются:

- природоохранные основные средства;
- природоохранные затраты;
- экологические платежи;
- условные экологические факты хозяйственной деятельности [4, с. 47].

По мнению О.С. Еремеевой, экологические объекты аудита характеризуют специфику систем учета и контроля предприятий, загрязняющих окружающую среду. Определение экологических объектов аудита и сопоставление их с показателями финансовой отчетности позволяют разработать специальные аудиторские процедуры, применяемые при проверках предприятий с высоким экологическим риском [4, с. 51].

Еще одним развивающимся направлением аудита как в России, так и за рубежом является аудит эффективности.

Л.Г. Макарова считает, что аудит эффективности – это широко распространенный за рубежом и получающий развитие в нашей стране вид аудиторской деятельности, направленный на выражение мнения аудитора об экономичности, продуктивности и результативности финансово-хозяйственных процессов, процессов управления и программ деятельности в государственном и частном секторах [5, с. 4].

Как уже упоминалось выше, в настоящее время существует много направлений развития аудита в России, и здесь можно согласиться с А.А. Ситновым, который подчеркивает, что наука и практика управления сегодня едины в том, что аудит является неотъемлемой частью современной системы управления и развития хозяйствующих субъектов (независимо от форм их собственности) [6].

Концепция аудита в течение многих десятилетий постоянно совершенствовалась. В настоящее время аудит представляет собой не только вид профессиональной деятельности, но и определенную

систему знаний, направленную на решение перманентно меняющихся потребностей современного общества.

Несмотря на то, что в настоящее время не существует однозначного определения понятия «аудит», практически никто не отрицает, что в российских условиях аудит – это абсолютно новая концепция современного и комплексного управления хозяйствующими субъектами. В основе этой концепции лежит стремление современных систем управления хозяйствующими субъектами обеспечить успешное функционирование хозяйствующей экономической системой как в текущий момент, так и (что особенно важно) в стратегической перспективе [6, с. 28].

Рассматривая и изучая виды современного аудита, а также современное состояние проблем безопасности организаций, эксплуатирующих опасные производственные объекты, можно сделать вывод, что построение методики аудита состояния финансового обеспечения мероприятий по безопасности таких хозяйствующих субъектов назрело в свете последних изменений законодательства в области промышленной безопасности.

Аудит состояния финансового обеспечения мероприятий по безопасности в организациях, эксплуатирующих опасные производственные объекты, может включать в себя некоторые элементы и методы из следующих направлений аудита, существующих в современной науке в России: бухгалтерской (финансовой) отчетности, операционный (управленческий), технологический, экологический и пр., в зависимости от класса опасности объекта и специфики деятельности организации.

Учитывая высокую степень необходимости создания безопасной среды для общества и понимание обществом существующего риска возникновения техногенных катастроф и их последствий, это направление в аудите требует внимания со стороны современной науки.

Литература

1. Об обязательном страховании ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте : Федеральный закон от 27 июля 2010 г. № 225-ФЗ.

2. Жминько С. И., Бырдина П. В. Этапы развития и современные виды аудита // Аудитор. 2011. № 7. С. 15–22.

3. Пономарева Н. И., Миронова О. В. Методика оценки эффективности внедрения рекомендаций энергоаудита на промышленных предприятиях // Экономический анализ: теория и практика. 2012. № 10. С. 14–21.

4. Еремеева О. С. Экологические объекты аудита в составе финансовой отчетности // Аудитор. 2011. № 6. С. 47–51.

5. Макарова Л. Г. Понятия и виды аудита эффективности // Экономический анализ: теория и практика. 2012. № 5. С. 2–8.

6. Ситнов А. А. Аудит в управлении современными хозяйствующими субъектами // Аудитор. 2011. № 1. С. 27–33.

Внутренний контроль качества аудиторских услуг

Internal quality control of audit services

Н.С. Белова

ООО «Аудиторская фирма “Кодастр”» (Омск)

Даются определения понятиям «качество аудиторских услуг» и «контроль качества аудиторских услуг». Рассматриваются стандарты, регулирующие систему контроля качества аудиторских услуг, выявляются проблемы, нерассмотренные в научной литературе, и даются рекомендации по их решению.

This article provides definitions of the concepts of the quality of audit services and quality control of audit services. Cover standards governing the quality system audit services, identified issues are not discussed in the scientific literature and recommendations about their decision are made.

Ключевые слова: контроль качества, аудиторские услуги, стандарты аудита.

Key words: quality control, auditor services, audit standards.

Аудиторская деятельность и современный рынок аудиторских услуг характеризуются рядом особенностей, среди которых можно выделить следующие:

- деятельность аудиторских организаций связана с высокой степенью ответственности, она регулируется большим количеством правил, этических норм, нормативных документов саморегулируемых организаций;
- рынок аудиторских услуг в последнее время характеризуется повышенным уровнем конкуренции.

Перечисленные особенности обуславливают необходимость усиления внутреннего контроля деятельности аудиторов, во-первых, путем создания и улучшения системы внутреннего контроля качества аудиторских услуг, во-вторых, путем усовершенствования системы внутренних стандартов, регулирующих аудиторскую деятельность компании.

Качество аудиторских услуг можно определить как совокупность характеристик процессов, протекающих при проведении

аудита, в результате преобразования входных объектов в выходные обеспечивающих соответствие требованиям законодательства, кодекса и стандартов в области аудита, международных стандартов и требований аудируемого лица. В целом контроль качества аудиторских услуг – это неотъемлемый процесс обеспечения, регулирования качества на основе субъективной оценки использования процедур контроля с целью полноценной реализации возможностей аудиторской организации, повышения ее конкурентоспособности и сокращения времени на борьбу с последствиями просчетов на возможно более ранней стадии с тем, чтобы иметь возможность принять корректирующие меры, а в отдельных случаях привлечь виновных к ответственности и получить компенсацию за причиненный ущерб или осуществить мероприятия по предотвращению или сокращению таких нарушений в будущем [1].

Таким образом, контроль качества аудиторских услуг не только обеспечивает выполнение требований законодательства и СРО, но также и регулирует предоставление услуг, соответствующих требованиям клиентов.

По мнению автора, контроль качества аудиторских услуг необходимо осуществлять, используя системный подход, поскольку он дает возможность всестороннего регулирования качества аудиторских услуг, позволяет изучить каждый элемент, входящий в систему, определить влияние этого элемента на систему в целом и выработать наиболее оптимальную структуру и состав элементов, входящих в систему. Кроме того, системный подход позволяет выявить проблемы, присущие каждому из элементов системы и выработать комплексные меры по их решению. Одним из основных элементов системы внутреннего контроля качества аудиторских услуг является система внутренних стандартов аудиторской компании.

Регулирование системы внутреннего контроля качества аудиторских услуг на уровне государства осуществляется с помощью правил (стандартов) аудиторской деятельности (ФПСАД) № 7 «Контроль качества выполнения заданий по аудиту» и № 34 «Контроль качества услуг в аудиторских организациях». Первый стандарт направлен на контроль качества услуг в целом, второй – только контроль качества выполнения заданий. В целом стандарты дают только общие рекомендации, конкретные практические рекомендации в них отсутствуют. Качество аудиторских услуг в ука-

занных стандартах рассматривается с точки зрения узкого подхода, т. е. регулируется только выполнение требований законодательства и СРО, соответствие предоставляемых услуг требованиям аудируемого лица стандартами не регулируется.

Рассмотрение указанных вопросов мы находим у целого ряда исследователей.

В.В. Панков, Н.В. Акаимова и В.Л. Кожухов рассматривают качество аудита как комплексное явление, которое включает следующие элементы: соответствие ожиданиям основных групп пользователей, соблюдение профессиональных стандартов аудита и норм аудиторской этики, следование общепринятым образцам поведения и преобладающим в обществе культурным императивам. Кроме того, авторы определяют основные инструменты внутреннего контроля качества аудиторской деятельности – внутренние аудиторские стандарты и структуры внутреннего контроля.

Рассматривая ФПСАД № 7 «Контроль качества выполнения заданий по аудиту» и № 34 «Контроль качества услуг в аудиторской организации», авторы подчеркивают, что указанные стандарты, как и научные работы, акцентируют внимание на механизмах контроля, в основном связанных с соблюдением профессиональных стандартов аудита и норм аудиторской этики. В меньшей мере они направлены на обеспечение соответствия полученных результатов ожиданиям пользователей. Практических рекомендаций по созданию оптимальной внутренней структуры контроля аудиторских услуг авторы не дают [2].

Е.А. Федорова и О.В. Ахалкаци определяют цели создания внутренней системы контроля качества аудиторских услуг: строгое следование политике руководства; обеспечение сохранности активов; обнаружение и предотвращение фактов мошенничества и ошибок; точность и полнота бухгалтерских записей; своевременная подготовка достоверной финансовой информации. По мнению авторов, система внутреннего контроля включают контрольную среду и процедуры контроля, а также внутренние стандарты и иные документы (положения, должностные инструкции, приказы и т. п.), которые регулируют аудиторскую деятельность предприятия [3]. Авторами представлена таблица, содержащая цели процедур контроля, их название и примеры внутренних документов и способов контроля. Практические рекомендации по осуществлению процедур контроля отсутствуют и, по нашему мнению, Е.А. Федо-

рова и О.В. Ахалкаци рассматривают систему внутреннего контроля только частично.

Б.А. Аманжолова и П.А. Неверова определяют необходимость системы внутреннего контроля качества аудиторских услуг и применения процессного подхода при организации системы внутреннего контроля качества аудиторских услуг, классифицируют аудиторские услуги, а также дают определения понятиям «контроль», «внутренний контроль», «качество», «услуги», «аудиторские услуги», «система внутреннего контроля качества аудиторских услуг». Авторы описывают преимущества процессного подхода, который, по нашему мнению, можно рассматривать в качестве одного из элементов системы внутреннего контроля качества аудиторских услуг, но практических рекомендаций по его применению не дают [1].

Ю.Ю. Кочинев говорит о необходимости разработки внутрифирменных стандартов, приводит принципы, на которых стандарты должны разрабатываться, предлагает список вопросов, регулируемых внутренними стандартами, и представляет возможную структуру внутрифирменных стандартов, но не дает практических примеров возможных внутрифирменных стандартов [4].

Е.В. Сивцова классифицирует внутренний контроль и представляет его как совокупность элементов, закрепленных в стандарте № 34: а) обязанности руководства аудиторской организации по обеспечению качества услуг, оказываемых аудиторской организацией; б) этические требования; в) принятие на обслуживание нового клиента и продолжение сотрудничества; г) кадровая работа; д) выполнение задания; е) мониторинг. Но по факту перечисленные объекты представляют собой разделы контроля и могут быть рассмотрены как части одного из элементов системы контроля качества аудиторских услуг. Таким образом, в статье рассматривается только один элемент системы контроля. Практические рекомендации по организации перечисленных элементов Е.В. Сивцова не предлагает [5].

М.А. Азарская дает определение понятию качества аудита и обращает внимание на то, что в основном (в том числе в стандартах аудита) указанное понятие рассматривают с узкой точки зрения, включающей только контроль соблюдения требований законодательства и стандартов аудиторской деятельности. Кроме того, автор определяет основные показатели, характеризующие качество

аудиторской деятельности (надежность, прослеживаемость, система менеджмента качества, политика качества и др.), описывая каждый из них. Таким образом, автором описан один из этапов, входящих в процесс контроля качества аудиторской деятельности – этап анализа. В целом система контроля качества им не рассматривается [6].

Таким образом, можно сделать вывод, что в научной литературе вопросы создания системы контроля качества аудиторских услуг и разработки внутренних стандартов аудиторской деятельности рассматриваются с точки зрения теоретических аспектов. Практические рекомендации отсутствуют. Кроме того, не рассматривается система в целом – в разных работах освещаются отдельные ее элементы.

Можно сделать вывод, что подобная ситуация приводит к возникновению проблем с разработкой системы внутреннего контроля качества аудиторских услуг на практике, поскольку аудиторские компании могут акцентировать свое внимание только на выполнении требований законодательства и СРО, игнорируя при этом не менее важную часть системы, регулирующую выполнение требований аудируемых лиц. Кроме того, разрабатывая собственную систему внутреннего контроля качества аудиторских услуг, компании не могут обратиться к существующим рекомендациям, поскольку они в основном отсутствуют.

