

ЛЕНИНГРАДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
имени А. С. ПУШКИНА

ВЕСТНИК

**Ленинградского государственного университета
имени А. С. Пушкина**

Научный журнал

№ 2

Том 6. Экономика

Санкт-Петербург
2011

**Вестник
Ленинградского государственного университета
имени А. С. Пушкина**

Научный журнал

**№ 2 (Том 6) 2011
Экономика
Основан в 2006 году**

Учредитель Ленинградский государственный университет имени А. С. Пушкина

Редакционная коллегия:

В. Н. Скворцов, доктор экономических наук, профессор (главный редактор);
Л. М. Кобрина, доктор педагогических наук, доцент (зам. главного редактора);
Н. В. Поздеева, кандидат географических наук, доцент (отв. секретарь);
Т. В. Мальцева, доктор филологических наук, профессор;
Г. П. Чепуренко, доктор педагогических наук, профессор;
Л. Л. Букин, кандидат экономических наук, доцент

Редакционный совет:

Г. Г. Зайцев, доктор экономических наук, профессор;
Н. М. Космачева, доктор экономических наук, профессор (отв. за выпуск);
А. С. Кудakov, доктор экономических наук, доцент;
Б. В. Лашов, доктор экономических наук, профессор;
Г. В. Черкасская, кандидат экономических наук, доцент;
Н. П. Казаков, доктор экономических наук, профессор

**Журнал входит в Перечень российских рецензируемых научных журналов,
в которых должны быть опубликованы основные научные результаты
диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук,
определенный Высшей аттестационной комиссией
Министерства образования и науки Российской Федерации**

Свидетельство о регистрации: **ПИ № ФС77-39790**

Подписной индекс Роспечати: **36224**

Адрес редакции: 196605, Россия,
Санкт-Петербург, г. Пушкин,
Петербургское шоссе, д.10
тел./факс: (812) 476-90-34
<http://www.lengu.ru>

© Ленинградский государственный
университет (ЛГУ)
имени А. С. Пушкина, 2011

Содержание

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Н. В. Панкова, Л. Н. Борисоглебская, Э. Ш. Дибраева

Формирование инновационной инфраструктуры региона
с учетом особенностей развития технопарковой зоны..... 7

А. С. Купцов

Региональная дистрибуция:
факторы оценки потенциала региона..... 22

ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИЙ

Т. А. Чепикова

Теоретико-методологические основы налогового
планирования на уровне хозяйствующего субъекта..... 34

МЕНЕДЖМЕНТ

Л. Г. Батракова

Эволюция научных взглядов на понятие
«человеческие ресурсы» и его современная специфика 46

Т. К. Салина, В. А. Модянова

Оптимизация цепи поставок ресурсов как фактор
устойчивого развития современного предприятия 69

Л. Н. Борисоглебская, В. Ю. Нехорошков

Проектное управление – инструмент повышения
эффективности инновационной деятельности предприятий..... 79

Ш. А. Шовхалов, Н. А. Соловьева

Механизм обеспечения конкурентоспособности
оптовых организаций..... 92

ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

В. Г. Грудинов, М. А. Ходунова

Исследование возможностей государственно-частного
партнерства для инновационного преобразования
экономики Калининградской области 101

Л. П. Харченко

Методологические аспекты развития и функционирования
инвестиционных фондов в России..... 111

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В. С. Кабаков

Теоретико-методологические основы развития
предпринимательства в РФ 121

<i>С. В. Соколова</i>	
Проблемы взаимодействия экономических интересов государства и фирм как предпринимательских структур	142
<i>Л. В. Кох, А. А. Прокофьев</i>	
Влияние межфирменных отношений на конкурентоспособность малых предприятий	154

НАУЧНАЯ ДИСКУССИЯ: КРИТЕРИИ ФОРМИРОВАНИЯ НАУЧНОЙ ШКОЛЫ

<i>Л. Л. Букин</i>	
Количественные и качественные критерии формирования научной школы на примере кафедры теории кредита и финансового менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета	167
Сведения об авторах.....	178

Contents

REGIONAL ECONOMY

N. V. Pankova, L. N. Borisoglebskaya, E. Sh. Dibraeva

Formation of the innovative infrastructure of the region adjusted
for peculiarities of development of technological park's zone..... 7

A. S. Kuptsov

Regional distribution: factors of the regional potential assessment..... 22

ECONOMICS OF ORGANIZATIONS

T. A. Chepikova

Theoretical and methodological basis of tax planning
at the managing subject level..... 34

MANAGEMENT

L. G. Batrakova

Evolution of scientific viewpoints on notion «human resources»
and the modern specificity of the notion..... 46

T. K. Salina, V. A. Modyanova

Optimization of supply chain as a factor of sustainable
development of modern enterprise..... 69

L. N. Borisoglebskaya, V. Yu. Nehoroshkov

Project management as an instrument for increasing
the effectiveness of the innovative enterprise activity..... 79

S. A. Shovkhalov, N. A. Solovjeva

Mechanism ensuring the competitiveness
of the wholesale organizations 92

FINANCES AND CREDITS

V. G. Grudinov, M. A. Khodunova

Scientific investigation of public-private partnership possibilities
for innovation reform of the Kaliningrad region economy 101

L. P. Kharchenko

Methodological aspects of the development
and operation of investment funds in Russia 111

BUSINESS ECONOMICS

V. S. Kabakov

Theoretical and methodological base of business development
in Russian Federation..... 121

S. V. Sokolova

Problems of economic interests interaction of the state
and companies as business structures 142

L. V. Kokh, A. A. Prokofiev
Influence of intercompany relations on the competitiveness
of the small-scale enterprise..... 154

**SCIENTIFIC DISCUSSION: FORMATION CRITERIA
SCIENCE EDUCATION**

L. L. Bukin
Quantitative and qualitative criteria of formation of scientific school
by way of example of the credit and financial management theory
department of Saint Petersburg State University 167

About authors 178

УДК [338.49+332.1](470+571):316.442

Н. В. Панкова, Л. Н. Борисоглебская, Э. Ш. Дибраева

Формирование инновационной инфраструктуры региона с учетом особенностей развития технопарковой зоны¹

В статье проанализированы различные подходы к формированию региональной инновационной инфраструктуры, представлена общая схема инфраструктуры региональной инновационной системы, элементы которой классифицированы по функциональным сферам в соответствии с видами деятельности. Выделена технопарковая структура как основной элемент инновационной инфраструктуры и предложена система показателей для её оценки.

In the article various approaches to formation of the regional innovative infrastructure are analyzed, the general plan of the infrastructure of the regional innovative system, elements of which are ranged between the functional spheres according to activity kinds, is presented. The structure of technological park as a basic element of the innovative infrastructure is marked out and the system of indicators for its estimation is suggested.

Ключевые слова: национальная инновационная система, региональная инновационная система, инновационная инфраструктура, бизнес-инкубатор, технопарк, показатели эффективности.

Key words: national innovative system, regional innovative system, an innovative infrastructure, business incubator, technological park, efficiency indicators.

Переход экономики к инновационному типу развития может быть обеспечен только при условии создания среды, благоприятной для развития и использования инноваций, привлечения инвестиций и создания организационных форм, т. е. национальной инновацион-

¹ Работа выполнена в рамках федеральной целевой программы «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009–2013 годы по теме «Модернизация социально-экономического пространства: глобализация и регионализация. Роль вузов как центров инновационных коммуникаций в пространственном развитии макрорегиона (на примере Северо-Запада России)». Государственный контракт №14.740.11.0786 от 30 ноября 2010 г.

ной системы (НИС), которая обеспечивает передачу знаний, их воспроизводство и экономическое применение.

Необходимым условием перехода российской экономики к инновационному типу развития является формирование национальной инновационной системы, включающей интегрированную систему научных исследований и разработок, институты рынка интеллектуальной собственности, механизмы стимулирования инноваций и другие элементы. Ведущую роль среди элементов национальной инновационной системы играет инновационная инфраструктура, преодоление фрагментарности которой и ее дальнейшее развитие в соответствии с потребностями формирования национальной инновационной системы требует как значительных инвестиций, так и совершенствования форм организации инновационного процесса.

Процесс формирования национальной инновационной системы включает региональные инновационные системы субъектов РФ, в состав которых, в свою очередь, входят инновационные предприятия, учреждения и организации, а также инновационная инфраструктура.

Для обеспечения подъема экономики России необходимо эффективно использовать все факторы и ресурсы экономического роста, в том числе и ресурс предпринимательства. Государство, его федеральные и региональные органы власти призваны создавать благоприятные экономические, политические, социальные, правовые условия для формирования такого хозяйственного механизма, который бы содействовал развитию воспроизводственных процессов предпринимательского типа и устойчивости всей экономической системы.

Неблагоприятные экономические условия, в которых происходит развитие инновационного предпринимательства, во многом объясняются проблемами, связанными с неразвитостью на региональном уровне механизмов реализации законов и иных нормативных актов, регулирующих развитие предпринимательства. Это обстоятельство в значительной мере затрудняет и даже делает невозможным прямое использование моделей развития и поддержки инновационного предпринимательства, успешно реализуемых в ряде развитых стран. Становление и развитие региональной инновационной инфраструктуры, выработка механизмов взаимодействия между ее отдельными элементами возможны только при определяющем участии в этих процессах государства.

Переход на преимущественно инновационный путь развития в России сопровождается целым рядом трудностей. По количеству

работников сферы исследований и разработок Россия занимает 5-е место в мире, по доле расходов на НИОКР в ВВП – 24-е, а по индексу цитирования научных работ и количеству выданных патентов – одно из последних мест среди стран Организации экономического сотрудничества и развития [4]. При этом возможно дальнейшее усиление дефицита научных кадров, обусловленное тем, что (по данным Агентства социальной информации) средний возраст примерно третьей части преподавателей вузов свыше 60 лет, что же касается молодых, то в науке остается не более 10 % выпускников российской аспирантуры. Традиционные отраслевые вузы и НИИ находятся вне центров рынков, вузы не играют значительной роли на рынке технологий, поскольку их доля в общероссийском рынке исследований и разработок не превышает 5 %. При этом вузовские исследования преимущественно финансируются государством, а не бизнесом, затраты на исследования в структуре затрат самих вузов составляют лишь несколько процентов.

Таким образом, эффективность функционирования инновационной системы, определяет реализацию инновационного вектора национального и регионального развития.

Во многих регионах при поддержке региональных органов власти в рамках инфраструктуры РИС централизованно создаются структуры, являющиеся носителями идеологии инновационных преобразований в экономике для реализации потребностей региональных научно-технических комплексов при продвижении их нововведений на различных этапах инновационного цикла.

Существуют различные подходы к продвижению функциональной инфраструктуры региональной инновационной системы с ее составляющими элементами. Так, например, по мнению автора [3], основными составляющими региональной инновационной системы являются:

- коммерциализация технологий (центр трансфера технологий, офисы коммерциализации и технологий, инновационно-технологический центр);
- создание малого наукоемкого бизнеса (бизнес-инкубатор, технологический парк, инновационно-промышленный комплекс);
- оказание услуг бизнес-структурам (коучинг-центр, тренинг-центр, информационно-аналитический центр, бюджетный фонд, консалтинговое агентство, центр коллективного пользования, технико-внедренческие зоны).

Существует и другая точка зрения авторов [2], где в качестве подсистемы инновационной инфраструктуры рассматривают:

- финансовую, включая (бюджетные, венчурные, страховые, инвестиционные), иные финансовые институты (фондовый рынок высокотехнологических компаний);

- производственно-технологическую: технопарки, инновационно-технологические центры, бизнес-инкубаторы, центры трансферта технологий;

- информационную: база данных, центры доступа, а также аналитические, статистические, информационные и тому подобные центры;

- экспертно-консалтинговую: организации, занятые оказанием услуг по проблемам интеллектуальной собственности, стандартизации, сертификации, а также центры консалтинга.

Следующий подход по определению инновационной инфраструктуры базируется на выделении следующих групп:

- производственно-технологической, в состав которой могут входить бизнес-инкубаторы, инновационно-промышленные комплексы, инновационно-технологические центры, технопарки, технико-внедренческие зоны и т. д.;

- экспертно-консалтинговой, представленной чаще всего центрами трансфера технологий, центрами консалтинга, инновационными центрами и др.;

- кадровой, состоящей из коучинг-центров, тренинг-центров, различных образовательных учреждений;

- информационной, работа которой может обеспечиваться аналитическими, информационно-аналитическими, научно-координационными и статистическими центрами и т. д.;

- финансовой, включающей бюджетный, инновационный, страховой, венчурный фонды и финансовые институты и др. [4].

Авторами работы проведена систематизация существующих подходов к формированию РИС и определено, что необходима интеграция всех составляющих элементов инновационной инфраструктуры, совокупность которых способствует образованию синергетического эффекта в развитии инновационной экономики регионов.

На основании систематизации существующих подходов к формированию РИС была предложена общая схема ее инфраструктуры (рис. 1).

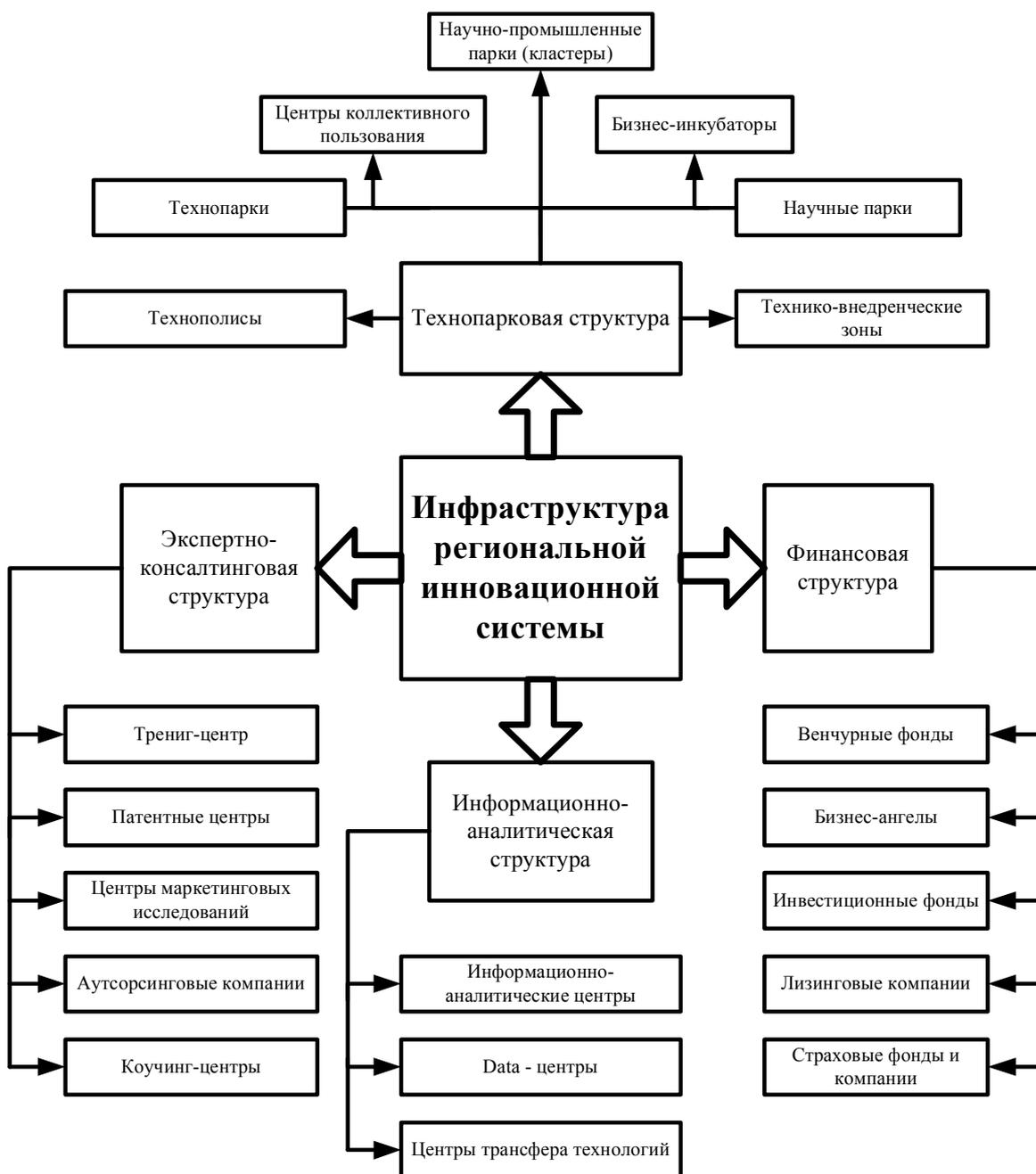


Рис. 1. Общая схема инфраструктуры региональной инновационной системы

Все элементы инновационной инфраструктуры РИС классифицированы по функциональным сферам в соответствии с видами деятельности: технопарковая, экспертно-консалтинговая, финансовая, информационно-аналитическая.

Роль технопарковой структуры заключается во внедрении и распространении результатов инновационной деятельности.

Экспертно-консалтинговая структура значительно влияет на интенсивность распространения инновационных процессов. Данные услуги представляются специализированными, аналитическими центрами, фирмами, занимающимися патентованием, оценочной деятельно-

стью, лицензированием, стандартизацией и сертификацией нововведений, а также различными некоммерческими организациями: фондами, ассоциациями, научно-техническими обществами и союзами.

Финансовая структура инновационного инфраструктурного комплекса имеет специфические особенности, связанные с характером деятельности. Основным элементом выступают организации, функции которых заключаются в финансировании и кредитовании процессов создания и тиражирования научно-технических нововведений, обеспечивающих субъекты инновационной деятельности необходимыми финансовыми ресурсами.

Информационно-аналитическая структура располагает разветвленной сетью информационных организаций, обладающих значительными структурированными инновационными ресурсами, современными информационными технологиями и условиями телекоммуникационного доступа к информационным ресурсам.