По нашему мнению, внутренняя система контроля качества аудиторских услуг должна включать следующие элементы: цель и задачи системы; принципы организации; объекты и субъекты контроля; методы контроля; направления контроля; этапы контроля; нормативная база.

Литература

1. *Аманжолова Б. А., Неверова П. А.* Теоретические основы применения процессного подхода в организации внутреннего контроля качества аудиторских процедур // *Аудит и финансовый анализ.* 2010. № 6.

2. *Панков В. В., Акаемова Н. В., Кожухов В. Л.* Обеспечение качества аудита: институциональный подход // *Аудиторские ведомости.* 2011. № 2.

3. Федорова Е. А., Ахалкаци О. В. Внутренний контроль качества аудита: обеспечивающие процедуры // Аудиторские ведомости. 2010.

4. Кочинев Ю. Ю. Аудит: теория и практика. 5-е изд. СПб. : Питер, 2010. 448 с.

5. Сивцова Е. В. Методические аспекты осуществления внутреннего контроля качества аудита // Аудиторские ведомости. 2012. № 1–2.

6. Азарская М. А. Анализ качества аудита и аудиторских услуг // Аудитор. 2012. № 7.

Основные проблемы учета в области инновационной деятельности в России

Key issues accounting innovation in Russia

Е.Э. Ватутина

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

Рассматриваются основные проблемы бухгалтерского учета инновационной деятельности, связанные с оценкой готовых инновационных проектов, а также признанием расходов на инновации. Представляется информация о противоречиях в бухгалтерском и налоговом учете инновационной деятельности.

In this article, the basic problems of accounting innovation related to the evaluation of finished innovative projects, and also in recognition of the cost of innovation. In addition, the article provides information about the contradictions in the accounting and tax accounting innovation.

Ключевые слова: инновационная деятельность, научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, инновационный актив.

Key words: innovation, research and development activities, innovative asset.

Научно-технический прогресс как важнейший фактор экономической эволюции неразрывно связан со степенью интенсификации инновационной деятельности, поскольку только при осуществлении данного ее вида возникает связь науки, техники, экономики, управления и предпринимательства. Использование в своей хозяйственной деятельности различного рода инноваций позволяет предприятиям получить конкурентные преимущества над другими, сохранить и усилить свои позиции. В этих условиях переход России на инновационный путь развития становится насущной необходимостью во всех областях жизнедеятельности общества. Однако, занимаясь исследованиями и разработками, предприятие сталкивается с множеством проблем, связанных с оценкой инновационных проектов, а также с учетом расходов на инновации.

Одной из проблем учета инновационной деятельности является проблема оценки инновационных проектов. Несмотря на от-

ромный прогресс, не появилось еще методов оценки, которые удовлетворяли бы всех и не имели бы существенных недостатков при практическом применении. Существует мнение, что в эпоху инноваций и экономики знаний применение количественных методов оценки, в том числе финансовой, становится неактуальным. Доля истины в этом высказывании есть: если имеется одно перспективное новшество, имеются деньги для внедрения и никаких других шансов остаться в этом бизнесе не существует, финансовая оценка не столь важна. Но в большинстве случаев инновации надо обосновывать, планировать и стимулировать, иначе деньги будут потеряны. Надо оценить цену риска, необходимое для нововведений количество ресурсов, ожидаемый финансовый результат, вероятность оправдать затраты с учетом риска и то уникальное конкурентное преимущество, которое возникает в результате инноваций. Из-за актуальности оценки инновационной деятельности, а также отсутствия единого действенного механизма оценки появилась целая система методов, весьма точных для отдельных случаев и в определенных пределах.

Сложность задачи оценки инновационной деятельности обусловлена сложностью самого инновационного процесса. Результатом инноваций является качественно новый продукт, не имеющий аналогов на рынке – инновационный актив. С одной стороны, этот актив имеет сходство с прочими составляющими реального капитала (машины, оборудование, сырье, материалы и т. д.): они приносят доход и на их создание были потрачены денежные средства. С другой стороны, если оборудование и материалы присутствуют зримо, то интеллектуальные активы обычно виртуальны (исключение составляют патенты и лицензии). Интеллектуальные активы, в отличие от сырья, материалов и прочих материальных активов, приобретаемых по рыночной стоимости на основе сопоставления с ценой аналогичных товаров, имеют уникальную стоимость.

При экономической оценке интеллектуальных активов возникает серьезная проблема: финансовые данные относятся к уже произошедшему, а инновации обращены в будущее. Сами финансовые данные ничего не говорят о том, что будет происходить в будущем. существование этой проблемы впервые популяризовали американцы Р. Нортон и Д. Каплан: сегодняшнее положение бизнеса определяется финансовыми индикаторами, а завтрашнее –

нефинансовыми, относящимися, прежде всего, к нематериальным активам. Поэтому финансовая оценка инноваций выводит финансовые показатели из нефинансовых индикаторов, и при оценке интеллектуального капитала нефинансовые индикаторы приобретают первостепенное значение. В свою очередь нефинансовые показатели имеют ряд недостатков: их сложнее выразить количественно и при их применении теряется сопоставимость. Когда забывают о недостатках нефинансовых показателей при оценке интеллектуальных активов, тогда результатом становится неконкретность, неточность и отсутствие экономического обоснования.

Есть два плана оценки и учета интеллектуальных активов: для внутреннего пользования и для внешнего употребления. В первом случае проблема обеспечения объективности данных сводится к надежности внутренних управленческих информационных систем. Во втором случае важно обеспечить защиту от обмана инвесторов компании, гарантировав объективность информации для сторонних пользователей. Если интеллектуальный капитал анализируется для собственных нужд, то по-настоящему серьезная проблема возникает, когда задача состоит в том, чтобы оценить бизнес: не только объяснить другим, что инновация создала уникальные активы, но и обосновать их стоимость. Для внешних целей, для инвесторов необходимо гарантировать объективность информации, ее сопоставимость. В данном случае возникает противоречие, которое может быть устранено только в том случае, если инноватор и инвестор действуют в рамках доверительных отношений.

На первый взгляд, моделей оценки интеллектуального капитала много, однако выбор методов финансовой оценки интеллектуального капитала строго ограничен. Ряд подходов чисто концептуальный и их нельзя относить к методам оценки. Кроме того, многие методы, основанные на нефинансовых показателях и качественной информации, не способны дать обобщающую интегральную оценку. И наконец, спорная ситуация связана с тем, в какой мере чисто финансовые модели, которые претендуют на оценку интеллектуального капитала, действительно оценивают его, а не что-то другое, чему приписываются свойства интеллектуального актива [1].

Помимо проблемы оценки инновационной деятельности существует не менее важная проблема, связанная с отсутствием в современном российском учете механизма формирования системной учетной информации об инновационной деятельности как са-

мостоятельном массиве данных. Учет затрат вообще и инновационной деятельности в частности традиционно тяготеет к укрупнению объектов учета затрат в обезличенных комплексных статьях производственной себестоимости.

Кроме этого, разрозненная, несистемная, чаще всего выборочная учетная информация об инновационной деятельности в основном ориентирована на информационное обеспечение государственных органов для проведения контроля и надзора за деятельностью хозяйствующих субъектов. Многочисленные другие пользователи отчетности обделены всей полнотой информации, которая им необходима для принятия управленческих решений, и чаще всего руководствуются лишь экспертным мнением [2].

Отсутствие научных исследований в области бухгалтерского учета инновационной деятельности в России на практике приводит к негативным последствиям: обезличиванию и «размыванию» затрат на этот вид деятельности по общим укрупненным статьям учета затрат; несоответствию стоимости инвестиционных затрат количеству и качеству принятых к бухгалтерскому учету нематериальных активов. Отечественные специалисты в основном сконцентрированы на теории и практике учета затрат, но не рассматривают детально методические аспекты учета затрат на инновационную деятельность. Труды зарубежных специалистов ориентированы на нормы международных стандартов финансовой отчетности.

Следует отметить, что российский бухгалтерский учет инновационной деятельности сводится к полученным нематериальным активам и формированию затрат на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы. При выполнении научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ важное место в бухгалтерском учете отводится порядку признания расходов на выполнение этих работ и их результатов. Правила признания расходов описаны в ПБУ 17/02:

- величина суммы расходов определяется и подтверждается;
- имеются в наличии документы, подтверждающие осуществление НИОКР;
- полученные результаты НИОКР предполагают получение будущих экономических выгод от их использования;
- демонстрация НИОКР.

Однако данные правила не могут быть применены к признанию расходов по незаконченным работам. В связи с тем, что на

стадии исследования нет уверенности в том, что в будущем будут получены доходы, расходы подлежат отражению как текущие. Поэтому расходы на стадии исследований не подлежат капитализации и, следовательно, не создают стоимости активов. Первое условие признания расходов связано с проблемой их оценки. На втором этапе признания проблема заключается в том, что НИОКР, давшие результат (не важно – положительный или отрицательный), оформляются актами выполненных работ, что нельзя сказать о незаконченных НИОКР. В данном случае отсутствует возможность документального подтверждения, а значит капитализировать расходы по незаконченным НИОКР нельзя. Проблемы третьего условия заключаются в том, что отечественный стандарт не рассматривает возможность получения экономических выгод от переуступки прав на результаты НИОКР или передачи результатов НИОКР в пользование.

При признании расходов по четвертому условию трудность состоит в том, что на стадии исследования не представляется возможным показать актив, который впоследствии создаст экономические выгоды [3].

Исходя из вышесказанного, предприятие сталкивается с множеством проблем при признании расходов на инновации. Устранить эти проблемы необходимо путем внесения изменений и дополнений в отечественные стандарты по учету научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок.

Кроме вышеперечисленных проблем, существует также еще одна проблема, связанная с противоречием бухгалтерского и налогового учета инноваций.

Основной задачей для бухгалтерского учета в отношении НИОКР является не столько достоверная оценка понесенных расходов, сколько решение вопроса о возможности их капитализации. Это имеет большое значение, так как влияет на размер прибыли, что, в свою очередь, сразу находит отражение в финансовом и налоговом учете. В зависимости от того, насколько информация о расходах на НИОКР правильно отразится в бухгалтерском и налоговом учете, настолько прибыльным окажется применение ее результатов [4].

В учете НИОКР существует проблема различия трактовки основных понятий в законодательстве. Н.А. Ермакова и Г.Г. Гафу-

рова предлагают рассматривать НИОКР в следующих концепциях: экономической, бухгалтерской, налоговой и гражданско-правовой.

Экономическая концепция определяет НИОКР как работы, целью которых является выполнение теоретических, экспериментальных научных исследований и разработок с целью создания новых материалов и образцов новой техники, ноу-хау, передовой технологии, совершенствования организации труда и управления производством, непосредственно способствующих ускорению научно-технического прогресса.

В рамках *бухгалтерской концепции* НИОКР – это деятельность, осуществление которой связано с потреблением ресурсов и появлением затрат. С позиции бухгалтерского финансового учета процесс идентификации НИОКР связан с возникновением расходов, которые должны быть понесены с целью будущего дохода организации и которые, следовательно, необходимо правильно отразить в бухгалтерском учете и отчетности.

Налоговая концепция трактует НИОКР как работы по созданию новой или усовершенствованию производимой продукции (товаров, работ, услуг), идентификация которых приводит к возникновению расходов (п. 1 ст. 262 НК РФ).

Правовая концепция регулирует отношения между заказчиком НИОКР и их исполнителем. Согласно п. 1 ст. 769 ГК РФ, возможно заключение двух видов договоров:

- по договору на выполнение научно-исследовательских работ исполнитель обязуется провести обусловленные техническим заданием заказчика научные исследования;
- по договору на выполнение опытно-конструкторских и технологических работ – разработать образец нового изделия, конструкторскую документацию на него или новую технологию, а заказчик обязуется принять работу и оплатить ее [5].

При этом механизм учета расходов на НИОКР в бухгалтерском и налоговом учете имеют определенные отличительные особенности, представленные в табл.