Следовательно, развитие инфраструктурного комплекса регионов заключается в формировании инновационной среды для трансфера и коммерциализации технологий, обеспечении хозяйствующих субъектов знаниями и возможностями по управлению интеллектуальной собственностью, в использовании инновационных технологий российскими компаниями и создании сети бизнес-инкубаторов и др.

С учетом проведенной классификации инфраструктуры региональной инновационной системы основные ее элементы и их содержательная трактовка на базе которой разработана система показателей комплексной оценки эффективности функционирования элементов, входящих в технопарковую структуру, представлены в табл. 1.

Таблица 1

Основные элементы инновационной инфраструктуры

Элемент	Определение
Технопарковые структуры	
Научные парки	Агломерации наукоемких фирм или исследовательских подразделений (центров) организаций, работающих в научных центрах, в рамках которых генерируются научные исследования и разработки с целью их последующей коммерциализации
Бизнес-инкубаторы	Структуры, финансируемые из средств бюджетов всех уровней, предоставляющие малым предприятиям производственные и офисные площади, услуги для становления их бизнеса на льготных условиях
Научно-промышленные парки (кластеры)	Региональные объединения научно-исследовательских и промышленных организаций, содействующие ускорению коммерциализации конструкторских работ и технологических разработок, а также производству промышленных серий новых изделий

Элемент	Определение
Технопарки	Организации, являющиеся юридическим лицом в соответствии с законодательством Российской Федерации, имеющие тесные связи с высшими учебными заведениями, научными центрами, промышленными предприятиями, региональными и местными органами власти и управления, осуществляющие на находящейся под его юрисдикцией территории формирование современной инновационной среды
Технополисы	Крупные зоны экономической активности, включающие университеты, инновационные центры, технопарки, бизнес-инкубаторы, промышленные и иные предприятия, которые осуществляют свою практическую деятельность, опираясь на результаты научных исследований, поддерживают тесные связи с аналогичными структурами на национальном и международном уровне, являются частью международного разделения труда и имеют среду обитания, целенаправленно сформированную под ученых, специалистов, высококвалифицированную рабочую силу
Технико-внедренческие зоны	Особый вид экономической зоны, на которой действует особый режим предпринимательской деятельности, предоставление государственных льгот для создания и реализации научно-технической продукции, доведения ее до промышленного применения, включая изготовление, испытание и реализацию опытных партий, а также создание программных продуктов, систем сбора обработки и передачи данных, систем распределенных вычислений и оказание услуг по внедрению и обслуживанию таких продуктов и систем
Бизнес – ангелы	Физические и юридические лица, объединенные в ассоциацию, профессиональные инвесторы, вкладывающие часть собственных средств в инновационные компании самых ранних стадий развития – «посевной» и «начальной»
Лизинговые компании	Организации, которые при наличии необходимой информации о возможности коммерциализации определенного новшества выступают в качестве участника производственно-внедренческого компонента РИС в роли лизингодателя для субъектов инновационной деятельности
Страховые фонды и компании	Организации, предназначенные для предупреждения, локализации и возмещения ущерба, связанного с инновационной деятельностью
Центры коллективного пользования	Имущественные комплексы, включающие сертифицированное дорогостоящее научное оборудование и квалифицированных специалистов, способных по заказам заинтересованных организаций и коллективов выполнять на этом научном оборудовании междисциплинарные исследования состава, структуры образцов, обеспечивать при этом достоверность измерений и интерпретировать их результаты
Инновационные (научные) центры	Центры разработки наукоемкой продукции, программного обеспечения, техники и технологии, сложного спецтехнологического оборудования для промышленных предприятий

Элемент	Определение
Экспертно-аналитическая структура	
Центры маркетинговых исследований	Профессиональные экспертные организации, обеспечивающие предоставление специализированных услуг в области маркетинговых исследований на различных этапах жизненного цикла инновационной продукции
Коучинг- и тренинг-центры	Обучающие региональные центры, предназначенные для профессиональной переподготовки и повышения квалификации специалистов по правовым, экономическим и техническим вопросам создания и развития инновационного бизнеса
Консалтинговые и аутсорсинговые компании	Коммерческие организации, предоставляющие клиентам поддержку ведения бизнеса или полное обслуживание по правовым, экономическим и другим вопросам
Информационно-аналитическая структура	
Информационно-аналитические и data-центры	Структуры, обеспечивающие высокую эффективность и скорость обработки информации, систематизацию информационных ресурсов об инновационных процессах в рамках региональной инновационной системы
Центры Трансфера Технологий	Организации, обеспечивающие сопровождение инновационных процессов и ускорение коммерциализации результатов научных исследований и разработок за счет передачи научно-технических знаний и опыта с использованием специальных механизмов (сетей трансфера технологий)
Финансовая структура	
Инвестиционные и венчурные фонды	Самостоятельные организации, ориентированные на финансирование новых перспективных научных разработок, вложения в которые сопровождаются высокой степенью неопределенности и риска
Бизнес-ангелы	Физические и юридические лица, объединенные в ассоциацию, профессиональные инвесторы, вкладывающие часть собственных средств в инновационные компании самых ранних стадий развития - "посевной" и "начальной"
Лизинговые компании	Организации, которые при наличии необходимой информации о возможности коммерциализации определенного новшества выступают в качестве участника производственно-внедренческого компонента РИС в роли лизингодателя для субъектов инновационной деятельности
Страховые фонды и компании	Организации, предназначенные для предупреждения, локализации и возмещении ущерба, связанного с инновационной деятельностью

По мнению авторов, представляет интерес исследование формирования инновационной инфраструктуры через технопарковую структуру, так как именно в ней обеспечивается поддержка генерации малого наукоемкого бизнеса, содействие коммерциализации результатов научной деятельности, повышение эффективности действующих высокотехнологичных компаний и как следствие обеспечивает инновационное развитие экономики регионов.

Авторами предложена система показателей, включающая четыре группы критериев, позволяющих комплексно оценить деятельность элементов технопарковой структуры и эффективность их функционирования (рис. 2).

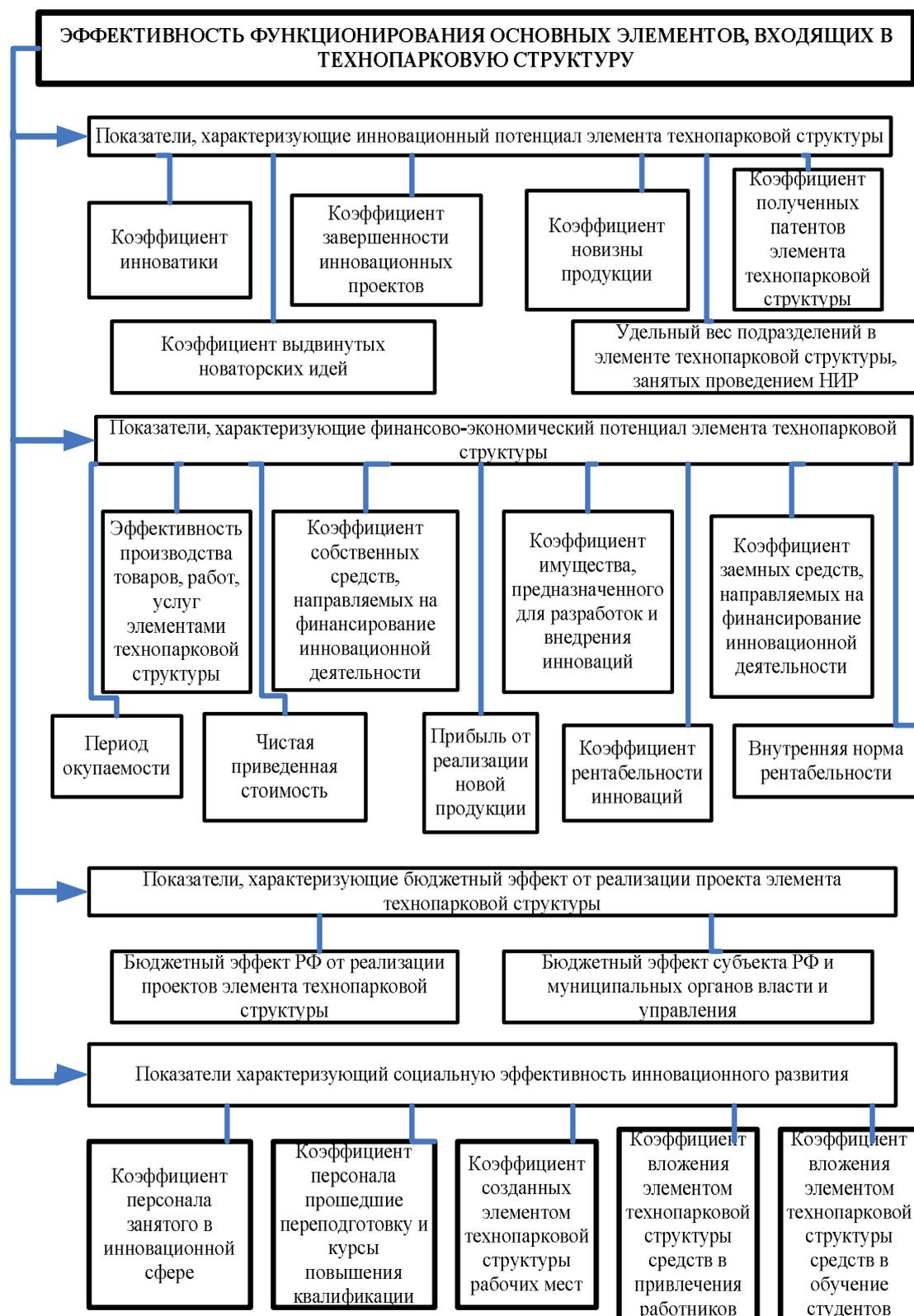


Рис. 2. Система показателей комплексной оценки эффективности функционирования элементов технопарковой структуры

Эффективность функционирования элементов технопарковой структуры осуществляется в соответствии со следующими принципами:

- результативностью, как способом проведения инновационной деятельности инноваций для достижения поставленных целей;
- экономичностью, возможностью получить необходимые инновации при «приемлемом» уровне затрат и минимальном промежутке времени.

В научной литературе недостаточно освещены показатели, характеризующие инновационный, финансово-экономический потенциал, социальную значимость инновационного развития элементов технопарковой структуры. В связи с этим, предлагаются показатели, характеризующие эффективность функционирования элементов технопарковой структуры (табл. 2).

Таблица 2

Показатели, характеризующие эффективность функционирования элементов технопарковой структуры

№ п/п	Показатель	Способ расчета показателя	Расшифровка
Показатели, характеризующие инновационный потенциал элементов технопарковой структуры			
1	Коэффициент инноватики (K_u)	$K_u = \frac{Ч_{u.пр.}}{Y_u}$	$Ч_{u.пр.}$ – количество инновационных проектов, принятых к реализации в элементе технопарковой структуры; Y_u – средний по отрасли уровень принятия к реализации инновационных проектов
2	Коэффициент завершенности инновационных проектов ($K_{з.у.}$)	$K_{з.у.} = \frac{Ч_{з.у.}}{Ч_{u.пр.}}$	$Ч_{з.у.}$ – количество успешно завершенных инновационных проектов; $Ч_{u.пр.}$ – количество инновационных проектов, принятых к реализации в элементе технопарковой структуры
3	Коэффициент новизны продукции ($K_{н.п.}$)	$K_{н.п.} = \frac{Ч_{п.общ.} - Ч_{с.п.}}{Ч_{п.общ.}}$	$Ч_{с.п.}$ – количество снятой с производства устаревшей продукции; $Ч_{п.общ.}$ – общая номенклатура выпускаемой продукции

Продолжение табл. 2

4	Коэффициент полученных элементов технопарковой структуры патентов ($K_{p.t.}$)	$K_{p.t.} = \frac{C_{p.t.}}{C_p}$	$C_{p.t.}$ – количество патентов полученных элементом технопарковой структуры; C_p – среднее по отрасли количество полученных патентов
5	Коэффициент выдвинутых новаторских идей ($K_{n.i.}$)	$K_{n.i.} = \frac{C_i}{C_n}$	C_i – количество идей выдвинутых компаниями, входящими в элемент технопарковой структуры; C_n – количество новаторских идей, принятых к реализации в элементе технопарковой структуры.
6	Удельный вес подразделений элементов технопарковой структуры, занятых проведением НИР ($K_{u.n.}$)	$K_{u.n.} = \frac{П_{u.c.}}{П_{общ.}}$	$П_{u.c.}$ – количество подразделений элементов технопарковой структуры, занятых проведением НИР; $П_{общ.}$ – общая численность структурных подразделений элемента технопарковой структуры
Показатели, характеризующие финансово-экономический потенциал элементов технопарковой структуры			
1	Коэффициент рентабельности инноваций (ROI)	$ROI = \frac{B_{н.п.}}{З_{н.п.}}$	$B_{н.п.}$ – выручка от реализации новой или усовершенствованной продукции; $З_{н.п.}$ – затраты на производство новой или усовершенствованной продукции, тыс. руб.
2	Прибыль от реализации новой или усовершенствованной продукции ($П_{н.п.}$)	$П_{н.п.} = B_{н.п.} - З_{н.п.}$	$B_{н.п.}$ – выручка от реализации новой или усовершенствованной продукции; $З_{н.п.}$ – затраты на производство новой или усовершенствованной продукции, тыс. руб.
3	Коэффициент собственных средств, направляемых на финансирование инновационной деятельности ($K_{с.с.}$)	$K_{с.с.} = \frac{C_{с.с.}}{C_{общ.}}$	$C_{с.с.}$ – размер собственных средств, направляемых на финансирование инновационной деятельности; $C_{общ.}$ – общая сумма капитала, направленного на финансирование инновационной деятельности, тыс. руб.

Продолжение табл. 2

4	Коэффициент заемных средств, направляемых на финансирование инновационной деятельности ($K_{з.с.}$)	$K_{з.с.} = \frac{C_{з.с.}}{C_{з.к.}}$	$C_{з.с.}$ – размер заемных средств, направляемых на финансирование инновационной деятельности; $C_{з.к.}$ – общая сумма заемного капитала, тыс. руб.
5	Эффективность производства товаров, работ, услуг предприятиями элементов технопарковой структуры ($D_{сТ}$)	$D_{сТ} = \frac{EVA_t}{B_{пнТ}}$	$D_{сТ}$ – добавленная стоимость на рубль выручки элемента технопарковой структуры; $B_{пнТ}$ – выручка от реализации, работ, услуг по проектам элемента технопарковой структуры (валовой доход)
6	Чистая приведенная стоимость (NPV)	$NPV = \sum \frac{PV_R}{(1+d)^n} - \sum \frac{PV_K}{(1+d)^n}$	PV_R – денежный поток; PV_K – инвестиционные затраты
7	Внутренняя норма рентабельности (IRR)	$IRR = r_1 + \frac{NPV(r_1)}{NPV(r_1) - NPV(r_2)} * (r_2 - r_1)$	NPV – чистая приведенная стоимость; $r_{1,2}$ – норма дисконта
8	Период окупаемости (PP)	$PP = \frac{PV_K}{P}$	PV_K – инвестиционные затраты; P – ежегодный доход
Показатели, характеризующие бюджетную эффективность элементов технопарковой структуры			
1	Бюджетный эффект РФ от реализации проектов элемента технопарковой структуры ($\mathcal{E}_{БРТ}$)	$\mathcal{E}_{БРТ} = \Pi_{лФТ} - Ц_{фТ}$	$\Pi_{лФТ}$ – налоговые платежи от реализации проекта элемента технопарковой структуры в федеральный бюджет; $Ц_{фТ}$ – целевое финансирование проектов элемента технопарковой структуры из федерального бюджета
2	Бюджетный эффект субъекта РФ и муниципальных органов власти и управления ($\mathcal{E}_{БМТ}$)	$\mathcal{E}_{БМТ} = \Pi_{лФТ} - Ц_{рТ}$	$\Pi_{лФТ}$ – налоговые платежи по проектам элемента технопарковой структуры в соответствующие бюджеты; $Ц_{рТ}$ – целевое финансирование проектов элемента технопарковой структуры в соответствующие бюджеты

Продолжение табл. 2

Показатели, характеризующие социальную значимость инновационного развития элементов технопарковой структуры			
1	Коэффициент персонала, занятого в инновационной сфере ($K_{п.и.}$)	$K_{п.и.} = \frac{Ч_{и.с.}}{Ч_{общ.}}$	$Ч_{и.с.}$ – численность персонала занятого в инновационной сфере; $Ч_{общ.}$ – среднесписочная численность работников в элементе технопарковой структуры, чел.
2	Коэффициент персонала, прошедшего переподготовку и курсы повышения квалификации ($K_{п.п.}$)	$K_{п.п.} = \frac{Ч_{п.п.}}{Ч_{общ.}}$	$Ч_{п.п.}$ – численность работников, прошедших переподготовку и курсы повышения квалификации; $Ч_{общ.}$ – среднесписочная численность работников в элементе технопарковой структуры, чел.
3	Коэффициент созданных в элементе технопарковой структуры, рабочих мест ($K_{р.м.}$)	$K_{р.м.} = \frac{С_{Тр.м.}}{С_о}$	$С_{Тр.м.}$ – количество рабочих мест созданные элементом технопарковой структуры; $С_о$ – общее количество рабочих мест
4	Коэффициент вложения средств в привлечение работников (K_g)	$K_g = \frac{S_T}{S}$	S_T – средства вкладываемые технопарком в привлечение работников в производственную деятельность; S – общий объем средств элемента технопарковой структуры
5	Коэффициент вложения элемента технопарковой структуры, средств в обучение студентов ($K_{g.s.}$)	$K_{g.s.} = \frac{S_{Ts}}{\Pi}$	S_{Ts} – средства, вкладываемые элементом технопарковой структуры, в обучение студентов; Π – общее количество прибыли элемента технопарковой структуры
6	Коэффициент изменения реальных доходов работников (D_t)	$D_t = \frac{D_i}{D_{i-1}}$	D_i – доход работников, занятых на производственных предприятиях, входящих в элемент технопарковой структуры, в i -ом периоде; D_{i-1} – доход работников, занятых на производственных предприятиях, входящих в элемент технопарковой структуры, в периоде $i-1$

Представленные в табл. 2 показатели можно условно разделить на следующие основные группы, исходя из их функционального назначения. *Первая группа* – позволяет проанализировать способность элементов технопарковой структуры к инновационным решениям и служит мерой успеха инновационных проектов.