Таким образом, в области учета инновационной деятельности существует еще множество нерешенных проблем, требующих тщательного рассмотрения в ближайшее время. Разработка новых, более эффективных способов учета повлечет за собой новый виток развития инновационных технологий в России.

Отличие бухгалтерского и налогового учета расходов на НИОКР

<i>Показатель</i>	<i>В бухгалтерском учете</i>	<i>В налоговом учете</i>
1. Способ включения в себестоимость продукции	Линейным способом либо пропорционально объему продукции	Линейным способом
2. Срок списания расходов на НИОКР	От одного до пяти лет	Единовременно в отчетном периоде, в котором завершены работы. Для отчислений на формирование фондов поддержки научной деятельности в том отчетном периоде, в котором были понесены
3. Детализация расходов	В общем виде	Введены ограничения по признанию расходов
4. Порядок списания НИОКР, не давших положительного результата	Единовременно признаются прочими расходами в отчетном периоде	Равномерно в течение года (за исключением перечня, установленного Правительством РФ)

Литература

1. *Платонов В. В.* Интеллектуальные активы и инновации: проблемы оценки, учета и управления. СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2008. 161 с.
2. *Абубакирова К. Н.* Учет затрат на инновационную деятельность. Н. Новгород, 2012.
3. *Машенцева Г. А.* Совершенствование методического обеспечения учета расходов и результатов НИОКР. Камышин, 2013.
4. *Ковалева Н. А.* Управленческий учет инноваций в научной организации // Экономическая наука и практика : матер. Междунар. заоч. науч. конф. Чита : Молодой ученый, 2012. С. 95–97.
5. *Ермакова Н. А., Гафурова Г. Г.* Учетно-аналитическое обеспечение инновационной деятельности // Экономический анализ: теория и практика. 2009. № 14. С. 2–7.

**Аналитическая поддержка инвестиционных решений
на конкурентном рынке недвижимости**

**Analytic support of investment decision
on the competitive real estate market**

Р.Г. Бухбиндер

Cukierman Investment House (Тель-Авив, Израиль)

Е.Б. Свердлина

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

Исследуется проблема развития теории и практики анализа в обосновании инвестиционных решений на рынке недвижимости. Излагается подход к разработке методике анализа рынка жилья. Рассматривается опыт ее использования при проведении исследования рынка жилья г. Омска с целью прогнозной оценки доходности вложений крупным инвестором.

The article is identified problem with analysis theory and practice development in justification of investment decision on the real estate market. Authors presented approach to analysis of housing market. The issue is considered how this method was used for Omsk housing market analysis. Purpose of using this method was predictive estimation of investment profitability.

Ключевые слова: рынок недвижимости, рынок жилья, методика анализа, этапы анализа, приемы анализа.

Key words: real estate, housing market, analysis method, analysis stages, analysis techniques.

Рынок недвижимости является неотъемлемым сегментом любой конкурентной экономики. С конца 1990-х гг., вместе со становлением и развитием рынка недвижимости в России, предпринимались более или менее удачные попытки создания и совершенствования методик его анализа и прогнозирования. В основном усилия были направлены на прогнозирование динамики цен и спроса. Однако рынок недвижимости как система отличается сложностью, многообразием связей и влиянием различных факторов, что затрудняет решение проблем методического и информационного обеспечения его функционирования. Посткризисный

рынок приобретает более упорядоченный характер, его закономерности глубже изучены и формализованы, чему в немалой степени способствовал кризис 2008–2012 гг. Профессиональным сообществом риэлторов совместно с федеральными структурами предпринимаются меры по созданию единого информационного пространства рынка, единой методологии, системы понятий и терминов, технологии и организации сбора и обработки данных. Так, Федеральный фонд содействия развитию жилищного строительства ведет работу по формированию единой информационно-аналитической системы (ЕИАС) [1]. Тем не менее, остаются актуальными и нерешенными проблемы информационно-аналитической поддержки операций на отечественном рынке недвижимости, особенно применительно к регионам и муниципальным образованиям. Наблюдается явный дефицит методик анализа рынка недвижимости, особенно комплексного характера.

Анализ рынка недвижимости – это многоаспектная деятельность. Как минимум можно выделить три основных направления:

- информационно-аналитическое обеспечение конкретных сделок с недвижимостью;
- информационно-аналитическое обеспечение регулярной риэлторской деятельности;
- информационно-аналитическое обеспечение исследований рынка недвижимости.

В рамках каждого из указанных направлений методика проведения анализа также определяется многими моментами – предметом анализа (разные сегменты рынка), интересами пользователей (риэлторы, застройщики, девелоперы, инвесторы, государственные органы управления), целями анализа в конкретной ситуации. Как следствие можно констатировать потребность в дифференциации аналитических методик применительно к конкретным участникам рынка, его сегментам, характеру сделки или системной деятельности. На наш взгляд, в этой ситуации невозможно и нецелесообразно унифицировать технологии проведения анализа. Однако при этом очевидным образом обозначаются повышенные требования к уровню квалификации специалистов по анализу рынка недвижимости.

Конкретизируем проблемы методического сопровождения анализа на примере рынка жилой недвижимости и пути их решения. Немногочисленные опубликованные методики анализа данно-

го сегмента рынка по целевой составляющей можно классифицировать следующим образом: прогнозирование рынка жилой недвижимости [2]; оценка привлекательности районов для первичной застройки и застройщиков [3]; комплексный анализ рынка жилья, включая прогнозирование рынка и оценку эффективности инвестиций [4; 5].

Сравнительная характеристика перечисленных подходов позволяет сделать вывод о наиболее глубокой проработке методических аспектов анализа рынка жилья Г.М. Стерником. Предложенная данным автором совокупность и последовательность аналитических процедур детализирована, разнообразна и позволяет адаптировать их к определенному региону, участнику рынка, цели анализа [4; 5]. Но и она не является исчерпывающей. Так, при проведении исследования рынка жилья г. Омска для крупного потенциального инвестора – юридического лица нами была разработана методика анализа, включающая этапы:

1. Общая социально-экономическая характеристика г. Омска и его административных округов.

2. Анализ состояния рынка жилья г. Омска в разрезе административных округов, с учетом структуры спроса и предложения.

3. Анализ ценовой ситуации на рынке жилой недвижимости г. Омска.

4. Анализ рынка земельных участков города и нового строительства жилья.

5. Оценка влияния административных факторов на развитие рынка жилой недвижимости в г. Омске. Анализ федеральных, государственных, муниципальных программ в сфере строительства и обеспечения жильем.

6. Стратегический маркетинговый анализ рынка жилья г. Омска.

7. Структурированная оценка эффективности инвестиций в рынок жилой недвижимости г. Омска.

Исходя из содержания каждого этапа, далее осуществлялся выбор классификаций рынка жилья, приемов аналитической обработки исходной информации, производных показателей (коэффициентов), макетов аналитических таблиц и видов графического изображения. Для этапов 1–5 этот набор процедур в основном совпал с методикой комплексного анализа рынка жилья Г.М. Стерника [5]. В то же время, стратегический маркетинговый анализ рынка

жилья г. Омска и структурированную оценку эффективности инвестиций мы сочли необходимым выделить в отдельные этапы. Это обусловлено целью анализа и интересами конкретного пользователя его результатов.

Маркетинговый анализ – это стандартный инструмент исследования любого конкурентного рынка, целесообразность его очевидна и не нуждается в дополнительной аргументации. Тем не менее, в случае анализа рынка жилья муниципального образования нужно отразить в методике некоторые существенные моменты. Во-первых, один из наиболее значимых факторов, влияющих на рынок недвижимости – макроэкономические параметры. Второй момент заключается в специфике региональных рынков жилья, т. е. необходимо выделять локальные факторы и оценивать их воздействие на исследуемый объект. Кроме того, с точки зрения специфики ресурсов, структуры спроса и предложения рынок жилья должен быть сегментирован. Все это обусловило выбор на рассматриваемом этапе следующих приемов и поднаправлений стратегического маркетингового анализа:

- PEST-анализ макроэкономических факторов рынка жилой недвижимости;
- PEST-анализ мезоэкономических факторов рынка жилой недвижимости (на уровне муниципального образования – г. Омска);
- SWOT-анализ первичного рынка жилой недвижимости г. Омска;
- SWOT-анализ вторичного рынка жилья г. Омска;
- SWOT-анализ рынка малоэтажной городской застройки по г. Омску;
- SWOT-анализ рынка индивидуальной малоэтажной загородной застройки.

Методики PEST-анализа и SWOT-анализа описаны в литературе как классические инструменты системного стратегического анализа и планирования [6]. Особенность состояла в их методической привязке к разным группам факторов и к разным сегментам исследуемого рынка. Важнейшим результатом данного этапа стала возможность идентифицировать риски потенциального инвестора в разрезе каждого перечисленного выше направления маркетингового анализа. Бесспорно, что эта информация имеет существенное значение для выработки участником рынка стратегии поведения. И, кроме того, используется на следующем этапе предложенной методики

анализа, т. е. при проведении структурированной оценки эффективности инвестиций в рынок жилой недвижимости г. Омска.

Заключительный этап рассматриваемой методики, несмотря на традиционную востребованность в обосновании любого инвестиционного решения, в данном конкретном случае требовал нестандартного подхода. Типовые способы оценки эффективности инвестиций описаны в экономической литературе [7, с. 95–103; 8, с. 592–608]. Они различаются в зависимости от характера инвестиций, субъекта вложений, метода обоснования инвестиций. И в том числе от наличия исходной для проведения расчетов информации. В условиях отсутствия заданных параметров инвестиционных намерений типовые методические подходы невозможно использовать, поэтому был предложен метод аналоговой оценки эффективности инвестиций в рынок жилой недвижимости на основе относительного показателя – индекса рентабельности инвестиций. Базовый уровень доходности инвестиций определялся на основе экспертного опроса риэлторов г. Омска, проведенного по специально разработанной для данного исследования анкете. Информация была получена отдельно по выделенным в ходе маркетингового анализа сегментам рынка жилья в г. Омске: первичный, вторичный, индивидуальное жилищное строительство в городе, индивидуальное жилищное строительство за городом, земельные участки. Прогнозный тренд строился на основе корреляционно-регрессионной зависимости базового уровня доходности от изменения доходов населения, которые собственно и определяют спрос на рынке жилой недвижимости. Одновременно учитывались результаты PEST-анализа макроэкономических факторов рынка жилой недвижимости, в том числе действие макроэкономических ограничителей. С целью более полного отражения специфики каждого сегмента рынка жилья они были типизированы на основе предварительного анализа как «стабильный» или «развивающийся» [9]. В случае первичного и вторичного рынков жилья использовался также метод сценарного анализа, т. е. одновременно рассчитывались тренды по двум вариантам: и «стабильный», и «развивающийся». Действие неучтенных факторов определило некоторую погрешность модели, что неминуемо будет иметь место независимо от выбранной методики расчета.

Результаты расчетов прогнозной доходности инвестиций в жилую недвижимость г. Омска подтвердили корректность вы-

бранной методики, поскольку оказались непротиворечивы общим прогнозам аналитиков рынка недвижимости России.

Реализация на практике представленной в данной публикации методики анализа, включая прогнозную оценку эффективности инвестиций, позволили сформировать потенциальному инвестору дифференцированную стратегию в виде диверсифицированного портфеля инвестиций в рынок жилой недвижимости г. Омска. Использование инвесторами и аналитиками предложенного подхода будет способствовать повышению инвестиционной активности на рынке муниципальной жилой недвижимости.