Вторая группа – характеризует финансово-экономический потенциал элементов технопарковой структуры, раскрывая эффективность его экономической деятельности: рентабельность, эффективность использования собственных и заемных средств, эффективность реализации проектов.

Третья группа – отражает бюджетный эффект от реализации проекта элементов технопарковой структуры, описывает финансовые последствия реализации проектов для бюджетов разных уровней.

Четвертая группа – рассчитывается по направлениям ожидаемой результативности деятельности элементов технопарковой структуры и включает показатели, характеризующие отдачу от проектов элементов технопарковой структуры.

Таким образом, поддержка и развитие элементов технопарковой структуры как эффективной формы организации инновационной деятельности направлена на стимулирование экономического роста региона и является одним из ключевых моментов формирования национальной системы.

Значительными возможностями для активации инновационного развития обладают те регионы [4], в структуре экономики которых достаточно представлен научно-образовательный комплекс, что создает необходимые стартовые преимущества, позволяющие инновационную составляющую развития сделать неотъемлемой характеристикой региона.

Список литературы

1. Ботина Е.Н., Ткаченко Т.И. Региональная инновационная инфраструктура Брянской области и рекомендации по ее совершенствованию // Инновации. – 2006. – № 5. – С. 666.
2. Ковров Г.С., Степанова Н.А., Спиридонов А.В. Некоторые аспекты формирования региональной инновационной системы и инновационного развития республики Саха (Якутия) // Региональная экономика: теория и практика. – 2009. – №10 (107). – С. 69–73.
3. Монастырский Е.А., Чистякова Н.О. Структурно-функциональная модель подсистемы «Инфраструктура» в региональной инновационной системе // Инновации. – 2007. – № 6. – С. 58–65.

4. Рощина И.В., Рощина Г.С. Многоуровневая инновационная инфраструктура региона как условие эффективной региональной политики // Экономика. – 2009. – № 7. – С. 159–162.

5. Сироткина Н.В., Попов А.В. Система индикаторов оценки результативности инновационных проектов // ИнВестРегион. – 2007. – № 3.

6. Федорова Л., Салеева И. Инновационная инфраструктура и ее влияние на малые предприятия региона // Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция. – 2010. – № 1. – С. 207–210.

7. Информационная лента агентства «Интерфакс» 25.03.2008; Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации (август 2008 г.). – С. 13.

8. Проблемы инновационного партнерства российской экономики (научно-практическая конференция «государственно-частное партнерство в инновационных системах») // Вестн. Ин-та экономики. – 2007. – № 3. – С. 223.

Региональная дистрибуция: факторы оценки потенциала региона

Решение о развитии региональной дистрибуции влечет за собой существенные инвестиции в структуру продаж. Поэтому перед планированием действий необходимо произвести общую оценку рыночной конъюнктуры и потенциала развития дистрибуции на основе конкретных факторов. В статье предложены разработанные автором факторы потенциала региональной дистрибуции, которые объединены в группы в зависимости от направления и характера их воздействия на результат.

Decision on development of the regional distribution entails substantial investment into the sales structure. That is why before planning the activities, it is necessary to make a total assessment of market situation and the potential of distribution development based on specific factors. In this article factors of regional distribution potential that are joined into groups depending on their direction and nature of the influence on the result are proposed by the author.

Ключевые слова: FMCG-продукция, дистрибуция, розничная торговля, регион, потенциал дистрибуции, факторы потенциала региональной дистрибуции.

Key words: FMCG - production, distribution, retail trade, region, potential of distribution, factors of regional distribution potential.

Российский рынок продуктов питания в последние десятилетия активно развивается за счет роста общего уровня благосостояния населения и как следствие расширения ассортимента FMCG-продукции, ориентированной на европейские стандарты менеджмента качества. Данная категория товаров характеризуется широкой представленностью в рознице, доступностью цен и высокой конкуренцией. Это означает, что рынок наиболее близок к ситуации совершенной конкуренции: войти на него легко – отсутствуют явные барьеры на входе. Но так как для получения определенной доли на рынке и достижения лидерства необходимы постоянный мониторинг его конъюнктуры, качественное развитие дистрибуции, мобильность в оптимизации ассортимента, выведение новых продуктов, укрепление торговых марок, а также принятие прочих тактических и стратегических бизнес-решений, такая рыночная структура является, по большей части, монополистической конкуренцией.

Лидерами этой отрасли становятся производители, обладающие наибольшими финансовыми ресурсами и многолетним опытом западного менеджмента. Именно поэтому крупными компаниями на

российском FMCG-рынке являются сегодня иностранные объединения, холдинги и концерны: «Unilever», «Coca-Cola», «Mars», «Nestlé», «Danone», «PepsiCo», «Heinz», «Kraft Foods», «Cadbury», «Colgate», «Heineken», «Henkel», «Reckitt Benckiser», «Japan Tobacco», «International», «Philip Morris», «British American Tobacco», «Procter&Gamble», «SABMiller», «SUN Interbrew» и др.

Как отмечают эксперты, производство потребительских товаров входит в число самых быстрорастущих и энергично развивающихся отраслей России, а по количеству и стоимости сделок по слиянию и поглощению в первом полугодии 2010 г. они заняли третье место [6, с. 24]. Необходимо отметить, что в последнее время именно с участием обозначенных ранее компаний произошло значительное количество консолидаций, слияний и поглощений. Сегодня им, по разным оценкам, принадлежат от 70 до 90 % известных на российском рынке торговых марок (брендов) и как следствие значительная доля от общего товарооборота. Также после запланированного вступления России в ВТО в 2011 г. зарубежные компании получат дополнительные возможности по укреплению своих позиций, так как появятся дополнительные ограничения для развития национальных производителей, станет доступнее недорогой импорт аналогичной продукции из стран СНГ, а также импорт инновационных продуктов из развитых стран дальнего зарубежья.

Конечно, текущий финансовый кризис (начиная с 2008 г.) внес свои корректировки в сложившуюся структуру всего мирового рынка и рынка FMCG-продукции в частности. Некоторые глобальные компании оказались в неустойчивом финансовом положении, в то время как более мобильные компании, наоборот, воспользовались положением и укрепили позицию путем поглощения аутсайдеров, пополнив список «2009 BCG 100 New Global Challengers («Топ-100 новых глобальных претендентов»). Boston Consulting Group относит к нему компании, находящиеся в странах с развивающейся экономикой, и деятельность которых стремительно набирает обороты. Существует мнение, что роль таких компаний-претендентов «в динамике многих глобальных отраслей никогда не была так велика, как сейчас, и станет еще больше по окончании кризиса» [4, с. 40]. Некоторые ведущие производители вследствие этого немного уступили свои позиции, но, учитывая их масштаб развития, не приходится говорить о кардинальных изменениях и смене лидеров. Таким образом, можно констатировать, что во многих категориях FMCG-продукции рынок монополистической конкуренции уже находится в состоянии олигополии, при котором рыночная власть и основная доля товарооборота принадлежит ограниченному количеству производителей. А значит, вопрос развития глобальных компаний и кон-

курирования с ними российских производителей является все более насущным.

Для увеличения рыночной силы, доли на рынке и общего товарооборота, кроме стратегических решений по слияниям и поглощениям, большинство компаний стремятся использовать новые незанятые ниши и неосвоенные рынки. Основным тактическим инструментом для решения этих задач является также развитие системы дистрибуции, которой с внедрением комплекса маркетинга во все сферы бизнеса все чаще начинают заниматься не только крупные производители, но и средние начинающие компании.

Для раскрытия понятия «дистрибуция» обратимся к классической теории маркетинга, в которой существует термин «маркетинговые каналы». Под ним понимается совокупность зависящих друг от друга организаций, которые предоставляют услуги по использованию или потреблению различных товаров (услуг) – от получения сырья до поступления готового продукта к конечному потребителю. Необходимо отметить, что маркетинговые каналы также стимулируют спрос, используя разнообразные методы продвижения, применяемые всеми организациями, входящими в состав канала. Рассматривая структуру товародвижения на розничном рынке, уместнее использовать понятие «каналы сбыта» как структуру предоставления товаров и услуг их пользователям и потребителям. Их непосредственная задача – способствовать процессам обмена и создавать полезность, перемещая товар в пространстве и времени. Все посредники в каналах сбыта обладают необходимыми инструментами для наиболее эффективного распределения по сравнению с производителями и потребителями, если бы те работали напрямую, что явно прослеживается на примере розничной торговли, когда большинство конечных потребителей удалены от производителя и географически рассредоточены.

Посредники повышают эффективность контактов, так как им, имея централизованную систему, требуется осуществить меньше контактов со всеми потребителями, чем непосредственно производителю, чтобы реализовать продукцию. С их помощью производитель может предоставить товар покупателям в короткие сроки. Посредник, в свою очередь, группирует товары многих производителей и, получая эффект от масштаба, распределяет их с меньшими трудовыми и логистическими затратами. Производитель также получает эффект от масштаба, выпуская товар крупными партиями на всех посредников, а не по отдельным заказам покупателей. Следовательно, покупатели имеют возможность приобретать товар небольшими партиями и не «замораживать» денежные средства в крупных запасах. Кроме того, посредник выполняет аккумулятивное и оптимизацию ассортимента разных производителей на своих

складах, что позволяет покупателям не затрачивать время на поиски всех необходимых товаров. Немаловажна их роль и в адаптации ассортимента товаров под особенности местных рынков.

Из вышесказанного следует, что для эффективного распределения каждой группы товаров необходима разработка оптимальной структуры канала сбыта. На практике для распределения FMCG-товаров используются чаще не прямые сбытовые каналы – движение товара от производителя к потребителю посредством оптового, мелкооптового и розничного торговца соответственно. Так как ключевым звеном здесь является оптовик (в контексте – дистрибутор), то и всю систему распределения называют дистрибуцией.

Спрос рынка на товары исходит от потребителя, но в формировании спроса участвуют и посредники. Именно посредники воздействуют на товаропроизводителя, покупая или не покупая произведенные продукты, продвигая или не продвигая их к потребителю. Таким образом, торговые посредники участвуют одновременно в формировании спроса и предложения, а торговый посредник является центральной фигурой рынка.

Также процесс взаимодействия участников дистрибуции зависит и от сложившегося на данный момент типа рынка. На «рынке покупателя» покупатель имеет наибольшую силу влияния на принятие решений продавцом. Майкл Портер в своей книге «Конкуренция» пишет: «Влияние каждого значимого поставщика или группы покупателей зависит от ряда характеристик их рыночной ситуации и относительной значимости их продаж или закупок для отрасли в сравнении с бизнесом в целом» [3, с. 52].

При поставках товара с использованием прямого канала сбыта производитель отгружает произведенную продукцию напрямую розничному торговцу, минуя всех посредников. Прямые поставки по мере консолидации и укрупнения розничных операторов становятся все более востребованными. Поэтому ключевым звеном дистрибуции является сегодня наряду с торговым посредником и розничная торговля.

Розничная торговля вместе со становлением предпринимательства в России показала стремительный рост, за 10–15 лет претерпела серьезные структурные изменения и благодаря своим масштабам и влиянию на уровень жизни населения стала играть важнейшую роль в экономике страны. Если изначально производители пользовались властью в отношениях с розничной торговлей, и она была вынуждена принимать товары по назначенным ценам, то сегодня процесс консолидации розничной торговли набрал силу, и баланс сил сместился в её сторону. По объемам продаж она стала намного крупнее производителей, и это дало огромное преимущество, теперь розница может диктовать свои условия.

Коммерческой дискриминацией и ценовым прессингом влияние розничных операторов не ограничивается. В течение нескольких последних лет торговые сети создают собственные логистические распределительные центры и добиваются прямых поставок. Производителям ставится условие для присутствия в сети – прямые поставки на распределительный центр, минуя посредника – дистрибутора. Хотя сотрудничество с крупными торговыми сетями для многих производителей несет трансакционные издержки и требует значительных инвестиций, производитель, убрав посредника в лице дистрибутора, может поставлять продукцию, сохраняя дополнительную маржинальную прибыль. Явным недостатком такого сотрудничества является потеря прямого контроля поставок в каждую торговую точку из-за доставки на распределительный центр (склад) торговой сети, лишение локальных дистрибуторов части потенциального объема продаж в регионе, а значит, и снижение их интереса к сотрудничеству с производителем в целом. Кроме того, розничные сетевые операторы в последние годы ведут активную политику экспансии в регионы. Наступление финансового кризиса было им только «на руку» – они смогли на выгодных условиях выкупить торговые знаки и площади региональных торговых сетей. Таким образом, общее количество магазинов в России ТОП-70 ритейлеров FMCG за 11 месяцев 2010 г. увеличилось на 1255 магазинов и на 1 декабря 2010 г. составило 11174 [2, с. 9]. В них доля трех крупнейших игроков составляет более 65 %, что подтверждает усиление монополизации розничной торговли. Хотя в масштабах российского рынка на ТОП-10 ведущих компаний на сегодня приходится не более 15 % всего объема розничной торговли в стране, тенденция консолидации будет продолжаться.

Эта ситуация ставит под угрозу развитие несетевого розничного: доля магазинов традиционных форматов с каждым годом неуклонно сокращается и по различным данным в самых крупных городах составляет уже менее 50 %. В то же время под угрозой находится развитие и дистрибуторского бизнеса. По информации от различных исследовательских компаний, сегодня доля продаж через дистрибуторов (в нашем классическом понимании) у производителей в России составляет 80–85 %, в Китае – до 80 %, в Европе – до 40 %, в США не превышает 20 % [7, с. 15]. Несомненно, что доля прямого канала поставок у производителей в Москве и Санкт-Петербурге значительно выше, чем в региональных городах. Это говорит о развитии мировой тенденции и в России – значительном увеличении доли прямых поставок, минуя дистрибуторов.

Вследствие этого некоторые дистрибуторы, утратив часть традиционных форматов торговли и крупные каналы продаж, теперь вынуждены заниматься в большей степени логистическими опера-

циями, обслуживая крупных сетевых операторов, и получать дополнительную прибыль на росте оборота. Кроме того, меняется специализация дистрибуторов: расширение покрытия традиционной розницы в области и прилегающих регионах, работа с нетрадиционными каналами продаж «HoReCa», консалтинг в области оптовых и розничных продаж или вертикальная интеграция (открытие собственных производств или, в противоположность, собственной розницы). Как было указано выше, вследствие подобных перемен на рынке дистрибуторы теперь меньше уделяют внимания построению качественной дистрибуции и продвижению товаров производителей.

Подводя итог, следует выделить основные признаки глобализации на FMCG-рынке:

1) определились мировые лидеры, обладающие сильными финансовыми ресурсами, многолетним опытом западного менеджмента и имеющие основную долю на рынке;

2) крупные компании как в производстве FMCG-продукции, так и розничной торговле стремятся к слияниям и поглощениям, тем самым они еще больше укрепляют свою позицию на рынке;

3) во время мирового кризиса начали активно действовать компании из развивающихся стран, так называемые компании-претенденты, которые после возможного вступления России в ВТО в 2011 г. получают доступ на российский рынок;

4) все больше российских компаний ставят перед собой задачу по развитию дистрибуции во всех регионах страны;

5) усиление концентрации и консолидация розничной торговли, переход к прямым поставкам ведут к снижению роли компаний-дистрибуторов и выполнению ими функции логистики как основной.

Указанные тенденции сужают возможности и создают угрозу будущему развитию производственных компаний. Многие из них, кроме развития дистрибуции в данном регионе, вынуждены искать иные пути роста, чтобы максимально использовать свой потенциал: новые каналы продаж, дифференциация и кастомизация или репозиционирование продукции, ценовое сегментирование и пр. Но существует не менее эффективный способ – проникновение продаж в другие регионы.

На практике большинство производителей концентрируют основное внимание продаж, в первую очередь, на локальном рынке в связи с географической доступностью контрагентов, а следовательно, и низкой стоимостью логистических операций, высокой степенью контроля и возможностью принятия оперативных решений, мобильностью при реагировании на изменение факторов внешней среды, привычной культурой потребления. Но емкость и потенциал продаж, определяемые конъюнктурой данного рынка, ограничены. Поэтому проникновение на новые региональные рынки и использование их

потенциала является эффективным инструментом и позволяет максимально быстро – экстенсивным методом – увеличить общий объем продаж. При входе в новый регион образуется большое количество потенциальных покупателей (торговых точек), которое дает возможность за короткий период резко увеличить продажи. На рис. 1 это показано динамикой нумерической или количественной дистрибуции. По мере сокращения потенциала роста или освоения рынка заметно снижение темпа прироста объемов продаж.

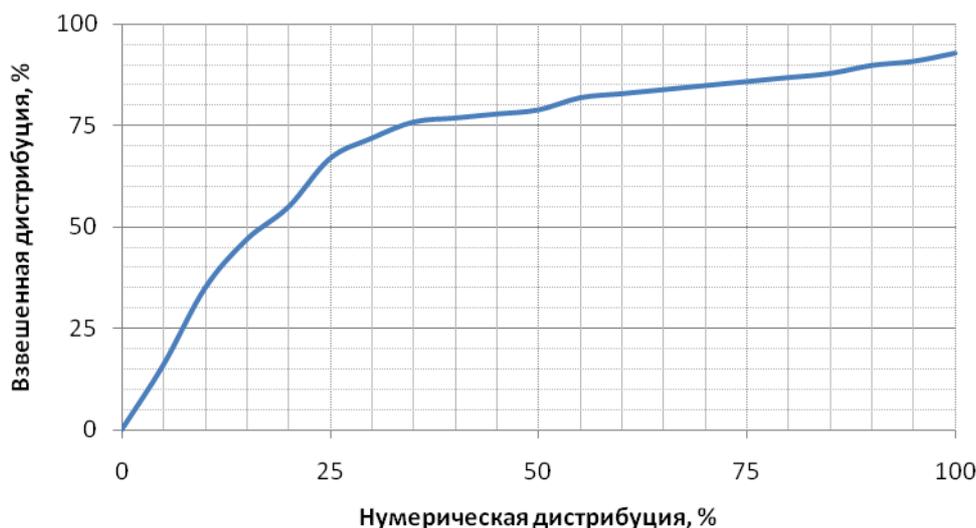


Рис. 1. Принцип развития нумерической и взвешенной дистрибуции

Таким образом, развитие региональной дистрибуции представляет собой экспансию продаж продукции компании на новые территории.

Существует несколько способов присутствия на региональных рынках (способов поставки и типов дистрибуции). Каждый способ имеет положительные и отрицательные стороны, применяется в зависимости от уровня развития компании и от ее стратегических планов. На рис. 2 показана общая схема региональной дистрибуции.

Движение товара от производителя (П) до конечного покупателя (КП) в другом регионе (регион-2) может осуществляться по двум видам каналов: прямому и косвенному. Под прямым каналом стоит понимать максимально короткий путь к торговой точке, т. е. прямые поставки, например, через распределительный центр в торговую сеть (ТС-1) или непосредственно в каждую торговую точку. При использовании косвенного канала продукция от производителя поставляется через дистрибутора (субдистрибутора, оптового покупателя, представительство) в торговые сети (ТС-2) или отдельные розничные торговые точки, рынки (РТТ).

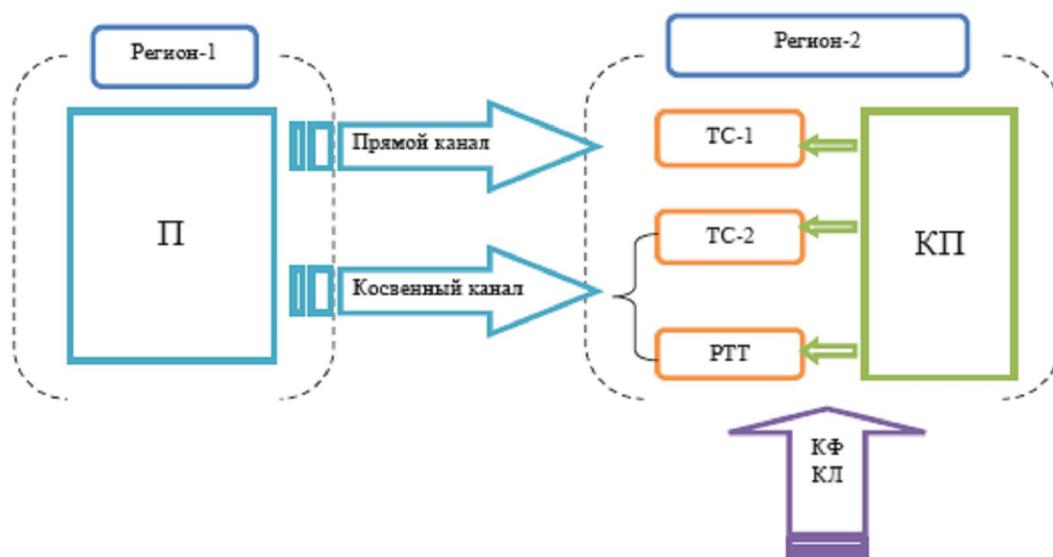


Рис. 2. Общая схема региональной дистрибуции

Вообще в теории регионалистики под регионом понимают целостную пространственно организованную форму жизнедеятельности, состоящую из географически и экономически схожих частей, но каждый регион имеет ряд характерных отличий, в том числе плотность населения, уровень экономического развития, инвестиционную привлекательность и пр. Принято выделять четыре уровня регионов: микроуровень (поселение, город, район), мезоуровень (область), макроуровень (федеральный округ) и мегауровень (приграничные территории с частью зарубежного государства, например, Черноморский регион). Применительно к оценке потенциала дистрибуции рассматривают регионы, в первую очередь на микроуровне. Но для формирования полноценного представления о развитии территории необходимо начинать оценку с мезо-и макроуровня.

Часто решения о выборе регионов макроуровня принимаются интуитивно, опытным путем. Но со временем производители начинают испытывать серьезные трудности. Например, при более слабом экономическом развитии потенциал и скорость продаж в торговых точках также снижены, возникает расхождение между запланированными и фактическими продажами. Чтобы предотвратить подобные несоответствия, существует несколько способов планирования и оценки потенциала продаж – от простых до многокритериальных оценок.

1. Ранжирование регионов по социально-экономическим показателям и расчет потенциала продаж по численности населения (целевой аудитории) и среднему потреблению или емкости рынка.

2. Сравнительная оценка потенциала регионов на основе продаж прямых или косвенных конкурентов и перенесение их на свои продажи.

3. Оценка потенциала регионов по их доле в совокупных розничных продажах страны и относительный расчет объемов продаж компании.

4. Оценка потенциала региона через потенциал отдельных торговых точек (или ключевых торговых точек).

5. Оценка потенциала продаж с использованием CDI/BDI-анализа. Это анализ по привлекательности региона и уровню развития продаж компании [1, с. 57].

Универсальной системы для всех производителей не существует, и требуется составление собственной системы оценки потенциала с учетом особенностей продукции, производственных возможностей и стратегии продаж. Но и это не гарантирует высокую точность полученных данных, так как в России наблюдается сильная дифференциация регионов.

Различие выражается, в первую очередь, на макроуровне. Обратим внимание на территориальную структуру валового регионального продукта России. В табл. 1 прослеживается сильная дифференциация федеральных округов по данному показателю [5].

Таблица 1

Территориальная структура валового регионального продукта, %

Федеральный округ	2007	2008	2009
Центральный	36,51	37,38	35,69
Северо-Западный	9,91	9,99	10,62
Южный	5,64	5,90	6,20
Северо-Кавказский	2,05	2,15	2,48
Приволжский	15,49	15,70	15,34
Уральский	15,15	14,20	13,71
Сибирский	10,69	10,15	10,57
Дальневосточный	4,57	4,53	5,40

Кроме того, в экономической практике все регионы страны на мезоуровне принято делить на группы по качеству жизни населения. Выделяют восемь групп от 4 до 17 регионов в каждой в зависимости от множества обобщающих факторов, что еще раз подтверждает их сильную дифференциацию в развитии [8]. Несмотря на довлеющую роль Центрального ФО в формировании валового регионального продукта и сосредоточение в нем огромной емкости потребления,

доля остальных регионов в общем обороте страны растет уже в течение 7 лет (рис. 3 [2, с. 22]). Это подчеркивает необходимость более детального рассмотрения потенциала региональных рынков мезоуровня (областей, краев).

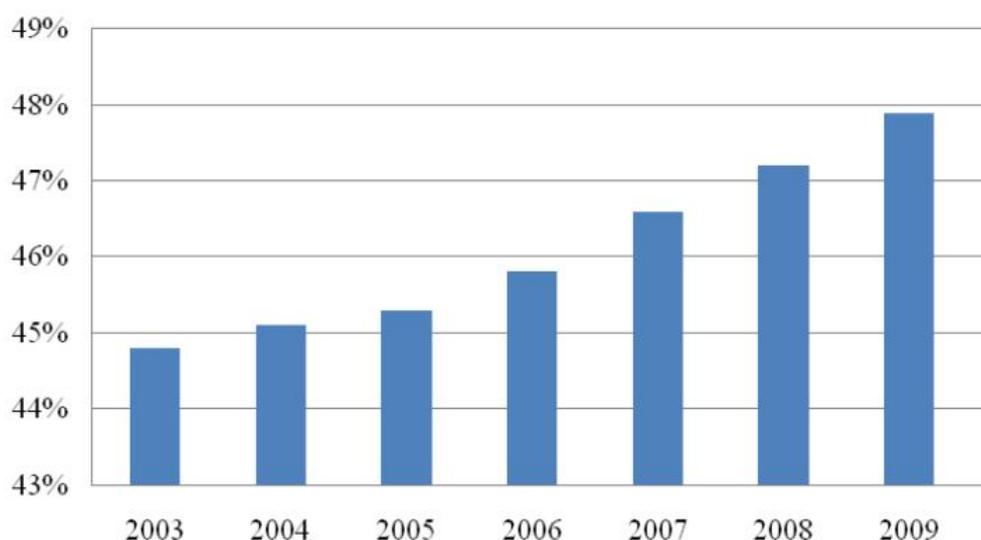


Рис. 3. Доли 69 регионов РФ (кроме 11 крупнейших) в обороте розничной торговли, %

Для более корректной оценки каждого региона необходимо понимание его отличительных особенностей и степени развития факторов, влияющих на потенциал продаж. На основе схемы, показанной на рис. 2, в зависимости от направления и характера воздействия на потенциал региональной дистрибуции в табл. 2 автором выделены группы факторов.

Таблица 2

Группы факторов потенциала региональной дистрибуции

Группы факторов	Подгруппы факторов	Основные характеристики
1. Внешняя среда региона (обозначение на схеме: Регион-2)	1.1. Урбанизация	Уровень урбанизации региона, уровень плотности населения
	1.2. Экономика	Уровень экономической освоенности, темпы экономического развития региона, инвестиционная привлекательность, сырьевая специализация;
	1.3. Логистика	Удаленность от региональных центров, уровень транспортной доступности, наличие распределительных центров и транспортных узлов

Продолжение табл. 2

2. Розничная торговля (обозначение на схеме: ТС-1, ТС-2, РТТ)	2.1. Оборот торговли	Оборот розничной торговли региона, доля в общем обороте в стране количество торговых точек/площади на 1000 чел.
	2.2. Структура	Доля современных форматов торговли, доля сетевой торговли в обороте/количестве торговых точек, доля федеральных сетей в обороте/количестве торговых точек, степень монополизации розничной торговли
3. Конкурентные поставщики (обозначение на схеме: КФ, КЛ)	3.1. Конкуренты федеральные	Доля федеральных производителей-конкурентов, доля импортной конкурентной продукции, количество производителей-конкурентов
	3.2. Конкуренты локальные	Количество СТМ-конкурентов в торговых сетях, уровень локальной конкуренции
4. Конечные покупатели (обозначение на схеме: КП)	4.1. Население	Уровень реальных доходов и расходов, потребление платных услуг, качество жизни
	4.2. Демография	Численность населения и ее динамика, возрастной состав населения
	4.3. Потребление	Потенциал, емкость и насыщение рынка, уровень потребления данной товарной категории и доля в общем объеме, особенности культуры потребления

Так как решение о поставках в регионы влечет за собой инвестиции в развитие структуры продаж, затраты на продвижение и различные транзакционные издержки, перед планированием продаж и началом активных действий необходимо произвести общую оценку рыночной конъюнктуры и потенциала развития дистрибуции на основе рассмотренных факторов. В результате такого анализа может быть оценен результат инвестирования и выработаны различные стратегии: сосредоточение усилий только на более «сильных» регионах, поэтапное или масштабное развитие. Необходимость более точных расчетов потенциала и корректного планирования продаж в регионах подтверждают также факты долгосрочного пребывания в нашей стране многих зарубежных корпораций. Они вкладывают в развитие бизнеса на территории России миллионы долларов и получают первую существенную прибыль только через 5–10 и более лет. Поэтому сравнительный анализ конкретных регионов на макро-, мезо- и микроуровнях является основой планирования региональной дистрибуции для компаний любого размера и на любом этапе ее развития. Особенно актуальна разработка методик оценки для компаний средних размеров, не имеющих финансо-

вых возможностей для покрытия возможных убытков от крупных инвестиций в региональные рынки.

Список литературы

1. Купцов А.С. Перестройка в каналах продаж: оцениваем потенциал региона // Управление сбытом. – 2010. – № 05.
2. Периодический отраслевой обзор «Рейтинг торговых сетей FMCG РФ. Декабрь 2010 года».
3. Портер М. / Конкуренция / пер. с англ. – М.: Вильямс, 2006. – 608 с.
4. Рыбакова И. Молодые рвутся в бой. Компании из стран с развивающейся экономикой готовы потеснить давних глобальных лидеров // Новый маркетинг. – 2009. – № 10.
5. Регионы России. Основные социально-экономические показатели городов – 2010 // Росстат. – 2010. [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_14t/Main.htm (дата обращения: 21.04.2011).
6. Слияния и поглощения в среднем бизнесе в 2009 – первом полугодии 2010 года // Рос. торговля. – 2010. – № 12.
7. Сорокина Т. Развитие системы дистрибуции в производственных FMCG-компаниях // Эксперт. – 2010. – № 20.
8. Стрижкова Л., Златоверховникова Т. Регионы России: качество жизни. // НП «Научно-Информационное Агентство "НАСЛЕДИЕ ОТЕЧЕСТВА"». – 2009. [Электронный ресурс]. URL: http://nasledie.ru/oboz/N05_96/5_09.HTM (дата обращения: 21.04.2011).

УДК 334.701:336.226

Т. А. Чепикова

Теоретико-методологические основы налогового планирования на уровне хозяйствующего субъекта

В статье рассматриваются проблемные вопросы налогового планирования на уровне хозяйствующего субъекта: отличие налогового планирования от «уклонения от уплаты налогов» и от «обхода налогов». Анализируются этапы и элементы налогового планирования, рассматриваются методы налогового планирования. Предлагается внести дополнение в Налоговый кодекс РФ. В частности, дополнить ст. 11 НК РФ «Институты, понятия, термины, используемые в настоящем Кодексе» определениями налогового планирования и «уклонения от уплаты налогов», в отдельной статье кодекса отразить принципы и не запрещенные законом приемы и методы налогового планирования хозяйствующего субъекта.

In this article the author considers problems of tax planning at managing subject level: difference between tax planning and “tax avoidance” as well as “evasion of taxes”. Stages and elements of tax planning are analyzed? Methods of tax planning are considered. The additions to the Tax Code are suggested to be made. In particular, the additions are as follows: to supplement Article 11 of Russian Federation Tax Code “Institutes, notions, terms used in the Code” with definitions of tax planning and “tax avoidance”; to state principles and legal methods of tax planning of the managing subject.

Ключевые слова: налоги, налоговое планирование, хозяйствующий субъект, система налогообложения.

Key words: taxes, tax planning, managing subject, tax system.

Неотъемлемой частью финансового планирования деятельности предприятий и организаций на современном этапе является налоговое планирование.

Налоговое планирование на уровне хозяйствующего субъекта представляет собой организацию деятельности экономического субъекта, направленную на минимизацию его налогообложения строго в соответствии с действующим законодательством.

Необходимость налогового планирования на уровне хозяйствующего субъекта обусловлена требованиями рыночной конкуренции и вызванным ею стремлением хозяйствующего субъекта к сокращению его расходов и сбережению заработанного дохода для

дальнейшего расширения коммерческой деятельности и решения стратегических задач развития производства.

Сущность налогового планирования хозяйствующих субъектов состоит в признании за каждым налогоплательщиком права использовать все допустимые законом средства, приемы и способы для максимального сокращения и оптимизации своих налоговых обязательств.

В экономической литературе выделяют две системы налогового планирования, исходя из двух существующих систем налогового права, а именно:

- англосаксонскую, которая определяется как организация деятельности предприятия таким образом, чтобы минимизировать налоговые обязательства на определенный период времени без нарушения закона;

- романо-германскую, смысл которой заключается в выборе между различными вариантами осуществления деятельности юридического лица и размещения его активов, направленных на достижение максимально низкого уровня возникающих при этом налоговых обязательств.

В России присутствуют элементы обеих систем.

По нашему мнению, налоговое планирование на уровне хозяйствующего субъекта – это неотъемлемая часть управления его финансово-хозяйственной деятельностью в рамках единой стратегии, представляющая собой процесс использования оптимальных законных налоговых способов и методов для установления желаемого финансового состояния объекта в условиях ограниченности ресурсов и возможности их альтернативного использования.

Принципы налогового планирования хозяйствующего субъекта можно образно представить следующими высказываниями финансистов: «Платить налоги нужно. Но с умом» (Б.А. Рагозин). А именно:

- платить необходимо только минимальную сумму положенных налогов;

- полноценно использовать всю совокупность налоговых льгот;

- платить налоги необходимо в последний день установленного срока;

- « ...Бороться надо не против налогов как таковых, а за прибыль как конечную цель любой предпринимательской деятельности» (А.Н. Медведев).

Однако налоги нельзя просто «механически» минимизировать, их необходимо оптимизировать, поскольку:

- сокращение одних налогов может привести к увеличению других;

- минимизация налогов путем отнесения расходов на себестоимость уменьшает финансовый результат и сдерживает развитие бизнеса;

- механическое сокращение налогов может привести к превосходству формы над существом сделки и к возможным разногласиям с налоговыми органами.

Если минимизация налогов произведена некорректно, то штрафы многократно превысят планируемый эффект от минимизации.

Главная задача финансового менеджмента – это финансовая оптимизация, т. е. выбор наилучшего пути управления финансовыми ресурсами предприятия.

В экономической литературе рассматривают следующие модели поведения налогоплательщика в области выполнения налоговых обязательств.

1. Уклонение от уплаты налогов, которое выражается в несвоевременной их уплате, незаконным использованием предприятием или физическим лицом налоговых льгот, сокрытии доходов, непредставлении документов. При уклонении от уплаты налогов предприятие уменьшает свои налоговые обязательства, используя способы, запрещенные законодательством. Именно элемент незаконного уменьшения налоговых обязательств позволяет разграничивать понятия «уклонение от налогов» и «налоговое планирование».