Литература

1. *Стерник Г. М.* Четыре феномена посткризисного рынка недвижимости России. URL: <http://www.gilforum.ru/upload/iblock/3de/SternikGM.pdf>.
2. *Королева Е.* Анализ рынка жилой недвижимости г. Пермь. URL: <http://www.imperia-a.ru/files/analytics/perm.doc>.
3. Рейтинг инвестиционной привлекательности первичной недвижимости. URL: <http://www.zabudovnyky.com.ua/news/nedvijimost/6161-rejting-investicionnoj.html>.
4. *Стерник Г. М., Стерник С. Г.* Анализ рынка недвижимости для профессионалов. М. : Экономика, 2009. 608 с.
5. *Стерник Г. М.* Методология анализа рынка недвижимости. URL: http://www.realtymarket.ru/docs/met_07.htm.
6. *Попов В. Н., Касьянов В. С., Савченко И. П.* Системный анализ в менеджменте : учеб. пособие / под ред. д-ра экон. наук, проф. В.Н. Попова. М. : КноРус, 2009, 304 с.
7. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов / М-во экон. РФ, М-во фин. РФ, ГК по стр-ву, архит. и жил. политике; рук. авт. кол.: В. В. Коссов, В. Н. Лившиц, А. Г. Шахназаров. 2-я ред. М. : НПО : Экономика, 2000, 421 с.
8. Финансовый менеджмент: проблемы и решения : учеб. / А. З. Бобылева, Е. Н. Жаворонкова, А. В. Каширова и др. ; под ред. А. З. Бобылевой. М. : ЮРАЙТ, 2011. 903 с.
9. *Стерник Г. М.* Методика прогнозирования цен на жилье в зависимости от типа рынка. URL: <http://uln.real-estate.ru/archive/2010/156/2379>.

Проблемы бюджетирования крупного бизнеса

Problems of budgeting of big business

С.К. Ларионова

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

Рассматриваются основные проблемы и ошибки бюджетирования, характерные для крупного бизнеса, приводятся способы их преодоления. Описываются ключевые принципы построения эффективной системы планирования и контроля. Обосновываются преимущества использования скользящего бюджетирования для обеспечения гибкости управления компанией.

The main issues of budgeting and its main errors that are typical for large businesses are described in the article, and there are methods for overcoming them. It describes the key principles of effective planning and control system. The advantages of continuous budgeting for provision of company's flexibility are justified.

Ключевые слова: бюджетирование, холдинговые компании, планирование бюджетного процесса в корпорациях.

Key words: budgeting, holdings, planning of budgeting in corporation.

В настоящее время по всему миру наблюдается тенденция к укрупнению бизнеса. Компании объединяются, образуя мощные бизнес-структуры, более стабильные, конкурентоспособные и устойчивые к кризисам. Ни для кого не секрет, что эффективное управление крупной компанией невозможно без системы бюджетирования.

Доктор экономических наук, аудитор ЗАО «ИН-Аудит» В.В. Бурцев в одной из своих статей дает следующее определение: «Бюджетирование – это система краткосрочного планирования, учета и контроля ресурсов и результатов деятельности коммерческой организации по центрам ответственности и/или сегментам бизнеса, позволяющая анализировать прогнозируемые и полученные экономические показатели в целях управления бизнес-процессами» [1]. Главной и конечной целью бюджетирования является обеспечение менеджеров компании достоверной и опера-

тивной информацией для принятия эффективных управленческих решений. Бюджетирование – сложная организационная техника. Чтобы заработал бюджетный процесс на предприятии, необходима командная работа руководителей подразделений. Требуется синхронная и целенаправленная деятельность большого количества менеджеров среднего звена. Каждый руководитель должен понимать, что он контролирует, на что он может повлиять и за что он несет ответственность. Необходима адекватная оценка эффективности деятельности менеджеров и мотивация деятельности участников бюджетного процесса [2].

Однако несмотря на то что в большинстве крупных холдингов система бюджетирования функционирует не один год, она зачастую работает неэффективно. Бюджетное управление в крупных компаниях имеет свою специфику, которая накладывает отпечаток на методологию и организацию процесса. Главной особенностью, несомненно, является размер. Большое количество подразделений и многоуровневая иерархия усложняют любые бизнес-процессы, затрагивающие всю компанию [3].

Как правило, все важные экономические решения, в том числе утверждение годового бюджета, принимаются руководителями головной организации, находящейся обычно в Москве. Чаще всего подобные руководители отвечают за несколько регионов одновременно, поэтому им очень важно знать и понимать специфику каждого из них, поскольку стратегия, эффективная для одного географического сегмента, может быть совершенно неэффективна для другого. Например, руководством холдинга было принято решение о переводе большей части основных производственных рабочих предприятий, имеющих сезонное производство, на аутсорсинг. Бюджеты согласовывались и утверждались исходя из предположения, что затраты предприятия снизятся на $n\%$ по сравнению с предыдущим годом. При этом обсуждение и принятие бюджета расходов на персонал происходило в отсутствие HR-директора, который не входил в бюджетную комиссию [4]. Рассмотрим последствия такой стратегии для двух предприятий, производящих одинаковую продукцию, но находящихся в разных географических точках.

На предприятии, находящемся в развитом производственном регионе страны, переход на аутсорсинг позволил оптимизировать численность персонала и существенно сократить свои расходы, в том числе на оплату простоев в месяцы остановки производ-

ства. Это связано с развитостью рынка аутсорсинга в данном регионе и гибкостью аутсорсинговых компаний, которые имеют возможность без особых затруднений переместить трудовые ресурсы от одного клиента к другому. Это позволило рассматриваемой фабрике пользоваться услугами компании только в периоды значительного увеличения объемов производства, в остальное же время обходиться небольшим количеством штатного персонала.

На предприятии, находящемся в менее развитом регионе страны, сложилась совсем иная ситуация. Персонал был переведен на аутсорсинг, но это не позволило существенно уменьшить затраты. Это связано с отсутствием спроса на услуги аутсорсинга в регионе. Аутсорсинговая компания, набравшая людей для обеспечения сезонного производства рассматриваемого предприятия, после завершения сезона не могла переместить рабочих в другие организации, поскольку на них не было спроса. Так как у фабрики существует проблема с набором сезонных рабочих, было принято решение задействовать аутсорсинг круглый год, чтобы не допустить нехватку рабочих в периоды увеличения объема производства.

Таким образом, результаты двух предприятий по достижению целей компании существенно отличаются друг от друга, несмотря на то, что они имеют идентичную структуру затрат и перед ними ставились одинаковые задачи. При постановке целей руководству компании необходимо прислушиваться к мнению лиц, ответственных за бюджетный процесс в отдельных бизнес-единицах, так как они лучше знают специфику региона, в котором работают.

Второй особенностью холдинговых структур является применение бюджетирования по методу «сверху – вниз», которое строится на основе целей, задач и ограничений, формируемых руководством компании, и каскадируется вниз, на уровни структурных подразделений и дочерних компаний. Таким образом, холдинги реализуют бюджетирование в форме корпоративного, централизованного управления и контроля. Иными словами, для большинства крупных компаний характерен крайне низкий уровень вовлечения менеджеров средней линии в процесс планирования. Это отрицательным образом влияет на корпоративную атмосферу. Кроме подавления инициативы можно выделить следующие проявления этого процесса:

- 1) подавление устремлений менеджеров и вмешательство в их работу, понижение их роли в компании;

2) подобное игнорирование инициатив со стороны руководителей среднего звена приведет к тому, что компания в дальнейшем не сможет воспользоваться многими благоприятными обстоятельствами, снизить воздействие негативных факторов;

3) низкая вовлеченность в процесс составления бюджета негативно влияет на тех, кто составляет так называемый кадровый резерв, снижая их лояльность и мотивацию;

4) бюджетирование может рассматриваться сотрудниками компании в качестве основы для дальнейшего сокращения расходов и даже для уменьшения числа рабочих мест, что способно вылиться в массовое сопротивление [5].

На практике нужно совмещать подходы «сверху – вниз» и «снизу – вверх» при постановке целей компании. С одной стороны, для того, чтобы правильно поставить цель (принять решение), нужно знать исходную информацию. С другой стороны, чтобы такую информацию подготовить, нужно знать цели. Разомкнуть этот круг можно только итерациями. Начинать можно как сверху, так и снизу, но главное, чтобы данный цикл повторился еще как минимум один раз [6].

Часто бывает так, что ответственность за финансовые решения превышает полномочия менеджера по принятию таких решений. Руководители компании должны нести ответственности только за те финансово-экономические результаты, на которые они могут реально влиять. Например, директору производственного предприятия поставили целевой показатель, отражающий затраты на тонну готовой продукции, который рассчитывается как частное от деления годового бюджета расходов на объем производства, а он, как известно, напрямую зависит от объема продаж. При этом руководство предприятия понимало, что объемы продаж завышены, но оно никак не могло повлиять на их снижение в рамках годового плана, поскольку данный показатель согласовывался другими структурными подразделениями холдинга без участия представителей со стороны руководства предприятия. Кроме того, большая часть расходов бюджета напрямую не зависела от объемов производства. В итоге фактический объем продаж был значительно меньше плана, что, в свою очередь, напрямую отразилось и на объеме производства. И несмотря на то что бюджет расходов не был превышен (и даже наблюдалась экономия), невыполнение плана производства не позволило достигнуть целевого показателя.

При этом выговор получило руководство предприятия, поскольку не достигло поставленных перед ним целей. Бюджетирование в таком случае теряет смысл.

В крупных холдингах также может наблюдаться значительный разрыв между бюджетированием и стратегическим планированием [7]. Например, одной из стратегических целей компании является завоевание первого места в рейтинге лучших работодателей в регионе. Для достижения этой цели руководством холдинга было принято решение о введении компенсации питания для персонала крупного производственного предприятия, что связано со значительным увеличением расходов. При этом в рамках годового бюджета стоит цель сохранить сумму расходов предприятия на уровне предыдущего года.

Есть 2 принципа, которые должны закладываться в построение эффективной системы планирования и контроля:

- планирование должно быть децентрализованным;
- контроль должен быть централизованным.

Иначе эти принципы могут быть сформулированы так:

- в принятии решения должен принимать участие тот, кто его потом будет выполнять;
- подготавливать фактическую информацию для контроля должны нейтральные (незаинтересованные) лица.

Следует еще раз отметить, что в бюджетировании (на этапе планирования) принимают участие практически все подразделения предприятия, а финансовая служба выступает в роли координатора данного процесса, выполняет функции, связанные с консолидацией бюджетов, подготовкой фактической информации, а также проводит план-фактный анализ исполнения бюджетов.

Итак, планирование должно быть децентрализованным, а учет – централизованным. Но это вовсе не означает, что подготовленные планы должны безоговорочно приниматься. Возможна и такая ситуация, когда ответственные за подготовку бюджетов намеренно завышают плановые показатели. Это может наблюдаться и в холдинговых структурах при составлении консолидированных бюджетов, когда предприятия раздувают свои бюджеты, искусственно увеличивая производственную себестоимость продукции. Данные предприятия имеют статус центров затрат, т. е. по факту это бюджетные подразделения. Поэтому им выгодно завышать свои сметы. А в управляющей компании, как правило, нет специа-

листов, которые бы достаточно хорошо знали производство, и поэтому управляющей компании остается только два возможных варианта. Первый вариант – согласится с предложенной схемой. Второй вариант – применить какой-то научно обоснованный алгоритм для снижения затрат. Например, четные статьи затрат сократить на 20 %, а нечетные – на 40 % (по-научному это называется секвестр). В качестве одного из вариантов решения данной проблемы может быть придание предприятию статуса центра прибыли. В таком случае ответственность у руководства предприятия увеличивается. Теперь оно уже отвечает не только за выполнение производственной программы, но и за достижение заданного финансового результата [6].

Кроме того, довольно часто встречается ситуация, когда компания составляет годовой бюджет с разбивкой по месяцам и кварталам. Но после того как прошел очередной месяц, бюджет до конца года не корректируется (с учетом фактической информации). При этом фактический отчет за месяц также сравнивают с годовыми цифрами, которые не корректируются. В итоге бюджет, составляемый один раз в год, существенно теряет свою актуальность, что связано с кумулятивным характером всевозможных отклонений фактических значений от запланированных [5].

Кроме того, в большинстве случаев традиционное периодическое бюджетирование выстроено таким образом, что ответственные лица не имеют стимулов к уменьшению затрат ниже плановых показателей. Данную проблему можно подразделить на две составляющие.