2. Обход налогов – ситуация, в которой хозяйствующий субъект или физическое лицо не являются налогоплательщиками в силу различных причин, либо их деятельность или доходы по закону не подлежат налогообложению. К числу незаконных способов обхода налогов относится нерегистрация предприятием своей деятельности, неведение учета объектов налогообложения.

3. Стандартный метод. В этом случае предприятие платит налоги в соответствии с законодательством без предварительных расчетов и выбора оптимального варианта налогообложения.

4. Налоговое планирование. В этом случае юридические и физические лица проводят активную налоговую политику, направленную на минимизацию негативного влияния налогообложения на достижение стоящих перед ними целей не противоречащими законодательству методами.

Однако, по мнению некоторых экономистов, например В.Г. Панскова, которое я разделяю, введение понятия «обход налогов» является лишним, поскольку действия налогоплательщика

направлены на минимизацию налоговых обязательств¹. При этом данные действия могут как противоречить так и не противоречить действующему законодательству. Следовательно, в первом случае данные действия можно квалифицировать как уклонение от уплаты налогов, а во втором – как налоговое планирование.

Вместе с тем действующее налоговое законодательство не дает четкого и недвусмысленного определения различий между законной минимизацией или оптимизацией налогообложения и уклонением от уплаты налогов. Естественно, подобные вопросы не возникают, когда речь идет о сокрытии объекта налогообложения, дохода или неправильного применения налоговых льгот и других видах сокрытия доходов. Многочисленные проблемы возникают в случаях применения налогоплательщиком так называемых «серых схем», когда не нарушена ни одна статья налогового законодательства, но в итоге налогоплательщик получает налоговые преимущества по сравнению с другими налогоплательщиками, не применяющими подобные схемы.

В экономике России действует множество подобных схем, анализируемых финансистами. Одни из них не выходят за рамки закона, другие балансируют на грани дозволенного.

Наиболее распространенная схема – создание мелких зависимых организаций, в которых благодаря занижению цен на покупаемую ими продукцию аккумулируется огромная прибыль, с которой налог уплачивается по льготной ставке.

В других случаях большие доходы мелких предприятий формируются за счет оплаты якобы оказанных услуг головной компании, которую последняя относит на издержки производства и обращения. В результате уменьшается размер уплачиваемого налога на прибыль головной компанией, но и зависимая от нее мелкая компания также не платит налог на прибыль вследствие того, что практически весь полученный доход направляется на оплату труда отдельных сотрудников этой фирмы, являющихся акционерами головной компании. Большой «эффект» достигается в этом случае и по минимизации единого социального налога (от экономии страховых взносов во внебюджетные государственные фонды).

Существует также множество схем минимизации налога на добавленную стоимость, налога на доходы физических лиц, налога на имущество организации, не выходящих за рамки закона, создание которых не преследует никаких иных экономических целей, кроме существенного уменьшения налоговых обязательств. Применение

¹ В.Г. Пансков «Налоги и налоговая система РФ». М.: Финансы и статистика, 2008. С. 119.

подобных схем получило название «агрессивное использование налогового законодательства».

В связи с этим часть финансистов предлагает по опыту Германии в первой части Налогового кодекса описать все возможные схемы, которые следует считать уклонением от уплаты налогов, что сделает отношения между государством и налогоплательщиками более прозрачными. Однако данное предложение вряд ли будет реализовано в связи с трудоемкостью и сложностью реализации.

В связи с большим распространением планирования размера налоговых обязательств предприятиями и организациями назрела необходимость внести дополнения в Налоговый кодекс РФ. В частности, в ст. 11 дать четкое определение понятиям «налоговое планирование» и «уклонение от уплаты налогов», посвятить налоговому планированию отдельную статью, отразив в ней не запрещенные законом способы и методы налогового планирования.

При планировании налогов хозяйствующие субъекты должны соблюдать принципы, которые отличают налоговое планирование от уклонения от уплаты налогов.

Основой налогового планирования предприятия и организации должна быть экономическая целесообразность.

Основные стадии налогового планирования хозяйствующего субъекта показаны на рис. 1.

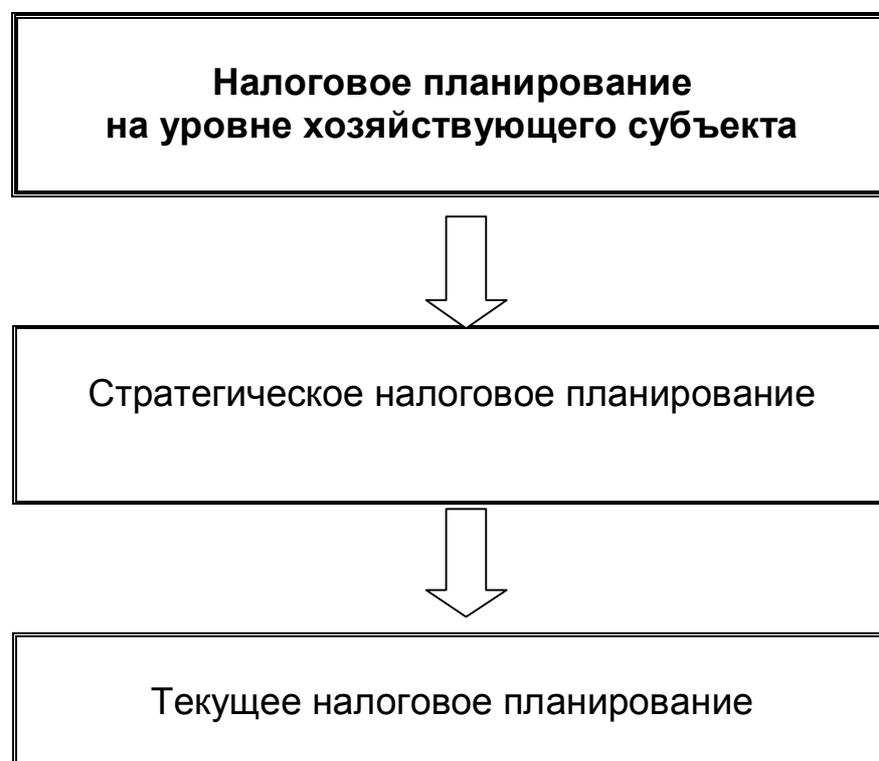


Рис. 1. Стадии налогового планирования хозяйствующего субъекта

На первой стадии налогового планирования руководители предприятий и организаций решают вопросы, где выгоднее с точки зрения налогового планирования расположить предприятие, исходя из целей его деятельности и особенностей налоговых режимов (рассматривается возможность размещения предприятий в офшорных зонах, свободных экономических зонах). Кроме того, осуществляется выбор организационно-правовой формы юридического лица с учетом характера и вида деятельности, режима налогообложения (традиционный, специальный).

В соответствии со ст. 346.12 НК организация может перейти на упрощенную систему налогообложения и уплачивать в бюджет вместо нескольких налогов единый налог.

Вторая стадия налогового планирования – текущее налоговое планирование. Процессу текущего налогового планирования на предприятии предшествует оценка налогового бремени (налоговой нагрузки). Налоговое бремя – относительная величина, характеризующая долю налогов в выбранном результативном показателе (выручке, прибыли). Именно эта оценка позволяет понять, какие налоговые обязательства являются «узким местом» в данной организации, а также понять, с чего должна начинаться минимизация отдельных налогов и оптимизация налогообложения в целом. Анализ основных показателей финансовой деятельности предприятия осуществляется на многих предприятиях в разрезе 12 общедоступных показателей самостоятельной оценки рисков включения предприятия в план выездной налоговой проверки, которыми руководствуются налоговые органы и налогоплательщики. Данные показатели самостоятельной оценки рисков были утверждены приказом ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333 в рамках Концепции системы планирования выездных налоговых проверок. В данной Концепции предложены формулы расчета налоговой нагрузки предприятия и приведены средние показатели налоговой нагрузки в разрезе видов деятельности. Все это привело к тому, что на предприятиях появились группы или отделы налогового планирования. При выявлении в ходе финансового анализа того, что налоговая нагрузка предприятия ниже среднего уровня по виду деятельности, а также если налоги составляют более половины всех расходов хозяйствующего субъекта, налоговое планирование на предприятии принимает глобальный характер и становится важнейшим элементом финансового менеджмента. В этом случае высшее руководство предприятия осуществляет контроль налогового планирования и при необходимости привлекает квалифицированных внешних консультантов по вопросам налогового планирования.

Текущее налоговое планирование включает в себя следующие основные направления управления налогами на предприятии (рис. 2).



Рис. 2. Направления управления налогами на предприятии

Важным направлением управления налогами на предприятии является организация бухгалтерского и налогового учета. Для организации рационального налогового и бухгалтерского учета на предприятии, как это видно из рис. 2, необходимо верное толкование налогового законодательства с учетом его изменений, определение характера связи бухгалтерского и налогового учета, что должно найти отражение в разработанной на предприятии учетной политике.

Финансовый менеджер понимает сложный характер взаимодействия бухгалтерского и налогового учета, причины, размер и характер влияния отклонений в сумме налога на прибыль, исчисленного по правилам бухгалтерского учета и по налоговому законодательству. В противном случае многократно возрастают налоговые риски, связанные с неверным толкованием нормативных актов.

Учетная политика – это определенные принципы, правила и практические приемы, принятые хозяйствующим субъектом для формирования бухгалтерского и налогового учета, подготовки финансовой отчетности. Это документ, который утверждается налого-

плательщиком, поскольку законодательство в ряде случаев предоставляет ему возможность выбрать те или иные альтернативные методы ведения бухгалтерского и налогового учета.

Учетная политика представляет собой основной инструмент эффективного налогового планирования. В учетной политике хозяйствующий субъект отражает выбранные им в целях налогообложения методы:

- определения выручки от реализации товаров (работ, услуг) (метод начисления или кассовый);
- оценки запасов и расчета фактической себестоимости материальных ресурсов в производстве (по полной себестоимости, ФИФО, ЛИФО);
- начисления амортизации по основным средствам (по установленным нормам, ускоренная амортизация);
- создания резервов предстоящих расходов и платежей.

Вторым направлением управления налогами на предприятии является разработка не запрещенных налоговым законодательством схем минимизации налогов или максимальное сокращение своих налоговых обязательств. Процесс разработки схем минимизации налоговых обязательств предприятия предполагает проведение финансового анализа деятельности предприятия за предыдущие налоговые периоды и оценку налогового бремени. Кроме того, определение совокупности льгот по уплате налогов, которые может применить в соответствии с действующим налоговым законодательством предприятие, анализ возможных форм сделок (хозяйственных договоров) с учетом их последствий и правильная их организация.

Планирование сделок, опосредствующих предпринимательскую деятельность организации, осуществляется в следующей последовательности:

- подбираются типичные налоговые операции, которые предстоит выполнить;
- разрабатываются различные ситуации с учетом налоговых, договорных, хозяйственных наработок, и из них выбираются наилучшие варианты;
- составляются из оптимальных блоков типовые хозяйственные операции;
- оценивается получение максимального финансового результата с учетом налоговых рисков, осуществляется рациональное размещение активов и прибыли предприятия;

- определяются альтернативные варианты учетной политики предприятия на предстоящий год.

Третьим направлением управления налогами является контроль правильности расчетов и сроков уплаты налогов. По оценкам некоторых финансистов, 75 % ошибок связаны с низкой организацией налогового учета на предприятии и только оставшаяся часть – результат несовершенства российского налогового законодательства. Причинами налоговых ошибок, возникающих в практической деятельности предприятий, являются:

- неправильное оформление или отсутствие первичных документов;
- ошибки, связанные с неверным толкованием налогового законодательства;
- несвоевременное реагирование на изменения в налоговых законах;
- неверные арифметические расчеты;
- нарушение установленных сроков представления в налоговые органы налоговых деклараций и уплаты в бюджет налогов.

Для уменьшения риска налоговых ошибок на предприятии должна применяться технология внутреннего контроля налоговых расчетов, которая позволит исключить субъективизм в принятии налогового решения. Для этого разрабатывается схема документооборота, устанавливается круг ответственных лиц, отвечающих за правильность исчисления отдельных налогов. Контроль сроков уплаты налогов осуществляется с помощью налогового календаря.

Налоговый календарь необходим для проверки правильности исчисления и соблюдения сроков уплаты всех налоговых платежей, а также представления отчетности. Необходимо помнить о высоких рисках, связанных с несвоевременной уплатой налоговых платежей.

Четвертым важным направлением управления налогами на предприятии выступает оптимизация системы налогообложения в рамках действующего налогового законодательства. Оптимизация системы налогообложения основывается на разработке стратегии, бизнес-плана, системы бюджетов; использовании финансовых моделей и имитационных расчетов. Возможно также применение офшорного бизнеса и льготных налоговых режимов внутри страны. Имеются в виду способы снижения налогов за счет создания офшорных компаний за рубежом и налоговых компаний на территории России.

Конечной целью управления предприятием является получение максимума чистой прибыли, т. е. максимума прибыли, остающейся в распоряжении предприятия после уплаты налогов.

Наиболее эффективным способом увеличения прибыли является построение на предприятии такой системы управления и принятия решений, чтобы оптимальной (в том числе по налогам) оказалась вся структура бизнеса. Именно такой подход обеспечивает более высокое и устойчивое сокращение налоговых потерь на долгосрочную перспективу.

Оптимизация системы налогообложения предприятия требует учета большего количества факторов: вида деятельности, структуры предприятия, элементов учетной политики для целей налогообложения, способов управленческого учета, финансовой и налоговой политики государства, структуры затрат. Обычно расчеты ведутся с использованием финансовых моделей с помощью компьютерного имитационного моделирования. Существует широкий спектр программных продуктов для поддержки управленческих решений на предприятии. К таким программным продуктам относятся пакеты прикладных программ «Аналитик», «Альт-Прогноз» и другие, каждый из которых содержит специализированный налоговый модуль.

Они позволяют менеджеру управлять значениями одной или нескольких переменных, рассчитывать совокупную налоговую нагрузку и прибыль. Такие модели, известные как модели «что, если», имитируют экономический эффект от всевозможных предложений (действие факторов внешней среды, изменение организационной структуры бизнеса, проведение альтернативной налоговой политики). Любая компания должна располагать информацией за несколько лет о том, какие приемы и способы налоговой оптимизации дали положительные результаты, по каким причинам они не достигнуты, какие факторы повлияли на конечный финансовый результат.

На предприятии должна осуществляться оптимизация всей системы налоговых платежей. Одним из путей её является переход на специальные налоговые режимы.

Рассмотрим это на примере предприятия, имеющего по результатам финансово-экономической деятельности за 2009 год следующие экономические показатели:

- выручка от реализации продукции без НДС – 16 млн руб.;
- материальные затраты с НДС – 8,1 млн руб.;
- затраты на оплату труда – 3,6 млн руб.

Ставки налогов и расчет сумм платежей к уплате в бюджет при использовании традиционной и упрощенной системы налогообложения представим в табл. 1.

Таблица 1

Сравнение систем налогообложения предприятия, тыс. руб.

Показатель	Традиционная система налогообложения	Упрощенная система по доходу	Упрощенная система по прибыли	Ставка налога, %
Амортизируемое имущество	15000	15000	15000	-
Налог на имущество организации	330	-	-	2,2
Выручка от реализации без НДС	16000	16000	16000	-
НДС с выручки	2880	-	-	18
Сырье, материалы с НДС, в т.ч.:	8100	8100	8100	-
Сырье, материалы НДС с сырья, и материалов	6884	-	-	-
	1236	-	-	18/118
Заработная плата	3600	3600	3600	-
Обязательное пенсионное страхование	504	504	504	14
Единый социальный налог (ЕСН)	432	-	-	26
Налоговая база по налогу на прибыль	4250	16000	3796	-
Налог на прибыль организации	850	-	-	20
Налог на доходы (УСН)	-	960	-	6
Налог на доходы за минусом расходы (УСН)	-	-	569	15
Общая сумма налогов	3760	960	569	-

Общая сумма налогов при переходе данного предприятия на упрощенную систему налогообложения значительно ниже, чем при применении им традиционной системы налогообложения. Чистая прибыль и рентабельность также повышаются при переходе предприятия на уплату единого налога.

При переходе на УСН предприятие самостоятельно выбирает объект налогообложения: доходы или доходы, уменьшенные на величину расходов. Кроме того, законодатели увеличили размер дохода, позволяющего многим организациям перейти на специальный режим налогообложения.

Таким образом, налогоплательщик имеет право лишь на законные методы уменьшения налоговых обязательств.

Налоговое планирование особенно важно для таких экономик, где налоговые платежи составляют значимую часть финансов налогоплательщика и где непредсказуема налоговая политика государства и местных законодательных органов.

Хозяйствующему субъекту необходимо не только знать размер предстоящих налоговых обязательств, но и сделать все от него зависящее, чтобы на законных основаниях оптимизировать свои обязательные платежи в бюджеты всех уровней.

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 331.101.262

Л. Г. Батракова

Эволюция научных взглядов на понятие «человеческие ресурсы» и его современная специфика

В статье рассматривается последовательность формирования и изменения научных взглядов на категорию «человеческие ресурсы», выделяются наиболее с авторской точки зрения значимые ступени познания в данной области и их сущность, осуществляется сравнение категорий «трудовые ресурсы» и «человеческие ресурсы», формулируются современные взгляды как основа формирования корпоративных концепций управления человеческими ресурсами.

In this article the author considers the succession of formation and alteration of scientific viewpoints on category “human resources”, marks out the most remarkable stages of cognition in this field and their essence, compares categories “manpower resources” and “human resources”, formulate modern viewpoints as the base of formation of corporative concepts.

Ключевые слова: человеческие ресурсы, управление человеческими ресурсами, менеджмент организаций, трудовые ресурсы.

Key words: human resources, human resources management, management of organizations, manpower resources.

Одной из основных задач современного этапа развития управленческой науки является формирование целостного взгляда на систему управления человеческими ресурсами. За последние десять лет накоплен определенный опыт применения различных инструментов управления человеческими ресурсами, разработаны новые технологии в этой области, адаптированные к необычным условиям нашей страны, ее особой культуре. Это связано с тем, что высокое качество человеческих ресурсов обеспечивают не только значительные темпы экономического развития страны, но и высокий уровень жизни населения.

Проблема использования человеческих ресурсов волнует человечество с древних времен. Мыслители древности объясняли трудности, возникающие в обществе, отсутствием послушания людей нормам и правилам старшинства, иерархии. Еще во времена античности шел интенсивный поиск форм и методов управления массами

людей с целью решения общих проблем в ходе совместной производственной деятельности.

Еще Геродот пишет о ста тысячах рабочих, которые были собраны для строительства пирамиды Хеопса (2575–2465 гг. до н. э.) и расположенных рядом с ней сооружений. Очевидно, что реализация подобного проекта требовала решения проблем занятости, распределения работ, рабочего времени, довольствия и оплаты труда, санкций за проступки и т. д., т. е. тех вопросов в области управления человеческими ресурсами, которые актуальны и по настоящий день. Сооружение пирамид в Древнем Египте дало сильный толчок развитию планирования в хозяйственной деятельности и в управлении человеческими ресурсами.

Исторически первой появилась формальная структура управления человеческими ресурсами, которая существует до настоящего времени в Римской католической церкви и является эффективной на протяжении многих веков.

Первые исследования, доказавшие необходимость учета человеческих ресурсов в процессе производственной деятельности, содержатся в работах К. Маркса и Ф. Энгельса, которые отмечали: «история промышленности и возникшее предметное бытие промышленности являются раскрытой книгой человеческих сущностных сил», и чтение этой книги обычно проходило «не в связи с сущностью человека, а всегда лишь под углом зрения какого-либо внешнего отношения полезности» [1, с. 594–595]. Впоследствии эти положения были развиты К. Марксом в «Капитале», где он определил стоимость и цену рабочей силы. Выводы Маркса послужили фундаментальной основой для ряда последующих теорий, которые с различными модификациями применяются в процессе исследования воспроизводства человеческих ресурсов [2].

В процессе исторического развития появлялись различные термины, характеризующие содержание процесса участия людей в хозяйственной жизни. В западной экономической науке общепринятыми понятиями для описания общественного труда являются понятия «трудовой потенциал», «человеческий капитал» и «человеческие ресурсы». В российской научной литературе состав категорий более широк: «рабочая сила», «трудовые ресурсы», «трудовой потенциал», «человеческие ресурсы», «человеческий потенциал», «человеческий фактор», «интеллектуальный потенциал» и «человеческий капитал». Все эти категории характеризуют один и тот же объект, но разные уровни исследования, поэтому необходимо разобраться в их сущности.

Как экономическая категория «человеческие ресурсы» (от фр. *ressorce* – резервы, запасы) вплоть до конца XX в. отождествлялась с категорией «трудовые ресурсы» и трактовалась как имеющиеся в

наличии люди, людские запасы (резервы) с их профессиональными и физическими способностями, предназначенными для обеспечения процессов общественного воспроизводства. В такой трактовке превагирует экономико-материализованный акцент, что сближает эту категорию с традиционной категорией «рабочая сила», которая является таким же продуктом, как и товар или услуги, производимые и реализуемые компаниями. Соответственно, человеческие ресурсы также подчиняются законам рынка – имеют цену, регулируемую спросом и предложением.

Сравнительная характеристика трудовых и человеческих ресурсов приведена в табл. 1.

Таблица 1

Сравнительная характеристика трудовых и человеческих ресурсов

№ п/п	Аспект сравнения	Трудовые ресурсы	Человеческие ресурсы
1.	Концептуальный подход	<i>Индустриальный.</i> Человек рассматривается как один из ресурсов производства наравне с материальными ресурсами. Его роль ограничивается выполнением трудовых функций в качестве наемного работника	<i>Информационный.</i> Человек рассматривается как субъект высшей деятельности, в результате которой он создает новые информационные продукты
2.	Системообразующий признак	Занятость (фактическая, потенциальная)	Способность (реализованная, нереализованная)
3.	Исключаются из рассмотрения	Дети, неработающие подростки, неработающие пенсионеры и инвалиды	
4.	Способ оценки	Количественный	Количественный и качественный
5.	Объект управления	Кадры	Персонал
6.	Цель управления	Использование	Развитие
7.	Субъект управления	Инженер, инспектор по кадрам	HR-менеджер (<i>human resources</i> – человеческие ресурсы)

В последние годы наемный труд в целом постепенно обогащается творческими элементами, и традиционное разделение времени жизнедеятельности человека на труд и досуг теряет смысл. Кроме того, все большее количество общественно ценных информацион-

ных продуктов, или информационных благ, создается вне сферы трудовых отношений – главного объекта внимания индустриальной экономики труда. В силу этого акцент в изучении процессов производства благ сдвигается из сферы наемного труда в сферу творческой информационной деятельности, в каких бы организационно-экономических формах она ни осуществлялась. Соответственно, в современной экономике труда утверждается в качестве базовой категория «человеческие ресурсы», отражающая более широкий, информационный взгляд на роль человека в экономике.

С развитием экономики, благодаря качественным изменениям взглядов на роль человека в системе общественного производства, смысловая нагрузка понятия «человеческие ресурсы» наполнилась новым содержанием, акценты в котором сместились в сторону более полного использования всех потенциальных (и, прежде всего, интеллектуальных) возможностей человека, т. е. человеческого потенциала экономики.

По своему содержанию понятие «человеческие ресурсы» наиболее тесно связано с такими понятиями, как «трудовой потенциал», «кадровый потенциал», «интеллектуальный потенциал». «Кадровый потенциал» характеризует неиспользованные возможности совокупности работников определенных специальностей и профессий. «Трудовой потенциал» свидетельствует о неиспользованных возможностях в трудовых функциях человека. «Интеллектуальный потенциал» указывает на интеллектуальные резервы человека или коллектива в целом.

Человеческие ресурсы – понятие, отражающее главное богатство любого общества, процветание которого возможно при создании условий для воспроизводства, развития и использования этого ресурса с учетом интересов каждого человека. В концепции человеческих ресурсов человек выступает в роли наиболее ценного, невозобновляемого ресурса, являющегося единством трех компонентов: трудовой функции, включенности в систему социальных связей и обладания уникальными профессионально-личностными качествами, позволяющими наиболее продуктивно использовать все другие имеющиеся в организации производственные ресурсы. В самом общем плане под человеческими ресурсами понимается определенный набор качеств, позволяющий добывать жизненные блага и завоевывать социальные позиции.

Дадим экономическое обоснование и различение понятий «человеческие ресурсы», «человеческий потенциал», «человеческий капитал» с теоретико-методологической точки зрения в целях более точного их использования в практике современного управления.

В экономической теории под «человеческими ресурсами» понимают суммарную ценность живого труда, величина которого опре-

деляется в основном количеством людей, составляющих трудовые ресурсы страны, и человеческого потенциала, которым обладают эти люди. В общем виде структурную схему категории «человеческие ресурсы» можно представить следующим образом:

$$\text{человеческие ресурсы} = \text{количество людей (людские ресурсы)} + \text{человеческий потенциал} \quad (1.1)$$

Таким образом, понятие «человеческие ресурсы» более емкое, чем «трудовые ресурсы» и «персонал», так как содержит в себе совокупность социокультурных характеристик и личностно-психологических свойств людей.

Структурные особенности человеческих ресурсов состоят в том, что в их структуре выделяются две взаимосвязанные составляющие: генетическая и социальная, специфику которых необходимо учитывать в науке и практике управления. *Генетическая структура* человеческого ресурса вытекает из биологической природы человека как личности и включает физический (физиологический), рациональный (интеллектуальный) и эмоциональный (духовный) потенциалы. *Социальная структура* отражает социальную природу человека и включает определенные социально-квалификационные группы и категории работников, в том числе их элитные слои в лице высших руководителей, владельцев, топ-менеджеров, специалистов различных отраслей и уровней управления, а также их взаимосвязи в системе общественного производства. Это позволяет выделять особую форму человеческих ресурсов как общественного отношения – «социальный капитал», имеющий свои специфические свойства.

Основу интеллектуального потенциала составляет уровень знаний и культуры, способных радикально изменять процессы развития экономики в направлении повышения эффективности, качества и конкурентоспособности на базе превращения знаний в ведущую производительную силу общественного производства.

Человеческий потенциал экономики представляет собой накопленный запас профессиональной и общекультурной компетентности, здоровья, опыта, интеллекта, способности к постоянному совершенствованию и развитию, творческой активности в различных областях жизнедеятельности и сфере потребления. Такой подход позволяет по-новому представить человека в системе общественного производства. В то время как рассмотрение человека только как носителя трудового ресурса («рабочая сила») отвечало преимущественно потребностям индустриальной экономики, ее экстенсивному росту.

«Человеческие ресурсы» и «человеческий потенциал» являются источником, базой «человеческого капитала». В процессе трансформации человеческого ресурса в человеческий капитал важно учитывать способности человека и параметры той среды, в которой происходит процесс их капитализации. То есть для капитализации имеющегося человеческого ресурса необходимо наличие предпосылок в виде рабочих мест и институциональных условий, позволяющих реализовать его в форме товаров или услуг. Отсутствие таких предпосылок не позволяет трансформировать человеческие ресурсы в человеческий капитал. Теория человеческого капитала изучает процесс качественного совершенствования людских ресурсов, образуя один из центральных разделов современного анализа предложения труда.

По мнению ряда ученых, «человеческий капитал – это имеющийся у каждого запас знаний, навыков, мотиваций. Инвестициями в него могут быть образование, накопление профессионального опыта, охрана здоровья, географическая мобильность, поиск информации» [3, с. 106].

Основной теоретической посылкой концепции человеческих ресурсов является рассмотрение наемных работников как ключевого ресурса производства и отказ от представлений о рабочей силе как даровом богатстве, освоение которого не требует денежных средств и организационных усилий со стороны нанимателя. Тем самым человеческие ресурсы как бы «уравниваются в правах» с финансовым и основным капиталом.

Человеческие ресурсы обладают специфическими признаками, вытекающими из природы собственно человека и отличающими их от всех других видов ресурсов, т. е. в отличие от материальных, финансовых, информационных и других видов ресурсов люди наделены эмоциями и интеллектом; способны к постоянному развитию и самосовершенствованию; осуществляют целенаправленную деятельность. По своей сущности они являются естественным природно-социальным феноменом, не только не созданным с заранее фиксированной целью, но и обладающим способностью к целеполаганию, а потому им потенциально присуще, во-первых, наличие множества качественно различных способов возможного полезного использования порождаемых ими возможностей, во-вторых, множество функций, которые они выполняют в процессе их актуализации.

Понятие «человеческие ресурсы» (Human Resources (HR)) используется и в управлении. Исторически при становлении процесса управления человеческими ресурсами преобладал единственный фактор – это потребности людей в процессе работы. На первом этапе предприниматели, движимые стремлением улучшить условия работы, создавали различные программы улучшения условий физи-

ческого труда, среды трудовой деятельности и качества жизни рабочих.

В 80-е гг. XIX в. под воздействием изменений в экономическом, социальном, техническом развитии общества в теории и практике управления произошла смена концепций кадрового менеджмента. В США начала формироваться наука управления трудом.

Первым о необходимости выделения особой науки заявил президент мануфактурной компании «Йель энд Таун» Генри Р. Таун. На ежегодном собрании Американского общества инженеров-механиков он представил доклад на тему «Инженер как экономист», в котором впервые указал на то, что специальность менеджера по своей практической значимости равноценна инженерному труду, а управление трудом является самостоятельной наукой.

В эволюционном пути развития управленческой мысли можно выделить этап технократического менеджмента, который характеризовался введением рациональных процедур управления кадрами, усилением внешнего контроля, введением равной системы оплаты труда. Основателем школы научного управления трудом является американский инженер Фредерик Уинстон Тейлор. Он предложил конкретный инструментарий реализации технократического управления.

Тейлористская концепция полагала, что труд – это, прежде всего, индивидуальная деятельность, и потому воздействие коллектива на рабочего носит деструктивный характер и делает труд рабочего менее производительным. От рабочего не требовались ни высокая квалификация, ни проявление инициативы, творчества на рабочем месте. Работники рассматривались как средство достижения организационных целей, подобно машинам, оборудованию, сырью. Поэтому на этом этапе формируется система управления кадрами, при которой вместо человека как личности рассматривается лишь его функция – труд, измеряемый через затраты рабочего времени. Кадровые службы выполняли в основном учетно-контрольные и административно-распорядительные функции.

Второй этап становления процесса управления человеческими ресурсами пришелся на период Первой мировой войны, когда воюющие страны Европы и США столкнулись с острой нехваткой человеческих ресурсов и не менее острой необходимостью в короткие сроки существенно увеличить производительность труда. В это время правительства США и европейских стран активно поощряли систематические исследования в области трудовых отношений «работодатель – работник» и человеческого фактора в промышленности. Это привело к новому пониманию проблем управления человеческими ресурсами, а отсюда и к более грамотному подходу к роли менеджера по персоналу.

Сущность концепции человеческих ресурсов заключалась в признании экономической целесообразности капиталовложений, связанных с привлечением и развитием рабочей силы. Люди стали рассматриваться как наиболее ценный ресурс организации.

В начале XX в. получили распространение аналитические методы управления человеческими ресурсами, затем наиболее распространенными были технократические, экономические, гуманитарные, административные.

В табл. 2 представлена эволюция концепций управления человеческими ресурсами в организации.

Таблица 2

Эволюция концепции управления человеческими ресурсами в организации

Годы	Концепция	Суть концепции
20–40-е гг. XX в.	Управление кадрами	Работник рассматривается как носитель трудовой функции, «живой придаток машины»
50–70-е гг. XX в.	Управление персоналом	Работник рассматривается как субъект трудовых отношений, как личность
80–90-е гг. XX в.	Управление человеческими ресурсами	Работник рассматривается как ключевой стратегический ресурс организации
Начало XI в.	Гуманистическая концепция	Не работник для организации, а организация для работников

В 20–30-е гг. XX в. в США появилась школа «поведенческих наук», которая пропагандировала сотрудничество между рабочими и предпринимателями на производстве. Основателями этой концепции являются Р. Лайкерт, Д. МакГрегор, Ф. Герцберг. Эта школа обосновывала тезис о том, что важнейшими мотиваторами труда являются: характер, содержание труда, объективная оценка и признание достижений работника, творческая составляющая труда и возможности участия в управлении.

В 30-е гг. активизировалось профсоюзное движение, возросло вмешательство государства в деятельность корпораций, изменилось восприятие проблематики управления (как результат возникновения доктрины «человеческих отношений»), менеджмент предпринял активные действия в области трудовых отношений. Внимание предпринимателей привлекли рекомендации промышленных психологов и социологов. Работа отдела кадров была переориентирована на разбор жалоб, ведение переговоров о заключении трудовых договоров, общий контроль за деятельностью в области работы с кадрами на предприятии. Это привело к его переименованию в отдел производственных взаимоотношений.

Теоретические подходы к пониманию качества трудовой жизни, формирование новой концепции, получившей название «школы человеческих отношений», связано с именем американского социолога и психолога Э. Мэйо. Этот период развития теории управления трудом называют эпохой «новых начинаний гуманистической направленности». Наиболее яркими ее представителями являются ученые: Мери Фоллетт, Фриц Ротлисбергер, Абрахам Х. Маслоу, Дуглас Макгрегор, Фредерик Герцберг и др.

В 30–40-х гг. активно принимались законы, существенно корректирующие практику управления человеческими ресурсами. Примерами этому могут служить в США «Акт о социальном страховании» в 1935 г., «Акт Уолш – Хили» 1936 г. для работающих по государственным контрактам и «Акт о справедливости трудовых стандартов» 1938 г., которые оговаривали минимальный уровень оплаты труда, оплату сверхурочных часов, условия техники безопасности и оценки труда в ряде отраслей промышленности.

В ходе становления особых служб управления человеческими ресурсами возникали новые профессии: агент по найму, секретарь по благосостоянию, управляющий по заработной плате и пенсиям, специалист по технике безопасности, интервьюер, специалист по обучению и трудовым отношениям и др.

Основу концепции качества трудовой жизни составляют, во-первых, положение об обеспечении в ходе самореализации работника его удовлетворенности достижениями в труде как главным мотиваторе по сравнению с зарплатой и карьерой. Во-вторых, принцип трудовой демократии (демократии на производстве). В-третьих, развитие работника в концепции качества трудовой жизни предполагает возможности постоянного профессионального роста. В этой связи данная концепция включает два таких важных направления, как автономия личности работника и возможность развития его разнообразных способностей.

Э. Мейо утверждал, что производительность труда зависит не только от методов организации производства, но и от отношения управляющих к исполнителям, работникам, т. е. от человеческого, а не механического фактора. Внедрение программ качества трудовой жизни началось в 70-е гг. в ряде крупнейших корпораций под давлением профсоюзов и экономической ситуации, технологических изменений, внедрения автоматизированной и компьютеризированной техники. Постепенно их использование распространилось на предприятия большинства развитых стран.

Оценку качества трудовой жизни начали производить по системе показателей на основе статистической информации и специальных социологических опросов, а также оценок экспертов. Эта система характеризует качества трудовой жизни с позиции работни-

ка, предпринимателя и общества. Последняя позиция, например, включала затраты на социальную защиту работников и их иждивенцев, коэффициенты удовлетворенности качеством трудовой жизни и т. п. Параметры оценки качества трудовой жизни анализировались по пяти группам: технология, организация, личные потребности работников, внешняя среда и общество, рабочее место. Как результирующий показатель качества трудовой жизни использовался показатель соответствия возможностей, предоставляемых предприятием, ожиданиям работника с учетом его способностей и нужд.