Первая касается тех или иных благоприятных условий, приводящих к снижению уровня затрат ниже запланированных. Например, руководитель проекта закупил по низкой цене большую партию товаров и материалов на распродаже имущества обанкротившегося поставщика. Очевидно, что руководитель, некоторое время спустя осознав, что уровень их затрат ниже запланированных, столкнется с желанием уменьшить этот возникший разрыв. Логика, которой он будет руководствоваться, проста и понятна. Показав экономию в текущем периоде, будет намного сложнее не допустить снижения объемов предоставляемых ему средств, не говоря уже об их увеличении. В то же время нет никакой гарантии, что и в следующем году удастся закупить сырье и материалы по низким ценам. Следуя этой логике, мы приходим к выводу, что руко-

водитель подразделения не будет заинтересован в установлении уровня затрат ниже запланированных.

Вторая составляющая этой проблемы заключается в том, что бюджетирование подталкивает руководителей структурных подразделений к определенной системе поведения в отношении освоения предоставляемых им средств. С одной стороны, подобная универсализация повышает управляемость компанией и заменяемость руководителей подразделений. С другой – препятствует появлению новых вариантов освоения средств, приводящих к общему снижению затрат без потерь в качестве или управляемости. Так, привыкший к работе с одними и теми же поставщиками руководитель проекта может не обратить внимание на изменения конъюнктуры рынка сырья и материалов или даже осознанно проигнорировать их, когда грамотно организованный тендер мог бы существенно сбить цены на них.

Кроме того, составление бюджета, проводимое один раз в год, в значительной степени подавляет инициативу сотрудников. В этом случае рассмотрение многих проектов, инициатив и идей менеджеров переносится на период рассмотрения бюджета на следующий год. В итоге компания сталкивается с целым рядом потерь.

Еще одна проблема периодического бюджетирования состоит в следующем. Исследования примеров бюджетирования в России и за рубежом показывают, что компании не уделяют так много внимания анализу выполнения бюджета, как можно было ожидать. Строгая периодичность разработки планов не предполагает столь большой необходимости корректировки уже существующих. Одновременно аналитической работой на этапе формирования бюджетных планов обычно жертвуют, чтобы снизить затраты и ускорить формирование бюджетов [5].

Большинство проблем периодического бюджетирования позволяет решить переход к скользящему бюджетированию. В основу формирования бюджетных планов положено деление периода планирования на годы, кварталы, месяца и недели (по мере необходимости), по истечении которых бюджетные планы компании передвигаются на эту же часть вперед. В этом случае компания, составившая план на календарный год с января по декабрь, по истечении 3-х месяцев оперативной деятельности к концу марта должна:

- 1) провести анализ реализации бюджетных планов за прошедший 1-й квартал;

2) внести соответствующие корректировки в бюджетные планы до конца года;

3) детализировать бюджетные планы на 2-й квартал в разбивке по месяцам и неделям;

4) сформировать бюджет на 1-й квартал следующего года.

Само по себе скользящее бюджетирование способно решить множество проблем. Однако самое важное в нем – это переосмысление всей системы управления ресурсами компании и компании в целом, которое происходит в результате применения данного инструмента. Получающаяся в итоге гибкость управления проектами и всей компанией в целом способствует формированию у руководства понимания настоящей роли и места бюджетирования в компании [5].

Таким образом, чем крупнее компания, тем сложнее становятся все ее процессы, в том числе и процесс бюджетирования. Поэтому большая ответственность ложится на плечи менеджеров по бюджетированию, которые должны учитывать специфику деятельности как всего холдинга в целом, так и отдельных предприятий, входящих в его состав, а также зачастую брать во внимание даже психологию сотрудников, участвующих в процессе планирования. Поэтому бюджетирование в современных компаниях становится не просто наукой, а целым искусством.

Литература

1. *Бурцев В. В.* Через бюджетирование к эффективному менеджменту // Финансовый менеджмент. 2005. № 1. С. 33–40.

2. *Марченко Е. М., Михайленко С. В.* Постановка бюджетирования и процесс развития информационной системы управления производственным предприятием. URL: <http://www.cfin.ru/management/practice/supremum2002/13.shtml>.

3. *Вихров А., Филимонова А.* «Бюджетные» проблемы крупного бизнеса. URL: <http://www.buhgalteria.ru/article/1984>.

4. *Шендрик И.* Сложности бюджетирования затрат на персонал // Кадровая служба и управление персоналом. 2012. № 6.

5. *Сертаков А. С.* От периодического к скользящему бюджетированию // Финансовый менеджмент. 2006. № 6.

6. *Шевчук Д. А.* Бюджетирование: самоучитель. URL: <http://www.litmir.net/br/?b=139275&p=1>.

7. *Гриценко А.* Бюджетирование холдингов: проблемы и решения. URL: http://www.bud-tech.ru/budgeting_holding.html.

Проблемы реформирования пенсионной системы Российской Федерации на начальном этапе

Problems of the initial stage of public pension system reforming in Russian Federation

Е.Ю. Орловская

ООО «Аудиторская фирма “Кодастр”» (Омск)

Приведены меры реформирования пенсионной системы Российской Федерации на начальном этапе, также рассмотрен ряд проблем, сопровождающих реформу.

The article provides the measures of the initial stage of Public Pension System Reforming and related to the reform problems.

Ключевые слова: пенсионная система, базовая пенсия, страховая пенсия, накопительная пенсия, пенсионная формула.

Key words: public pension system, basic pension, insurance pension, cumulative pension, pensionary formulation.

Как бы ни была организована государственная система пенсионного обеспечения, ее основными задачами выступают предотвращение бедности среди пенсионеров и компенсация заработка, утраченного в связи с наступлением событий, перечисленных в законодательстве, – достижением определенного возраста, наступлением инвалидности, потерей кормильца и пр. Для того чтобы успешно решать эти задачи, в пенсионной системе должны быть сбалансированы поступления и обязательства. Поэтому важнейшими целями любой пенсионной реформы будут достижение долгосрочной финансовой сбалансированности и обеспечение социально приемлемого уровня пенсионного обеспечения.

Несмотря на уже проведенные реформы, пенсионная система России по-прежнему нуждается в серьезных изменениях.

Пенсионная система – одна из самых реформируемых сфер жизнедеятельности в Российской Федерации. Так, за последние 20 лет прошли четыре пенсионные реформы. В последней из них после длительных споров и обсуждений возможных угроз и рисков

точку поставило распоряжение Правительства РФ от 25 декабря 2012 г. № 2524-р «О Стратегии долгосрочного развития пенсионной системы РФ». Анализ предлагаемых изменений дает все основания полагать, что через два-три года реализации такой Стратегии придется запускать еще одну полномасштабную реформу, причем в более плохих исходных условиях [1].

Пенсионное обеспечение – это один из ключевых социальных вопросов, имеющий не только экономическое, но и весьма существенное политическое значение. В 2011 г., по данным Пенсионного фонда РФ, число пенсионеров в России впервые превысило 40 миллионов человек. Стоит заметить, что это огромная электоральная группа, ущемление интересов которой может нести существенные политические и социальные риски.

Основными направлениями дальнейшего реформирования пенсионной системы являются:

- повышение эффективности использования ее ресурсов;
- повышение соотношения числа работников и пенсионеров;
- создание институциональных барьеров на пути расширения дефицита пенсионной системы;
- привлечение финансирования для пенсионных выплат, не имеющих необходимых источников, и развитие добровольного страхования [2].

С 1 января 2014 г. в России вступают в силу поправки в законодательные акты по вопросам обязательного пенсионного страхования, предполагающие перераспределение тарифов страховых взносов в Пенсионный фонд России (ПФР). В соответствии с законом, отчисления в накопительную часть пенсии снижаются с 6 % до 2 %, оставшиеся 4 % будут перераспределены в страховую часть пенсии.

При этом перераспределение накопительного тарифа будет добровольным – те, кто захотят остаться в накопительной части, смогут в течение 2013 года написать соответствующее заявление, и у них все 6 % тарифа останутся в накопительной части. По данным исследовательского центра портала Superjob.ru, подавляющее большинство наших сограждан в возрасте до 45 лет не владеет информацией по данному вопросу [3].

В нынешнем году гражданам 1967 года рождения и моложе предоставлена возможность выбора тарифа страхового взноса на накопительную часть трудовой пенсии. Россияне вправе либо ос-

тавить 6 %, как сегодня, либо снизить тариф до 2 %, тем самым увеличив тариф на формирование страховой части пенсии с 10 % до 14 %. Так называемых молчунов ждет автоматическое снижение тарифа накопительной части будущей пенсии до 2 %.

Однако 78 % экономически активного населения страны до 45 лет не знает о предоставляемой им возможности выбора. Граждане сетуют на постоянные изменения «правил игры» в пенсионной системе и на то, что чиновники не спешат информировать их об этом.

При этом количество тех, кто не знает о необходимости выбора тарифа, выше среди респондентов до 24 лет (80 %), ввиду того, что молодежь зачастую не строит такие долгосрочные планы.

А вот каждый пятый россиянин (22 %) уже осведомлен о необходимости выбрать тариф страхового взноса. Тех, кто знает о необходимости выбрать 2 % или 6 % в качестве тарифа страхового взноса, несколько больше среди россиян старше 35 лет (26 %).

Какой же тариф выбирают россияне, не равнодушные к своему будущему? По данным опроса, около трети тех, кто уже принял решение (32 %), в основном остановили свой выбор на 6 %-ном тарифе страхового взноса. Сюда входят и те, кто уже написал заявление о смене тарифа, и те, кто принял решение, но заявление еще не написал. На 2 % намерены перейти 10 % россиян, знающих о возможности выбора.

Впрочем, больше половины тех, кто знает о необходимости выбора тарифа (58 %), еще не приняли окончательного решения [4].

Также существенным нововведением можно считать новую пенсионную формулу, которую в рамках пенсионной реформы предлагается ввести с 1 января 2015 г.

Право на пенсию выше социальной должно зависеть от минимального стажа и страховых взносов, считают авторы пенсионной формулы, разработанной по заданию Минтруда. Те, кто проработали 30 лет и продолжают работу, в будущем смогут рассчитывать на повышенные выплаты. За каждый год работы гражданам будут начисляться баллы, которые умножатся на утвержденную правительством сумму. Нехватка страховых взносов должна покрываться из Фонда национального благосостояния, считают разработчики концепции [4].

В частности, предполагается ввести систему назначения и выплаты гражданам трех видов пенсий:

1) пенсии в рамках государственного пенсионного обеспечения, исчисление размеров которой будет идентично расчету фиксированного базового размера страховой части трудовой пенсии;

2) страховой пенсии с порядком расчета пенсионных прав застрахованных лиц с установленными выплатами с применением индивидуального пенсионного коэффициента;

3) накопительной пенсии, исчисление размеров которой будет идентично расчету накопительной части трудовой пенсии [5].

Согласно инициативе, базовая часть будет аналогична нынешнему фиксированному базовому размеру – сегодня это 3495 рублей. Финансировать ее будет федеральный бюджет. Эта часть увеличивается у тех, кто проработал 30 лет. Еще больше могут получить граждане, отложившие выход на пенсию по достижении предельного возраста. Индексировать этот компонент предлагается раз в год с учетом темпов роста прожиточного минимума пенсионера, т. е. примерно на один процентный пункт выше инфляции.

«Предлагается, что после пятилетнего переходного периода базовая пенсия не будет выплачиваться работающим пенсионерам», – пишут разработчики формулы. Даже без этого новая система должна снизить объем трансфертов из бюджета в два раза [6].

Вторая часть – страховая – должна полностью покрываться страховыми взносами. Для получения права на этот компонент предлагается установить минимальный стаж (15 лет) и минимальный порог уплаты страховых взносов (с 2-х минимальных размеров оплаты труда в течение 15 лет или одного МРОТ в течение 30 лет). Минимальный стаж (сейчас 5 лет) будет повышаться поэтапно, каждый год на один год. Если эти условия не будут выполняться, то человек получит право на социальную пенсию в 65 лет.

За стаж в 30 лет человеку будет начислен 1 балл за каждый год, а далее – 0,1 балла за каждый год работы после достижения пенсионного возраста (но не более 15 лет). Баллы также будут присуждаться и за общественно значимую деятельность – например, службу в армии и рождение детей. Сумма этих баллов, умноженная на коэффициент возраста и стоимость коэффициента, и будет составлять пенсию. Граждане, направившие часть страховых взносов на накопительную часть, столкнутся с уменьшением страховой.

По мнению разработчиков, новая пенсионная формула должна стимулировать россиян к выходу на пенсию в более позднем воз-

расте, например, мужчина, который выйдет на заслуженный отдых не в 60, а в 65 лет, сможет увеличить выплату на 85 % [7].

Предлагаемая формула сопровождается рядом недоработок, которые существенно влияют на размер будущей пенсии, а именно:

1. Не отвечает обсуждаемая формула на вопрос, что делать с накопительным элементом. Переводить деньги в негосударственный пенсионный фонд (НПФ) или нет, каждый решает сам. Но как говорилось выше, если человек решит направить 6 % в НПФ, его страховая пенсия уменьшится. Единственное, на что эксперты обращают внимание, – в отличие от страховой пенсии накопительная наследуется. И для семейных людей это может быть весомым аргументом.

2. Новая формула тем не менее не решает главной проблемы пенсионной системы России: сегодня пенсии обеспечиваются теми, кто сейчас работает «в белую». При этом, по разным оценкам, около 15 млн человек в России по-прежнему работают «в черную» и ничего не отчисляют в ПФР.

3. Не решается проблема и с самозанятым населением (около 5 млн нотариусов, юристов и др.), которые также платят в ПФР фиксированную сумму, по сути, не зарабатывают на свою пенсию. В новой формуле самозанятому населению дается право по желанию участвовать в пенсионной программе на общих условиях (отчислять 22 % с предельной зарплаты) и зарабатывать пенсию выше.

4. Кроме того, нет гарантии, что лет через десять, по мере ухудшения демографической ситуации, государство еще раз не поменяет формулу начисления страховой пенсии.

Предложенные меры первого этапа реформы задают лишь общие направления совершенствования пенсионной системы. Каждая мера требует тщательной подготовки, во многих случаях целесообразно предусмотреть особые условия. Кроме того, реформа может поддерживаться дополнительными мерами, направленными на повышение рождаемости, снижение смертности в трудоспособном возрасте, сокращение теневого сектора на рынке труда и т. д.

Литература

1. Гурвич Е. Е. Принципы новой пенсионной реформы // Вопросы экономики. 2011. № 4. С. 4–31.
2. Новости бизнеса и финансов в России. URL: <http://www.gazeta.ru/business/>.

3. Предложения по совершенствованию пенсионной системы в России. URL: <http://www.insor-russia.ru/ru/programs/materials/1251>.
4. Бизнес-среда. URL: <http://businessreda.ru/biznes-stati/>.
5. Экономика // РИА-Новости. URL: <http://ria.ru/economy/>.
6. Стратегия долгосрочного развития пенсионной системы Российской Федерации. URL: www.gosmintrud.ru/pensions.
7. Концептуальные подходы к совершенствованию пенсионного страхования в России // Человек и труд. 2012. № 11. URL: <http://chelt.ru/new/?p=2237>.

Анализ экономической эффективности ИТ-проектов

Economical efficiency analysis of IT-projects

В.И. Рычков

ООО «ИТСК» (Омск)

Обозначены основные методы анализа и оценки экономической эффективности ИТ-проектов. Рассмотрены их главные достоинства и недостатки, область применения.

In article designated main methods of analysis and assessment economic efficiency of IT projects. Considered their main merits and demerits, a score.

Ключевые слова: экономика, экономическая эффективность, ИТ-проекты, методы анализа

Key words: economy, economic efficiency, IT projects, analysis methods.

Анализ экономической эффективности ИТ-проекта является обязательной составляющей его технико-экономического обоснования, несмотря на то, что будущий экономический эффект оценить непросто.

Для оценки эффективности данных инвестиций разработан целый ряд методов, вот некоторые из них:

- совокупная стоимость владения;
- чистый приведенный доход, или чистая приведенная стоимость;
- внутренняя норма доходности или внутренняя норма рентабельности;
- срок окупаемости (возвращения) инвестиций;
- информационная экономика;
- прикладная информационная экономика;
- система показателей ИТ;
- справедливая цена опционов;
- сбалансированная система показателей.

Рассмотрим методы, которые многие выделяют как классические или финансовые. Отметим, что абсолютно все финансовые методы основаны на принципе дисконтирования.

Совокупная стоимость владения (Total Cost of Ownership (TCO))

Модель совокупной стоимости владения позволяет сократить затраты и повысить эффективность вложений в информационные технологии в силу самой постановки решаемой с ее помощью задачи – минимизации стоимости владения при заданных параметрах функциональных возможностей информационных систем (ИС) [1].

Наиболее общим определением совокупной стоимости владения ИС является следующее: полный комплекс затрат, связанных с приобретением, внедрением и использованием системы, воспринимаемый как единые затраты на информационную систему в процессе ее создания и эксплуатации.

Стоит отметить, что наиболее интересным и перспективным представляется выбор в качестве объекта ИТ-услуги, а самым пространственным и традиционным является выбор рабочего места.

Основной недостаток метода определения совокупной стоимости владения по сравнению с прочими состоит в том, что он показывает только расходную, но никак не доходную часть внедрения ИС. Этим ограничивается круг применения данного метода – выбор одного из альтернативных проектов с предполагаемым одинаковым эффектом использования.

Чистый приведенный доход, или чистая приведенная стоимость (Net Present Value (NPV))

Стоит отметить, что метод чистого приведенного дохода скорее способен определить наиболее эффективные инвестиции в ИТ, то есть осуществить выбор между несколькими возможными вариантами инвестиций. Однако само обоснование инвестиций также можно произвести на основании данного метода.

Чистый приведенный доход показывает, будет экономическая прибыль или нет. Соответственно, данный метод отвечает на один из главных вопросов – насколько будущие поступления оправдают сегодняшние затраты на ИТ-проект. Если NPV меньше нуля, значит, экономическую прибыль от проекта получить не удастся, следовательно, проект следует отклонить [1].

Однако в формуле NPV не происходит анализа рисков. Соответственно, далее, просчитав и сопоставив величину рисков, мы можем принять решение, запустить или отклонить проект. Одна из глав-

ных проблем метода чистого приведенного дохода состоит в том, что в самом условии применения метода в первую очередь принимается идентичный уровень для всех рассматриваемых инвестиций.

Таким образом, положительное значение NPV является первым этапом на пути экономического обоснования, помогает понять, возможна ли экономическая прибыль от данного ИТ-проекта.

Внутренняя норма доходности, или внутренняя норма рентабельности (Internal Rate of Return (IRR))

Если NPV – это относительный показатель, то второй финансовый метод – это IRR, т. е. внутренняя норма доходности, или внутренняя норма рентабельности, абсолютный показатель.

Если рассчитанная окупаемость превышает окупаемость с учетом рисков, то инвестиции имеют смысл. IRR определяет верхнюю границу допустимого уровня банковской процентной ставки [1].

К плюсам данного метода можно отнести то, что он является не количественным, а качественным показателем, поэтому более точно способен дать представление по предпочтительности того или иного проекта, особенно в условиях, когда проекты сильно отличаются друг от друга.

Недостатки данного метода обычно носят технический характер, например, в некоторых случаях вычисления дают отрицательный результат либо неразрешимые условия, что чаще всего является погрешностями или особенностями вычислений.

Также очевидно, что недостатками метода чистого приведенного дохода являются достоинства метода внутренней нормы доходности, и наоборот [2]. Логично сделать вывод о предпочтительности использования обоих методов при оценке экономической эффективности инвестиций в ИТ.

Срок окупаемости (возвращения) инвестиций (Payback)

Метод определения срока возврата инвестиций является самым простым, но и самым поверхностным из всех рассматриваемых финансовых методов. В рамках данного метода производится расчет срока, в течение которого должны окупиться первоначальные инвестиции. Таким образом, срок окупаемости инвестиций в ИТ ставится на первое место. В наше время развитие ИТ происходит весьма быстрыми темпами, что влечет за собой появление новых инструментов и методик, направленных на поддержание биз-

неса со стороны ИТ. Как правило, с появлением новой технологии предыдущие уже считаются устаревшими, так как не дают конкурентных преимуществ бизнесу. Именно понимая это, топ-менеджеры компаний часто и ставят на первое место срок окупаемости инвестиций в ИТ, осознавая, что необходимо соответствовать времени [3].

К минусам данного метода можно отнести поверхностность, а также отсутствие разделения окупаемости на долгосрочную и краткосрочную, т. е. метод не учитывает будущей стоимости денег. В итоге метод сам по себе может дать неверное представление об истинном эффекте инвестиций и должен применяться в совокупности с методами приведенного дохода и внутренней нормы доходности, рассмотренными выше.

Информационная экономика (Information Economics (IE))

Метод информационной экономики ориентирован на объективную оценку портфеля инвестиционных проектов и предусматривает направление ресурсов туда, где они приносят наибольшую выгоду [3]. Идея заключается в том, чтобы заставить информационную службу и бизнес-менеджеров расставить приоритеты и представить более объективные заключения о стратегической ценности отдельных проектов для бизнеса, чтобы в дальнейшем направить инвестиции в самые важные для бизнеса направления.

Руководителям отделов информационных технологий и бизнес-менеджерам в рамках применения данного метода необходимо составить список из главных факторов, влияющих на процесс принятия решения, и оценить относительную значимость и риск каждого из них для бизнеса [4]. Таким образом, получившиеся значимость и риски будут являться, соответственно, плюсами и минусами проектов.

Прикладная информационная экономика (Applied Information Economics (AIE))

Метод прикладной информационной экономики, пожалуй, самый простой и одновременно самый трудоемкий из всех рассматриваемых. Суть метода проще всего проиллюстрировать на практическом примере. Например, при проекте автоматизации доступа к информации мы должны задать последовательно следующие вопросы и сделать соответствующие выводы:

- Позволяет ли более удобный доступ к информации принимать решение быстрее?
- Если Ваш сотрудник ответит на запрос клиента в течение более короткого промежутка времени, приведет ли это к увеличению вероятности заключения сделки?
- На сколько процентов, по-вашему, повысится данная вероятность?

И после получения ответа на последний вопрос нужно произвести финансовый расчет [3].

Недостатком данного метода является высокая трудоемкость выполнения действий, а соответственно, и стоимость применения метода для компании, ведь по одному из постулатов затраты на осуществление какого-либо действия не должны превосходить результаты от этого действия.

Система показателей ИТ (IT Scorecard)

По мнению многих специалистов, причинно-следственные связи в чистой модели сбалансированных оценочных показателей не работают на практике. Некоторые перспективные направления к ней неприменимы, например управление знаниями и ростом. Методология Balanced Scorecard в чистом виде требует наличия стратегической схемы, но компании, работающие в сфере информационных технологий, в большинстве своем имеют тактический характер, хотя бы они того или нет, что связано с проблемами быстрого развития данных технологий, о чем говорилось выше.

В качестве альтернативы чистому методу системы сбалансированных показателей существует подход, ориентированный на ИТ и направленный на привлечение ИТ-ресурсов к решению стратегических задач. В рамках подхода четыре классических основных направления сбалансированных показателей заменяются на следующие направления: развитие бизнеса, производительность, качество (для ИТ – как с внутренней, так и с внешней точки зрения) и принятие решений. Эта программа, обладающая весьма специфичным, многоуровневым подходом, будет служить долгие годы принявшим ее. Однако велики и риски данного метода, идентичные рискам метода управления портфелем активов.

Справедливая цена опционов (Real Options Valuation (ROV))

Метод справедливой цены опционов, базирующийся на основе удостоенной Нобелевской премии модели оценки опционов Блэка – Шоулза, направлен на определение количественных параметров гибкости, или, иными словами, возможности управления рисками [2]. Данная технология позволяет оценить эффективность аренды, слияния, покупки и производства. Ее часто используют в качестве альтернативы стандартным процедурам составления бюджета и плана капиталовложений (в нашем случае – инвестиций) в условиях неопределенного состояния рынка и экономики (как и в сфере информационных технологий), когда на передний план выходят параметры гибкости. Большинство компаний используют метод справедливой цены опционов в качестве одного из элементов построения привычной всем системы финансовых показателей и показателей эффективности, в том числе и системы сбалансированных показателей.