В первой половине XX в. Анри Файоль основал европейское направление науки управления трудом. Его главным трудом является «Общее и промышленное управление», где автору удалось обобщить и развить основы американского менеджмента и стать основателем классической школы управления трудом.

Нельзя не отметить, что значительная часть жизни людей проходит на производстве, и поэтому качество трудовой жизни во многом предопределяет качество среды обитания людей в целом. Вместе с тем качество трудовой жизни, безусловно, только один элемент качества жизни людей в целом.

Следующий этап характеризуется появлением различных академических теорий управления и интеграцией менеджмента в общий круг социальных наук. В 60-е гг. XX в. американский социолог Р. Е. Майлз противопоставил модель «человеческие отношения» модели «человеческие ресурсы». Такой подход повлек за собой необходимость более полного использования знаний, навыков, способностей работников. Отсюда изменяются и акценты работы с персоналом, в частности, усилия по развитию и выявлению скрытых возможностей работника.

В 60-е гг. МакГрегор, не отвергая, подвергает критике основные положения теории «научного управления». Он утверждал, что детальные процедуры и правила и всепроникающее разделение труда, концентрация принятия решений в одних руках (на верхних этажах) организации убивают творчество, ограничивают самостоятельность работников и тормозят их развитие, а также создают противостояние между рабочими и их руководителями, что отрицательно сказывается на производительности.

С 1950–60 гг., когда технократический подход в управлении стал уступать свои позиции, на смену концепции управления кадрами пришла новая концепция управления персоналом. Внедрение новой техники и технологии потребовали кардинальной перестройки организации и управления трудом: усложнился механизм трудовой мотивации с переориентацией его на творчество, повышение квалификации; была создана система непрерывного профессионального образования, стало развиваться социальное партнерство,

повысилась роль организационной культуры, стали пересматриваться принципы занятости с акцентом на гибкие и индивидуальные формы трудовой деятельности.

В этих условиях система управления персоналом охватила широкий круг управленческих проблем: подбор и профессиональная адаптация новых работников, разработка социальных программ, вовлечение работников в управление предприятием, разработка системы стимулирования производительного и творческого труда. В данной концепции человек рассматривается не просто как исполнитель трудовой функции, а как элемент организации, субъект трудовых отношений.

В пределах общей функции управления персоналом стали выделяться отдельные отрасли специализации, которые оформлялись как отдельные науки со своим предметом и сферой изучения, практически используемые ко всем формам и размерам бизнеса и любым ситуациям с участием человеческих ресурсов.

Базовые основы концепции развития человеческих ресурсов были заложены в работах Д. Макгрегора и М. Фоллет, появившихся в 1960-х гг. в США, которые основывались на научных идеях и распространяли их на все сферы человеческих отношений – политические, производственные, социальные. Такой подход более гуманистичен, так как одной из важнейших функций управления персоналом в этих условиях становится его развитие (обучение, мотивация, карьерный рост), а не простое удовлетворение потребности в кадрах в соответствии с имеющимися вакансиями.

Как отмечали американские специалисты Кевин Блек и Джимми Уилсон, «в 60-е годы определенное число компаний внедрило экспериментальные системы организации труда, которые были направлены на сглаживание негативных последствий отчуждения работников, выраженных в пассивном поведении либо в протесте против существующих условий трудовой деятельности». В этот период внедрение методов «обогащения труда», «расширения трудовых функций», «ротации работ» несло преимущественно социально-психологическую нагрузку («гуманизация труда») и ориентировалось на отдельного работника.

Американцы Лютер Гьюлик и Линдал Урвик сделали значительный шаг вперед в популяризации основных положений классической школы. Позже стали появляться концепции использования человеческих ресурсов, в основе которых лежал гуманистический подход к человеку труда. Авторская позиция заключалась в том, что социально-ориентированная экономика должна опираться именно на гуманистическую концепцию, поскольку она ориентирована на активную мотивацию личности в организации, где каждый человек должен отвечать за результаты своего труда, знать общие цели ор-

ганизации и способствовать своим трудом их достижению. В свою очередь, организация должна поощрять личную инициативу своих сотрудников с помощью материального стимулирования и продвижения по службе. Следовательно, концепция «человеческих ресурсов» требует совершенствования кадровой политики в организации.

Отличие концепции «человеческих ресурсов» от концепций управления персоналом, лежащих в основе школ «научного управления» или «человеческих отношений», состоит в признании экономической целесообразности капиталовложений, связанных с привлечением рабочей силы, поддержанием ее в трудоспособном состоянии, обучением и даже созданием условий для более полного выявления возможностей и способностей, заложенных в личности.

Концепция «человеческих ресурсов» признает необходимость капиталовложений в формирование, использование и развитие людских ресурсов исходя из их экономической целесообразности, для привлечения более качественного в профессиональном плане работника, его обучения и поддержания в высоком трудоспособном состоянии, создания условий для творческого и профессионального развития каждого сотрудника.

Исторически первой стала развиваться американская модель эффективного использования труда. Именно в США сформировалась наука и практика менеджмента. В начале 70-х гг. XX в. термин «управление человеческими ресурсами» впервые использовала американская управленческая наука, которая перешла от понятий «персонал» и «управление персоналом» к понятиям «человеческие ресурсы» и «управление человеческими ресурсами» (Human Resources management (HRM)).

В это время большинство фирм отказались от традиционных наименований кадровых подразделений в пользу «отделов (служб) человеческих ресурсов», ввели новую терминологию в служебные документы. Возросла активность крупных фирм на рынке труда. Они освоили методы вербовки высококвалифицированных управляющих и специалистов непосредственно в вузах. Корпорации увеличили бюджет кадровых служб на повышение квалификации персонала.

Такой переход был связан с вступлением ряда промышленных развитых стран Запада в постиндустриальную стадию развития. Предпосылками переходы были:

- 1) изменение роли человека на производстве;
- 2) способность работника приносить прибавочную стоимость;
- 3) необходимость расходов на подготовку, переподготовку, повышение квалификации и улучшение условий работы работников;
- 4) человек стал представляться как особый вид инвестиций;
- 5) существование различий в «ценности» человеческих ресурсов.

Переход к «Human Resource management» был не простой сменой понятий, а расширением функций кадровых служб. Подход к персоналу как ресурсу означал: его персонализацию и индивидуальный подход ко всем работникам в пределах совмещения интересов фирмы и работника; осознание проблемы дефицита квалифицированного и высококвалифицированного персонала, что приводит к конкурентной борьбе за знания, навыки, способности на рынке труда; отход от представлений о персонале как «даровом капитале», освоение которого не требует ни финансовых, ни трудовых, ни организационных, ни временных и других затрат со стороны работодателя.

В практическом плане реализация концепции человеческих ресурсов ознаменовалась следующими новыми аспектами в кадровой работе:

- внедрение прогнозов потребности в отдельных категориях персонала;
- переход к активным методам вербовки и отбора персонала;
- значительное расширение масштабов применения внутрифирменного обучения персонала;
- использование ежегодной формальной оценки результативности и потенциала работников.

Подлинную революцию в менеджменте вызвали идеи японской модели управления. Известные американские ученые Томас Питерс и Роберт Уотермен, критически осмысливая японский опыт, сформулировали следующие выводы, которые легли в основу новой концепции управления человеческими ресурсами:

- ориентация на действие, предрасположенность к свершениям и нововведениям;
- постоянное удовлетворение нужд потребителя, предвосхищение его желаний;
- поддержка самостоятельности и предприимчивости, поощрение энтузиастов;
- рассмотрение людей как главного источника повышения производительности труда и эффективности производства;
- связь с жизнью, ценностное руководство;
- приверженность своему делу;
- простая организационная форма и скромный штат управления;
- свобода действий и жесткость одновременно, сосуществование централизации управления в том, что касается коренных ценностей, и максимальной автономии рабочих групп.

Другой американский ученый, Уильям Оучи, анализируя японский менеджмент, выделил следующие принципы японского управления человеческими ресурсами: долгосрочный найм работников;

групповое принятие решений; индивидуальная ответственность; оценка кадров и их продвижение; неспециализированная карьера; всесторонняя забота о работниках; неформальный контроль.

Таким образом, на предприятиях в США, Западной Европы и Японии стихийно, эпизодически в виде экспериментов и внутрифирменных программ возникали примеры нетрадиционных подходов к управлению человеческими ресурсами. Хотя новшества эти подчас носили экзотический характер, в большинстве своем они вписывались в общие усилия менеджмента по гуманизации труда, повышению качества трудовой жизни.

В 80-е гг. XX в. с развитием социально-экономических аспектов в менеджменте завершилось формирование научной концепции управления человеческими ресурсами, которая обогатила практику менеджмента прогрессивными методами, технологиями управления людьми в сложной инновационной среде. Приоритетами стали гибкие формы использования рабочей силы, непрерывное повышение качества человеческих ресурсов, новые подходы к организации и стимулированию труда, обращение к культурно-этическим факторам производительности и качества трудовой жизни.

Развитие производства вызвало необходимость изменения управления трудом на инновационных принципах. Инновационное управление трудом направлено на обеспечение высокой производительности и качества работы, повышение творческой и организаторской активности персонала, на гибкое и адаптивное использование «человеческого ресурса».

По сути, управление человеческими ресурсами стало представлять собой человеческий аспект управления предприятием и отношений работников со своими компаниями. Целью такого управления стало использование сотрудников компании, т. е. ее человеческие ресурсы таким образом, чтобы наниматель мог получить максимально возможную выгоду от их умений и навыков, а работники – максимально возможное материальное и психологическое удовлетворение от своего труда.

Управление человеческими ресурсами основывается на достижениях психологии труда и использует технологии и процедуры, касающиеся комплектования штата предприятия, выявления и удовлетворения потребностей работников и практических правил и процедур, которые управляют взаимоотношениями между организацией и ее работником.

Политика управления человеческими ресурсами во многом основывается на мотивации самих работников. Отношение к труду у сотрудников различных организаций формируется под влиянием жизненных целей и устремлений, возможности самовыражения и самоутверждения в своей трудовой деятельности.

Отражением резкого возрастания роли персонала в современном производстве явились теории человеческого и социального капитала. Эти теории обосновывают особое место работника среди различных видов капиталов, используемых на производстве: финансовый капитал – деньги; физический капитал – оборудование, сырье, производство в целом; личностный капитал – человеческий и социальный капиталы. Человеческий капитал – это знания, навыки и профессиональные способности работника. Понятие «социальный капитал» отражает характер отношений между работниками, способности и культуру их общения, развитость межличностных коммуникаций. Теория человеческого капитала утверждает, что увеличение и оптимальное использование социального и человеческого капиталов в современных условиях зависит в первую очередь от управления персоналом.

Особый подход к управлению человеческими ресурсами представляет собой теория человеческого капитала, разработанная Т. Шульцем и Г. Беккером, получившими Нобелевские премии в области экономики в 1979 и 1992 гг. за разработку данной теории.

Таким образом, в 80–90-е гг. в управленческой науке и практике утверждается положение о том, что переход к новому типу экономического развития, который характеризуется ориентацией на нововведения, глобализацией экономики и обострением рыночной конкуренции, требует качественных преобразований в управлении трудом и персоналом.

В России использование термина «управление человеческими ресурсами» применительно к работе деловой организации началось с конца 80-х гг. XX в. Данный термин возник в среде экономистов-профессионалов и изначально противопоставлялся традиционным подходам к работе с персоналом. В основе переориентации на новые формы работы с персоналом и введения нового понятия лежали представления о человеческом факторе как об одном из главных, определяющих эффективность деловой организации.

Социально-трудовые отношения в предреформенной России специалисты характеризуют в настоящее время термином «государственный патернализм» – это система устойчивых социально-трудовых отношений между совокупным работником и государством как монопольным работодателем, регулирование которых относится к компетенции и ответственности центральных государственных органов, определяющих практически все аспекты качества трудовой жизни. Это институциональное регулирование социально-трудовых отношений исходит из общегосударственных интересов. Строго говоря, в данном случае работник является в большей мере объектом, чем субъектом социально-трудовых отношений.

Этот тип регулирования социально-трудовых отношений доминировал в России вплоть до 1991 г., когда было снято большинство ограничений по тарифам и росту заработной платы в производственных и некоторых других отраслях народного хозяйства. После отмены ограничений возросла роль предприятий (организаций) в управлении социально-трудовыми отношениями. Факторами, определяющими конкретные управленческие решения, стали не объективные результаты деятельности предприятий, а множество обстоятельств, сложившихся в предыдущие периоды: расположение предприятия, его монополизм на рынке, уровень технологического развития и т. д. Как следствие нарастали противоречивые тенденции в различных сферах и отраслях трудовой деятельности, обострялись социально-трудовые отношения. Такие процессы, часто антагонистические, локализованные на определенных территориях, привели к формированию очагов социальной напряженности. Поэтому одной из наиболее сложных задач формирования новой системы социально-трудовых отношений является становление и самоидентификация субъектов этих отношений – наемных работников как индивидуумов и (или) членов определенных групп; работодателей также как индивидуумов и (или) членов групп и, наконец, государства (общества) в его новой роли.

Специалистами отмечается, что меры общественного регулирования способны ускорить процесс самоидентификации, поскольку способствуют осознанию субъектами социально-трудовых отношений собственной позиции, идентификации ее с позиции определенных групп, и на этой основе формируются те или иные алгоритмы, формы, способы поведения субъектов на рынке труда.

Поэтому вопрос об основных подходах к регулированию социально-трудовых отношений является принципиальным для эффективной трансформации российского общества.

Становление новой системы социально-трудовых отношений, несомненно, будет иметь длительный характер и пройдет ряд этапов в своем развитии от достаточно однотипных моделей трудового поведения людей как следствие государственного патернализма к многообразным формам трудового взаимодействия работника и общества, работника и работодателя, общества и работодателя.

Общественное регулирование процесса становления социально-трудовых отношений нового качества может включать в себя:

- формирование и освоение всеми субъектами социально-трудовых отношений единой системы понятий – усвоение одного языка общения – в целях взаимопонимания;

- идентификация социально-экономических процессов с точки зрения интересов сторон;

- формирование системы показателей, отражающих процессы взаимодействия субъектов социально-трудовых отношений и соответственно определение источников информации;

- исследование достижений других стран в этой сфере, обобщение и оценка эффективного, негативного, проблемного опыта.

Отличительными особенностями современной работы с кадрами являются:

- применение экономических критериев для оценки роли человеческого фактора в производственно-хозяйственной деятельности в современных условиях;

- перестройка всей системы работы с кадрами от разработки, до аттестации, подготовки и повышения квалификации и т. д.;

- использование психологических тестов, деловых игр и разбора конкретных ситуаций при отборе кандидатов на замещение вакантных должностей.

В теорию и практику кадровой работы применительно к человеческим ресурсам были введены понятия «ценность», «жизненный цикл», «окупаемость инвестиций в человеческие ресурсы».

В настоящее время в американской практике существуют два принципиальных подхода к *учету человеческих ресурсов*: так называемые модели активов (или «затратные модели») и модели полезности. Первые предлагают ведение учета затрат на человеческий капитал (по аналогии с основным капиталом) и его амортизации. Вторые модели предлагают непосредственно оценивать эффект тех или иных кадровых инвестиций.

В основу первого подхода положена обычная схема бухгалтерского учета основного капитала, согласно которой затраты на «человеческие ресурсы» учитываются на специальных счетах и в зависимости от содержания могут рассматриваться как долгосрочные вложения или как потери предприятия. Учет «человеческого капитала» при таком подходе происходит на счетах примерно так же, как учет физического (основного) капитала, в связи с чем устанавливается «нормальный срок амортизации». Такие факторы, как увольнение работника до истечения срока амортизации затраченных на него средств, болезнь, преждевременная смерть приравниваются к потере капитала. Описанная методика учета затрат капитала получила название «хронологической модели затрат». Основная ее направленность состоит в обосновании необходимости вложения инвестиций в работника, обеспечивающих более прогрессивное и инновационное развитие производства.

В дальнейшем концепция «человеческих ресурсов» получила развитие по двум основным направлениям: рационалистическом и гуманистическом. Рационалистический подход строится на положе-

нии, обосновывающем достижение высокой степени адаптируемости компании к конкурентной среде за счет таких факторов, как гибкость форм организации персонала, интенсификация труда высококвалифицированных работников и участие работников в распределении прибыли. Гуманистический подход основан на принципах принятия на себя ответственности за создание конкурентных преимуществ фирмы самими работниками и достижения их вовлеченности в дела корпорации за счет эффективной организационной коммуникации, высокой мотивации и гибкого руководства.

Вместе с тем в последнее время в западную практику все большее внедряются так называемые «модели полезности». С их помощью можно оценить экономические последствия изменения трудового поведения работников в результате тех или иных мероприятий. Речь идет о способности работника приносить большую или меньшую прибыль конкретной фирме. Различия в ценности определяются характером должности и индивидуальными различиями работников, занимающих одинаковые должности.

Тенденции управления человеческими ресурсами имеют глобальный характер и отражают поиски передовых компаний в создании высокоэффективных систем реализации творческого и производительного потенциала. Основопологающим теоретическим положением новой концепции является признание экономической полезности и социальной ценности человеческих ресурсов, освоение и развитие которых нуждается в инвестиционных вложениях подобно другим видам экономических ресурсов. В этом заключается не терминологическое, а принципиальное отличие концепции управления персоналом от концепции управления человеческими ресурсами.

Успехи ведущих фирм в развитых странах связаны с созданием высокоэффективных механизмов управления человеческими ресурсами на уровне организации, в основе формирования которых комплексный, стратегический подход к использованию и развитию трудового потенциала.