Сбалансированная система показателей (Balanced Scorecard (BSC))

Рассмотренные ранее системы оценки, строящиеся на финансовых показателях, хорошо работают до тех пор, пока они охватывают большинство работ по созданию стоимости. Но по мере того как капитал все больше инвестируется в технологии, в совершенствование характеристик и взаимосвязей, эти модели становятся менее эффективными, а значит, не могут быть оценены с использованием финансовых показателей, например, такие параметры, как качество сервиса, время разработки новой продукции, занимаемая доля рынка, вероятностные характеристики успешности работы. Изыскания в области недостаточности монетарных (денежных) показателей привели к появлению концепции системы ключевых (оценочных) показателей.

Существует множество подходов к сведению ключевых показателей в систему, которая позволяла бы управлять организацией.

Самый известный и наиболее широко используемый подход – сбалансированная система показателей Дэвида Нортон и Роберта Каплана. Эта система появилась в результате выполнения исследовательского проекта в 12-ти компаниях и представляет собой интегрированный набор финансовых и нефинансовых индикаторов [5].

Система BSC оценивает и увязывает показатели деятельности предприятия в четырех аспектах:

- аспект клиента – как клиенты оценивают предприятие;
- внутрифирменный аспект – какие процессы могут обеспечить ему исключительное положение;
- инновационный аспект – каким образом можно добиться дальнейшего улучшения положения;
- финансовый аспект – как оценивают предприятие акционеры.

Система охватывает связи между монетарными и немонетарными величинами, стратегическим и оперативным уровнями управления, прошлыми и будущими результатами, внутренними и внешними аспектами деятельности предприятия [5].

Определение набора ключевых показателей – своего рода искусство, хотя можно описать логику процедуры его построения и характеристики, которым он должен удовлетворять. Процедура определения состоит из двух шагов:

- выявление управляемых факторов успешной работы предприятия, построение «дерева факторов» с учетом принятой стратегии развития;
- определение ключевых показателей, количественно измеряющих каждый фактор.

В заключение хочется отметить, что вопрос о необходимости экономического обоснования усугубляется тем, что универсального ответа на возникающие вопросы даже для аналогичных ситуаций не существует. То есть принимаемое решение невозможно полностью перенести с одного предприятия на другое. Таким образом, даже найдя однажды оптимальное решение, не удастся его никуда перенести. Еще хуже дело обстоит с совершенно различными видами бизнеса: в каждом конкретном случае необходимо тщательно разобраться и только затем принять или отвергнуть тот или иной вариант.

Литература

1. *Галкин Г. В.* Методы определения экономического эффекта от ИТ-проекта. Часть 1. Финансовые методы // *Intelligent enterprise*. 2005. № 22. С. 131.

2. *Костюхин Д., Бордачев А.* Методы оценки инвестиций в ИТ: блеск и нищета. URL: <http://www.topsbi.ru/default.asp?artID=49>.

3. *Галкин Г. В.* Методы определения экономического эффекта от ИТ-проекта. Часть 2. Качественные и вероятностные методы // *Intelligent enterprise*. 2005. № 24. С. 133.

4. *Смирнов А.* Что может дать предприятию эффективное использование ИТ. URL: <http://sites.google.com/site/it4businessnotes/articles/menedzment-it/cto-mozet-dat-predpriatiu-effektivnoe-ispolzovanie-it>.

5. *Яблочников Е. И., Фомина Ю. Н., Саломатина А. А.* Компьютерные технологии в жизненном цикле изделия. СПб. : ИТМО, 2010.

Внедрение МСФО в отечественную систему бухгалтерского учета: проблемы и перспективы

IFRS implementation in domestic system of accounting: problems and perspectives

О.Н. Шалакова

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

Освещаются основные проблемы и перспективы реформирования российской системы бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности.

In the article the main problems and perspectives of reforming of Russian accounting system according to the International Financial Reporting Standards are covered.

Ключевые слова: реформа бухгалтерского учета, МСФО, перспективы развития МСФО в России.

Keywords: accounting reform, IFRS, perspectives of IFRS development in Russia.

В современных условиях одной из ключевых характеристик экономической ситуации является общемировая тенденция по созданию единого экономического пространства и связанное с данным фактором целенаправленное развитие национальных экономик. Такие факторы, как развитие рыночных отношений в стране, установление долгосрочных торговых связей с иностранными партнерами, создание организаций с привлечением иностранного капитала и выпуск ценных бумаг на международные рынки, направляют к объективной необходимости унификации бухгалтерского учета и согласования основных принципов ведения бизнеса с международными стандартами.

Для того чтобы лучше понять актуальность данного перехода, необходимо разобраться в том, что такое международные стандарты финансовой отчетности (МСФО). МСФО – это свод правил, методов, терминов и процедур бухгалтерского учета, разработанных высокопрофессиональными международными организациями и носящих рекомендательный характер.

Значимость внедрения МСФО в практику отечественного учета объясняется тем, что международные финансовые стандарты позволяют повысить прозрачность финансовой отчетности, расширяют возможности всестороннего анализа такой отчетности, упрощают процедуру доступа на международные рынки. Все это необходимо для того, чтобы в итоге повысить инвестиционную привлекательность российской экономики и одновременно дать возможность российским компаниям на равных участвовать в международном бизнесе.

Вместе с тем, несмотря на очевидную значимость принятия международных стандартов финансовой отчетности, данный процесс в России растянулся на длительный период и сопровождается значительными трудностями.

Впервые идея внедрения МСФО возникла в России еще в конце 1990-х гг. Так, в Программе реформирования бухгалтерского учета в соответствии с МСФО (утв. Постановлением Правительства РФ от 06.03.98 № 283) в качестве цели называлось приведение национальной системы бухгалтерского учета в соответствие с требованиями рыночной экономики и МСФО.

Однако на законодательном уровне процедура принятия МСФО была запущена лишь с утверждением Федерального закона от 27.07.2010 г. № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности». При этом под действие данного Закона попадают лишь общественно значимые организации. Именно им предстоит готовить, аудировать, представлять и публиковать годовую консолидированную МСФО отчетность. Во исполнение Закона о консолидированной финансовой отчетности Постановлением Правительства РФ от 25.02.11 г. № 107 утверждено Положение, в котором детально расписан механизм признания МСФО на территории России. При разработке этого документа широко использовался международный опыт признания МСФО, в частности, в странах Европейского союза [1, с. 7].

Также важной вехой на пути внедрения МСФО в систему отечественного бухгалтерского учета стал их первый официальный перевод на русский язык. Тексты МСФО были зарегистрированы в Министерстве юстиции Российской Федерации от 05.12.2011 г. и опубликованы в качестве приложений к журналу «Бухгалтерский учет», который Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 22.11.2011 г. № 156н был определен

официальным печатным изданием для опубликования стандартов и разъяснений к ним [2]. Также в декабре 2011 г. произошло официальное вступление в силу МСФО и разъяснений к ним на территории Российской Федерации в соответствии с Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 25.11.2011 г. № 160н и по согласованию с Федеральной службой по финансовым рынкам и Центральным банком Российской Федерации.

Федеральный закон № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», вступивший в силу 01.01.2013 г., также содержит отсылку к МСФО. Так в п. 4 ст. 20 Закона № 402-ФЗ предусмотрено применение международных стандартов как основы разработки федеральных и отраслевых стандартов. Такое же положение предусматривает и План Министерства финансов Российской Федерации на 2012–2015 гг. по развитию бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на основе МСФО.

Таким образом, МСФО непосредственно были введены в систему российского законодательства и в случаях, предусмотренных соответствующими актами, имеют прямое действие, могут использоваться при разработке федеральных стандартов и формировании учетной политики организаций [3].

Требования о составлении, представлении и публикации финансовой отчетности по международным стандартам распространяются лишь на часть организаций, причем они ограничены применением только консолидированной финансовой отчетности. Но именно консолидированная отчетность котирующихся компаний, а также банков и страховщиков – это наиболее востребованный рыночный продукт. Для составления именно этой отчетности МСФО имеют принципиальное значение.

Рассмотрим основные барьеры, стоящие на пути успешного внедрения МСФО в отечественную практику бухгалтерского учета.

Первая группа проблем – концептуальные проблемы применения МСФО в России. То есть исходные концепции финансового учета, положенные в основу МСФО и российских стандартов бухгалтерского учета (РСБУ), значительно отличаются. Сравнительный анализ концепций учета представлен в табл. [4, с. 2].

Сравнительный анализ концепций учета по РСБУ и МСФО

<i>МСФО</i>	<i>РСБУ</i>	<i>Примечания</i>
Метод начислений	Допущение временной определенности фактов хозяйственной деятельности	В МСФО используется термин «метод начислений», в российской практике он используется в налоговом законодательстве
Непрерывность деятельности	Допущение непрерывности деятельности организации	В отличие от МСФО, в концепции РСБУ не раскрывается необходимость использования и раскрытия другой основы составления отчетности в том случае, если предприятие не отвечает требованию непрерывности деятельности
–	Допущение последовательности применения учетной политики	В МСФО в принципах данное допущение отсутствует, последовательность применения учетной политики требуется МСФО 8 «Учетная политика, изменения бухгалтерских оценок, исправление ошибок»
–	Допущение имущественной обособленности организации	В МСФО данное допущение отсутствует
Понятность	–	В РСБУ требование отсутствует
Уместность	Уместность	В МСФО данная характеристика раскрывается более подробно
Уместность по характеру	Содержание	Существенных различий нет
Уместность по существенности	Существенность	Существенных различий нет
Надежность	Надежность	В МСФО данная характеристика раскрывается более подробно
Правдивое представление	Объективное отражение	Существенных различий нет
Приоритет содержания над формой	Приоритет содержания над формой	Существенных различий нет
Нейтральность	Нейтральность	В концепции РСБУ данное требование не распространяется на отчеты специального назначения
Осмотрительность	Осмотрительность	Существенных различий нет
Полнота	Полнота	Существенных различий нет
Сопоставимость	Сравнимость	Существенных различий нет

Окончание табл.

<i>МСФО</i>	<i>РСБУ</i>	<i>Примечания</i>
–	Непротиворечивость	МСФО не содержит требования непротиворечивости, это объясняется тем, что МСФО регулируют именно вопросы отчетности, в РСБУ требуется тождество данных аналитического учета оборотам и остаткам по счетам синтетического учета на отчетную дату
Своевременность	Своевременность	В ПБУ данное ограничение сформулировано как требование, а не как возможный компромисс между уместностью и надежностью информации
Баланс между выгодами и затратами	Баланс между выгодами и затратами, рациональность	В ПБУ 1/2008 требование сформулировано, однако подробно не раскрыто
Баланс между качественными характеристиками	Баланс между качественными характеристиками, рациональность (согласно ПБУ)	В ПБУ 1/2008 требование сформулировано, однако подробно не раскрыто

Итак, структура принципов в российском законодательстве не соответствует МСФО, а также присутствуют определенные расхождения в терминологии. Все это создает определенные проблемы при внедрении МСФО в отечественную практику бухгалтерского учета

Вторая группа проблем – проблемы социально-психологического плана. Данная группа проблем является одним из главных препятствий на пути развития бухгалтерского учета и отчетности в российских компаниях. В данной группе проблем можно выделить следующие составляющие:

1. Мошенничество. Данный аспект в отношении формирования статей отчетности предполагает собой обман заинтересованных пользователей посредством искажения ее показателей в корыстных целях.

2. Отсутствие знаний в области МСФО. Данная проблема связана с тем, что очень малое количество бухгалтеров и экономистов способны составлять отчетность по МСФО. Трудность реализации принципов, заложенных в МСФО, состоит еще и в том, что во многих случаях МСФО предлагают логику принятия профес-

сионального суждения. Все это противоречит менталитету российского бухгалтера, привыкшего к четкой регламентации своей деятельности [5, с. 124–125].

Третья группа проблем – проблемы организации бухгалтерского учета. Сюда относятся технические особенности и учетная система на предприятии, недостатки организации и ведения бухгалтерского учета.

Так, прежде всего целевая направленность финансовой отчетности на российском предприятии не соответствует стандартам МСФО. Для практикующих бухгалтеров основными пользователями финансовой отчетности по-прежнему являются налоговые органы, что отрицательно сказывается на достоверности и нейтральности формируемых отчетных показателей [6, с. 532].

Что касается вопросов организационного характера, то практика работы крупных предприятий в России показывает недостаточное понимание частью российского бухгалтерского сообщества функций отдела международной отчетности и его значимости для компании.

Проблема автоматизации процесса составления отчетности вызвана малым ассортиментом программных продуктов для ведения учета по МСФО, сложностью их адаптирования под существующую версию учетной системы предприятия, проблемами в синхронизации отчетных данных из РПБУ в МСФО.

Четвертая группа проблем – проблемы инфраструктуры применения МСФО. Сюда относится прежде всего законодательное признание и одобрение МСФО в Российской Федерации, проблемы институционального развития системы бухгалтерского учета в России. Важно отметить, что в настоящее время множество проблем из данной группы было успешно решено, чему способствовала прежде всего разработка нормативной базы в области МСФО, установление механизмов реализации международных стандартов в правовом поле Российской Федерации, придание консолидированной финансовой отчетности организации правового статуса, официальный перевод МСФО на русский язык и другие меры.

Что касается определения дальнейших перспектив развития МСФО в России, то с этой целью Министерством финансов был разработан План по развитию бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на основе Международных стандартов финансовой отчетности на 2012–2015 гг. (Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 30.11.2012 № 455). Согласно

данному документу в течение ближайших трех лет планируется принять ряд мер, направленных на: повышение качества и доступности бухгалтерской информации, совершенствование системы регулирования бухгалтерского учета и контроля качества бухгалтерской (финансовой) отчетности, развитие профессии, международное сотрудничество в области использования МСФО и др.

В части повышения качества и доступности информации финансового учета предполагается:

- утвердить новые федеральные стандарты бухгалтерского учета на основе МСФО;
- принять нормативно-правовые акты, обеспечивающие непосредственное применение МСФО для составления бухгалтерской (финансовой) отчетности юридического лица;
- разработать предложения по организации системы централизованного сбора, хранения и раскрытия консолидированной финансовой отчетности в сети Интернет и другие меры.

С целью совершенствования системы регулирования бухгалтерского учета и контроля качества бухгалтерской (финансовой) отчетности предполагается:

- создать Совет по стандартам бухгалтерского учета (предусмотрен Федеральным законом № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»);
- подготовить проект Федерального закона, предусматривающего переход к применению международных стандартов аудита на территории РФ;
- разработать предложения по усилению государственного надзора за представлением и публикацией бухгалтерской (финансовой) отчетности хозяйствующих субъектов;
- разработать рекомендации по организации и осуществлению внутреннего контроля и составлению бухгалтерской (финансовой) отчетности.

С целью развития бухгалтерской профессии План предлагает разработать предложения по расширению подготовки и повышению квалификации специалистов, занятых составлением, аудитом, использованием, контролем, надзором бухгалтерской (финансовой) отчетности по МСФО, разработать предложения по развитию системы профессиональной аттестации бухгалтеров на основе стандартов Международной федерации бухгалтеров, а также в сфере оказания бухгалтерских услуг и саморегулируемых организаций аудиторов.

В сфере международного сотрудничества предполагается обеспечить участие России в деятельности Фонда МСФО, наладить сотрудничество с органами Европейской комиссии в области бухгалтерского учета и аудита и с зарубежными национальными органами регулирования бухгалтерского учета, отчетности и аудита [7].

Итак, свою главную задачу Министерство финансов Российской Федерации видит в обеспечении относительной независимости организации учетного процесса от какого-либо определенного вида отчетности. Принципы и требования к организации учетного процесса, а также базовые правила бухгалтерского учета должны устанавливаться согласно принципам и требованиям МСФО таким образом, чтобы компании имели возможность формировать информацию для разных видов отчетности, в том числе по МСФО.

Литература

1. *Сухарев И. Р.* Значение введения МСФО в России // Бухгалтерский учет. № 3. 2012.

2. *Прокопович Д.* Официальное введение МСФО в России. URL: http://prokopovich.org/2012/01/10/official_introduction_of_ifrs_in_russia/ (дата обращения: 11.05.2013).

3. *Хахонова Н. Н.* Реформирование российского бухгалтерского учета. URL: http://science-bsea.narod.ru/2012/ekonom_2012_17/haხოnova_ref.htm (дата обращения: 11.05.2013).

4. *Чичерина Е. Н.* Сравнительный анализ основных принципов РСБУ и МСФО // Аудит и финансовый анализ. 2009. № 3.

5. *Керимов Ф. В.* Системная классификация проблем применения МСФО в российских организациях // Вестник ОГУ. 2007. № 9.

6. *Вахрушина М. А., Мельникова Л. А.* Международные стандарты финансовой отчетности : учебник для студентов, обучающихся по специальностям «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Налоги и налогообложение», «Финансы и кредит» / под ред. М. А. Вахрушиной. 2-е изд., стер. М. : Омега-Л, 2011. 571 с.

7. План Министерства финансов Российской Федерации на 2012–2015 годы по развитию бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на основе Международных стандартов финансовой отчетности : Утв. Приказом Минфина РФ от 30 ноября 2011 г. № 440. Доступ из инф.-правового портала «Гарант». URL: <http://base.garant.ru/70153520/> (дата обращения: 11.05.2013).

НАШИ АВТОРЫ

Акулова Светлана Викторовна – старший преподаватель Омского государственного технического университета.

Алещенко Виталий Викторович – канд. экон. наук, старший научный сотрудник Омской экономической лаборатории Института экономики и организации промышленного производства СО РАН.

Алещенко Ольга Александровна – младший научный сотрудник Омской экономической лаборатории Института экономики и организации промышленного производства СО РАН.

Апенько Светлана Николаевна – д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой инновационного и проектного управления Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского.

Баженов Сергей Сергеевич – соискатель Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского.

Балакина Роза Талгатовна – канд. экон. наук, доцент кафедры финансов и кредита Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского.

Бекниязова Дана Сайлауовна – магистр экономики, докторант PhD, старший преподаватель кафедры учета и финансов Инновационного Евразийского университета (Павлодар, Республика Казахстан).

Белова Наталия Сергеевна – ассистент аудитора ООО «Аудиторская фирма “Кодастр”» (Омск).

Богославец Татьяна Николаевна – канд. экон. наук, доцент кафедры экономики, налогов и налогообложения Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского.

Бреусова Анна Георгиевна – канд. экон. наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского.

Бурицева Ольга Сергеевна – преподаватель кафедры экономики и социологии труда Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского.

Бухбиндер Римма Геннадьевна – Sukierman Investment House (Тель-Авив, Израиль).

Волкова Инна Анатольевна – канд. сельхоз. наук, доцент кафедры управления и психологии Омского экономического института.

Ватутина Евгения Эдуардовна – магистрантка Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского.

Гринёва Ольга Михайловна – канд. психол. наук, Киевский университет имени Бориса Гринченка (Украина).

Гученкова Елена Ивановна – директор Омского филиала Национальной ассоциации участников фондового рынка.

Дегтярева Светлана Васильевна – канд. экон. наук, доцент кафедры экономической теории и предпринимательства Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского.

Длугопольский Александр Владимирович – канд. экон. наук, доцент кафедры экономической теории Тернопольского национального экономического университета (Украина).

Елкина Виктория Николаевна – канд. экон. наук, доцент кафедры экономической теории и финансового права Омской академии МВД России.

Калинина Наталья Михайловна – канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и организации производства Омского государственного института сервиса.

Капогузов Евгений Алексеевич – канд. экон. наук, зав. кафедрой экономической теории и предпринимательства Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского.

Карпов Альберт Леонидович – канд. экон. наук, доцент кафедры экономической теории и предпринимательства Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского.

Клюева Алена Сергеевна – студентка Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского.

Коновалова Ольга Николаевна – канд. экон. наук, доцент кафедры экономики Омского государственного университета путей сообщения.

Крутик Александр Борисович – заслуженный деятель науки Российской Федерации, д-р экон. наук, профессор Санкт-Петербургского государственного университета сервиса и экономики.

Креос Елена Игоревна – магистрантка Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского.

Кужева Светлана Николаевна – канд. экон. наук, доцент кафедры менеджмента Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского.

Ларионова Светлана Константиновна – магистрантка Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского.

Люфт Светлана Алексеевна – ассистент кафедры менеджмента Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского.

Маковецкий Михаил Юрьевич – канд. экон. наук, доцент Омского филиала ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ».

Маслов Константин Владимирович – корпоративный менеджер ОАО «Сбербанк России», омское отделение № 8634.

Миерманова Асель Салимовна – магистрантка Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского.

Миллер Александр Емельянович – д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой экономики, налогов и налогообложения Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского.

Миллер Надежда Викторовна – канд. ист. наук, доцент кафедры экономики, налогов и налогообложения Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского.

Мосейкин Виталий Валерьевич – начальник отдела камеральных проверок № 2 Инспекции ФНС России по Октябрьскому административному округу г. Омска.

Мухаровский Николай Васильевич – канд. экон. наук, профессор кафедры экономической теории и предпринимательства Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского.

Новиков Михаил Андреевич – магистрант Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского, старший специалист ОАО «Плюс банк» (Омск).

Нургазин Ерлан Оразалович – аспирант Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского.

Огорелкова Наталья Владимировна – канд. экон. наук, доцент кафедры финансов и кредита Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского.

Орловская Елена Юрьевна – ассистент аудитора ООО «Аудиторская фирма “Кодастр”» (Омск).

Попович Алексей Миронович – д-р экон. наук, профессор кафедры менеджмента Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского.

Потапов Дмитрий Владимирович – магистрант Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского.

Рахимова Сауле Абайбековна – канд. экон. наук, докторант Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского.

Родина Лариса Александровна – д-р экон. наук, профессор кафедры экономики, налогов и налогообложения Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского.

Руденко Ирина Владимировна – канд. экон. наук, доцент кафедры менеджмента Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского.

Рычков Вячеслав Игоревич – специалист ООО «ИТСК» (Омск).

Самошилова Галина Михайловна – канд. экон. наук, доцент кафедры экономической теории и предпринимательства Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского.

Свердлина Евгения Борисовна – канд. экон. наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского.

Суржикова Татьяна Борисовна – канд. пед. наук, доцент кафедры экономики Омского государственного университета путей сообщения.

Фомина Юлия Андреевна – канд. экон. наук, доцент кафедры экономики Омского государственного университета путей сообщения.

Фомин Эдуард Владимирович – Председатель Правления ПО «Система электронных сделок».

Хасанова Анастасия Александровна – аспирантка Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского.

Хомицкий Алексей Алексеевич – преподаватель Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского.

Храменок Светлана Евгеньевна – специалист ЗАО «Сбербанк Лизинг» (Москва).

Черняк Жанна Александровна – старший преподаватель кафедры финансов и кредита Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского.

Шалакова Ольга Николаевна – магистрантка Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского.

Шпак Евгений Алексеевич – аспирант Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского.

Научное издание

СИСТЕМНАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ И ПРАКТИКА РЕАЛИЗАЦИИ

Материалы Международной заочной научно-практической конференции

(Омск, октябрь 2013 г.)

Концепции и подходы, оценки и суждения, представленные в докладах и статьях, отражают исключительную точку зрения авторов и не могут рассматриваться как официальная позиция организаторов конференции.

Ответственность за содержание материалов, достоверность статистической информации, точность изложения фактов и цитат несут авторы докладов и статей.

Редакторы: *Д.С. Нерозник, С.А. Рыбалко*
Технический редактор *Е.В. Лозовая*
Дизайн обложки *З.Н. Образова*

Подписано в печать 30.10.2013. Формат бумаги 60x84 1/16.

Печ. л. 26,25. Усл. печ. л. 24,4. Уч.-изд. л. 26,3.

Тираж 100 экз. Заказ 268.

*Издательство Омского государственного университета
644077, Омск-77, пр. Мира, 55а*

*Отпечатано на полиграфической базе ОмГУ
644077, Омск-77, пр. Мира, 55а*