Наиболее успешные корпорации, безотносительно к национальной и отраслевой принадлежности, имеют общие характерные черты:

- обеспечивают гарантированную занятость, перспективные системы продвижения по службе, внутреннее развитие персонала вместо глобальных кампаний найма;
- создают исключительно широкие возможности участия в хозяйственных решениях;
- относятся к своим работникам не как к наемным лицам, а как к членам общей корпоративной сети;
- развивают систему общих ценностей;

- исходя из критической важности долгосрочного благосостояния корпорации, их руководители проявляют реальную преданность бизнесу вместо погони только за финансовыми результатами.

Управление человеческими ресурсами можно определить как стратегический и логически последовательный подход к управлению наиболее ценным активом предприятия: работающими там людьми, которые коллективно и индивидуально вносят вклад в решение задач предприятия. Основными характеристиками управления человеческими ресурсами являются следующие:

- удовлетворяется потребность в стратегическом подходе к управлению человеческими ресурсами, что позволяет привести в соответствие между собой предприятие и его стратегию человеческими ресурсами;

- применяется всесторонний и логически последовательный подход к обеспечению взаимной поддержки теоретических методик и практики трудовой занятости посредством развития интегрированной теории и практики человеческих ресурсов (групповая конфигурация);

- подчеркивается важность достижения приверженности миссии и ценностям данной организации – «ориентированность на приверженность»;

- работники рассматриваются как актив, или человеческий капитал, благодаря тому, что обеспечивается возможность обучения и развития «обучающейся организации»;

- человеческие ресурсы рассматриваются в качестве источника конкурентного преимущества, наряду с концепцией стратегии, основывающейся на ресурсах;

- подход к отношению с работником является унитарным, а не плюралистическим: считается, что работники разделят интересы работодателя, даже если они не будут совпадать с их собственными;

- осуществление и выработка управления человеческими ресурсами – это задача руководителей подразделений.

Управление человеческими ресурсами организации имеет свое функциональное, институциональное и инструментальное измерение. В *функциональном измерении* оно включает ряд действий или функций, необходимых для реализации целей в этой области управления. Управление человеческими ресурсами в *институциональном смысле* относится к субъектам, уполномоченным принимать кадровые решения, а также к взаимосвязям между ними. *Инструментальное измерение* управления человеческими ресурсами применимо к инструментам и приемам, используемым при реализации вышеперечисленных функций в сфере управления.

Таким образом, управление человеческими ресурсами представляет собой комплекс взаимосвязанных функций и процедур, цель которых – привлечение, мотивирование, поддержка и удержание сотрудников в организации.

В современной науке и практике управления развитием человеческих ресурсов существует несколько моделей. Однако принципиальное значение имеют две базовые модели – мичиганская и гарвардская.

Ведущая роль в концепции *мичиганской модели* принадлежит стратегии предприятия, а организационная структура и организационная культура рассматриваются как вытекающие из стратегии. В Мичиганской школе (Fombrun et al, 1984) считали, что системы «человеческие ресурсы» и структура организации должны регулироваться так, чтобы соответствовать организационной стратегии (отсюда название «модель соответствия»). Далее они объясняли, что существует цикл человеческих ресурсов, который состоит из четырех основных процессов или функций, выполняющихся в любой организации:

1) отбор – соответствие имеющихся в наличии человеческих ресурсов рабочим местам;

2) аттестация – управление показателями деятельности;

3) вознаграждение – «система вознаграждений как инструмент управления, который применяется для стимулирования организационных показателей работы зачастую в недостаточной степени и неверно»; она должна поощрять как краткосрочные, так и долгосрочные достижения; имея в виду, что «предприятие должно работать сегодня, чтобы преуспеть в будущем»;

4) развитие – развитие высококачественных работников.

Концепция *гарвардской модели* появилась в связи с динамичными изменениями бизнес-среды и появлением в этой связи в Гарварде новой учебной дисциплины «Human resource management» (управление человеческими ресурсами). Эта модель предполагает, что поскольку организация принадлежит и управляется различными группами заинтересованных лиц, то задача управления состоит в достижении разумного баланса удовлетворения интересов этих групп. В гарвардской модели представляют интерес четыре главные области управления человеческими ресурсами: а) участие сотрудников; б) мобильность работников (прием, увольнение, перемещение); в) система вознаграждения (стимулы, зарплата, паи); г) организация труда (структуризация труда). Примером заинтересованных лиц могут служить акционеры, разные категории наемных работников, клиенты и пользователи продукции, кредиторы (в том числе банки), профсоюзы и, возможно, местные или государственные власти.

Перечисленные области являются предметом заинтересованности всех участников организации и находятся под влиянием ситуационных факторов, таких как структуры занятости, стратегия предприятия, философия управления, положение на рынке и т. д.

Научный подход к исследованию человеческих ресурсов предполагает их всесторонний и объективный анализ как сложного, многоструктурного образования, отличающегося количественными и качественными характеристиками. Количественные характеристики чаще выражаются численностью работников, необходимых для достижения целей ее деятельности. В современных условиях особенно возрастает значимость качественных характеристик человеческих ресурсов, оказывающих значительное влияние на социально-экономическую систему.

К основополагающим принципам современной концепции управления человеческими ресурсами относят:

1) признание человеческих ресурсов решающим фактором эффективности и конкурентоспособности организации, ключевым ее ресурсом, экономически полезным и социально ценным;

2) стратегический подход, в основе которого лежит интеграция кадровой стратегии в корпоративную с учетом долгосрочных перспектив развития человеческих ресурсов как конкурентных преимуществ организации в рыночной среде;

3) принцип инвестиционности – заключается в признании экономической целесообразности капиталовложений, связанных с привлечением, использованием и развитием персонала организации. Принцип соотношения денежных затрат на формирование и развитие человеческих ресурсов с практическими результатами (в виде прибыли) должен стать главенствующим в хозяйственной деятельности предприятия;

4) самоуправление и демократизация – активное привлечение работников к управлению на всех уровнях, делегирование полномочий в рамках их компетентности, развитие партнерства и сотрудничества в организации;

5) принцип развития. Современные организации создают условия для непрерывного обучения и развития работников, стремясь раскрыть их интеллектуальные, творческие и предпринимательские способности, способствуя росту их компетенции и мотивации для достижения как общих организационных целей, так и для удовлетворения их личных потребностей;

6) принцип качества трудовой жизни. В условиях перехода от технократического подхода к гуманистическому в управлении человеческими ресурсами организации должны обеспечивать обогащение содержания труда, справедливое вознаграждение за личный вклад в конечный результат организации, создание комфортных ус-

ловий и благоприятного психологического микроклимата в трудовом коллективе, формирование позитивной организационной культуры, предоставление возможностей для профессионального и служебного роста;

7) принцип профессионализации управления – основан на необходимости повышения организационного статуса, уровня профессиональной компетентности специалистов служб управления персоналом, способных выполнять сложные аналитические, управленческие, социальные, образовательные функции, грамотно регулировать трудовые отношения и формировать «социальный мир» в организации;

8) принцип инновационности – состоит в постоянном совершенствовании форм организации труда, обновлении методов воздействия и побуждения работников к производительной и творческой деятельности, разработке и внедрении прогрессивных персоналотехнологий развития человеческих ресурсов.

Данные принципы следует рассматривать в качестве базовых установок, общих подходов в формировании механизма управления персоналом на уровне организации с учетом конкретной ситуации и специфики ее деятельности.

Список литературы

1. Стиглер Дж. Экономическая теория информации // Вехи экономической мысли. Т. 2. Теория фирмы. – СПб.: Экономическая школа, 1995. – С. 507–529.
2. Труд и социальное развитие: Слов. / под ред. Е.С. Строева, Е.В. Белкина, Е.Д. Катульского, М.А. Коробейникова. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 272 с.
3. Экономика труда и социально-трудовые отношения / под ред. Г.Г. Меликьяна, Р.П. Колосовой. – М.: Изд-во МГУ, Изд-во ЧеРо, 1996. – 623 с.
4. Аристотель. Соч.: в 4 т. – Т. 1. – М.: Мысль, 1978. – С. 166.
5. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. 8-е изд. / пер. с англ.; под ред. С.К. Мордовина. – СПб.: Питер, 2005. – 832 с.
6. Баскова Н.А. Особенности подходов к решению демографических задач в современной России // Вестн. Челябинского гос. ун-та, 2009. – № 1. – С. 60–71.
7. Батракова Л. Г. Статистика социально-экономического потенциала страны: учеб. пособие. – Ярославль: ЯВФЭИ. – 2005. – 100 с.
8. Батракова Л.Г. Взаимодействие рынка образовательных услуг и рынка труда в условиях финансового кризиса // Сб. докл. и тез. участн. 7-й междунар. науч.-практ. конф. «Социальное партнерство в образовательной сфере: опыт, проблемы и перспективы развития». – Книга первая. – Ярославль: ЯФ АТ и СО, 2010. – С. 39–45.
9. Батракова Л.Г. Методы количественной оценки человеческого капитала // Сб. докл. и тез. участн. 4-й междунар. науч.-практ. конф. «О влиянии государства на развитие демографических процессов». – Ярославль: ЯФ АТ и СО, 2010. – С. 110–115.
10. Батракова Л.Г. Социально-экономические аспекты демографического старения населения // Сб. докл. и тез. участ. 5-й междунар. науч.-практ. конф.

- «Роль государства в области демографической политики». – Ярославль: ЯФ АТ и СО, 2011.
11. Вишневский А.Г. Россия в мировом демографическом контексте // Экономика региона, 2008. – № 2 (прилож.). – С. 18–32.
 12. Волгин Н. А., Одегов Ю. Г. Экономика труда: (социально-трудовые отношения): учеб. – М.: Экзамен, 2006. – 736 с.
 13. Гегель Г.В.Ф. Учение о бытии // Собр. соч.: в 15 т. 3-е изд. – М.; Л., 1930. – Т. 1. – С. 157.
 14. Евсеев В.О. Конкурентоспособность человеческих ресурсов: моногр. – М.: Информ.-внедренческий центр «Маркетинг», 2006. – 304 с.
 15. Егоршин А. П. Основы управления персоналом: учебное пособие для вузов. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2006. – 352 с.
 16. Карпенко Е. Оценка величины потенциала предприятия, порождаемого его человеческими ресурсами // ЭКОВЕСТ, 2003. – № 2. – С. 314–326.
 17. Козлов А.А. Управление трудовыми ресурсами предприятия в условиях трансформации экономики: Брест, БрГУ, 2000. – 256 с.
 18. Коротков Э.М. Концепция менеджмента. – М.: Дека, 2004. – 301 с.
 19. Маркс К. Из ранних произведений // Маркс К. и Энгельс Ф. Соч. – М.: Политиздат, 1956. – С. 594–595.
 20. Маркс К. Капитал. Т. 1 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч.: в 23 т. – М.: Гос. изд-во полит. лит-ры, 1960.
 21. Рощин С.Ю., Разумова Т.О. Теория рынка труда. – М.: Эконом. фак-т МГУ, ТЕИС, 1999. – С. 77.
 22. Руз Г., Фернстром Л., Пайк С. Управление человеческими ресурсами и оценка эффективности организации // Менеджмент-дайджест. 2005. – № 2. – С. 6–7.
 23. Советский энциклопедический словарь. – М.: «Больш. Рос. энцикл.», 1991.
 24. Стиглер Дж. Экономическая теория информации // Вехи экономической мысли. Т. 2. Теория фирмы. – СПб.: Эконом. шк., 1995. – С. 507–529.
 25. Труд и социальное развитие: слов. // под ред. Е.С. Строева, Е.В. Белкина, Е.Д. Катульского, М.А. Коробейникова. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 272 с.
 26. Ульрих Д. Эффективное управление персоналом: новая роль HR-менеджера в организации / пер. с англ. – М.: ООО ИД Вильямс, 2007. – 304 с.
 27. Управление персоналом: учеб. для вузов / под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 2003. – 560 с.
 28. Философский энциклопедический словарь. – М.: Сов. энцикл., 1983. – 840 с.
 29. Человеческие ресурсы в американском менеджменте. – URL: www.secreti.info/p58m.html
 30. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.
 31. Щербина В.В. Проблема менеджмента в сфере управления человеческими ресурсами // Социс. 2003. – № 7. – С. 57–69.
 32. Экономика труда и социально-трудовые отношения / под ред. Г.Г. Меликьяна, Р.П. Колосовой. – М.: Изд-во МГУ, Изд-во ЧеРо, 1996. – 623 с.
 33. Энгельс Ф. Диалектика природы // Маркс К., Энгельс Ф. Соч.: в 24 т., 2-е изд. – М.: Госиздат, 1964. – Т. 20. – С. 547.
 34. Юрьев В. Проблемы развития российского рынка труда в контексте демографического кризиса // Институт демографических исследований. – URL: www.демография.ru

Оптимизация цепи поставок ресурсов как фактор устойчивого развития современного предприятия

В статье раскрывается сущность и содержание устойчивого развития отечественных предприятий в условиях перехода национальной экономики на инновационный путь развития. Предлагается устойчивое развитие предприятий в современных условиях основывать на оптимизации цепи поставок ресурсов с использованием логистического подхода. Апробация предлагаемого направления оптимизации цепи поставок проводится на примере филиала предприятия ООО «КНАУФ ГИПС КОЛПИНО», входящего в германский холдинг «КНАУФ».

The article reveals the essence and content of sustainable development of domestic enterprises in the transition of the national economy on an innovative path of development. It is proposed sustainable development of enterprises under current conditions base optimization of supply chain resources on the logistic approach. Approbation of the proposed direction of optimization of supply chain carried out by the example of the branch KNAUF.

Ключевые слова: устойчивое развитие, цепь поставок, оптимизация, ресурсы.

Key words: sustainable development, supply chain optimization, resources.

1. Сущность устойчивого развития предприятия

В связи с выбранным курсом модернизации национальной экономики, переходом страны на инновационный путь развития перед предприятиями встает задача их устойчивого развития. В условиях нестабильности экономики учащаются кризисные ситуации, которые необходимо преодолевать, сохраняя при этом способность к устойчивому развитию.

В целом продолжительность кризиса в среднем может составлять 0,5–3 лет. В течение этого периода предприятие может функционировать, получая доходы за счет имеющегося минимального потенциала (финансовые сбережения, заключенные контракты, участие в федеральных программах), однако такая деятельность носит отрицательную тенденцию, ведущую предприятие к стагнации или банкротству, к отсутствию положительной динамики касательно технико-экономических показателей. Таким образом, в условиях кризиса предприятие чаще всего не обладает необходимым и достаточным потенциалом, чтобы адекватно преодолевать кризис. Поэтому важным обстоятельством является наличие у предприятия соответствующего потенциала, обеспечивающего его развитие в

данный момент и в будущие периоды, учитывая возможные кризисные явления. Подобное состояние предприятия в экономической науке называется «состоянием устойчивого развития».

При устойчивом развитии предприятия ключевые показатели его деятельности находятся в допустимых пределах даже в период протекания кризисных процессов. В этом заключается суть толкования устойчивого развития предприятия (рис. 1).

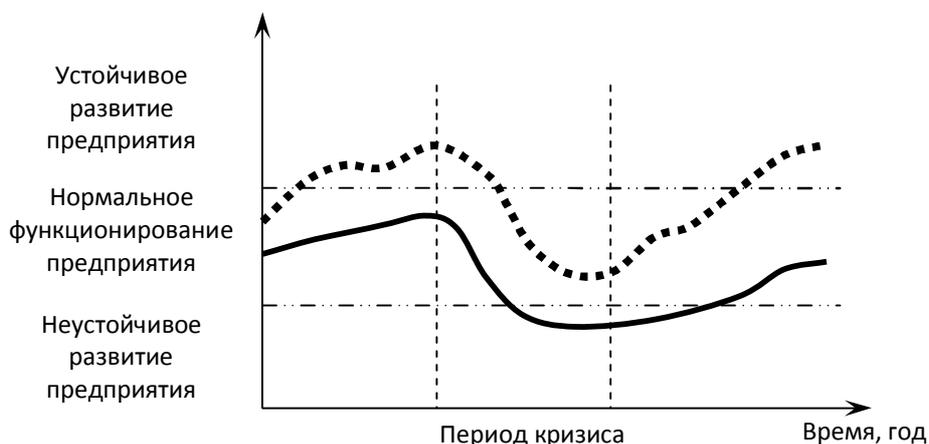


Рис. 1. Типы развития предприятия

Основываясь на определениях, существующих в современной экономической науке, авторами предлагается следующий подход к определению термина «устойчивое развитие». Под устойчивым развитием предприятия понимается состояние постоянного в пределах его жизненного цикла улучшения основных показателей экономической деятельности при одновременном выявлении и предотвращении негативных последствий воздействия внешних и внутренних факторов среды на ранних этапах их проявления (политической, экономической, социальной, экологической) за счет созданного и поддерживаемого в необходимых пределах ресурсного потенциала (материального, финансового, информационного и иного).

Существующее состояние многих отечественных предприятий, а именно низкое качество производственного процесса, неэффективное использование финансовых средств, рост кредиторской и дебиторской задолженности, увеличение запасов и издержек на их обслуживание, превышение нормативов оборотных средств приводит к потере устойчивости предприятий, выявляя тем самым необходимость развития инновационных процессов в функционировании отечественных предприятий.

Значительные объемы потребляемых ресурсов, широкая их номенклатура, разветвленность и протяженность коммуникаций предопределяют актуальность задач совершенствования управления

закупками, складированием и доставкой минерально-сырьевых ресурсов, контроля процесса товародвижения и качества планирования поставок и перевозок и необходимых для них финансовых ресурсов. Авторами под категорией «цепь поставок» понимается линейно-упорядоченное множество физических и/или юридических лиц, действия которых направлены на перемещение и преобразование материальных ресурсов, начиная со стадии сырья и исходных материалов и заканчивая доставкой готовых продуктов конечному потребителю.

Обеспечение устойчивого развития предприятий возможно только при рассмотрении всей цепи поставок товаров от мест добычи до перерабатывающих заводов и посредников, реализующих товар конечным потребителям. Формирование межфирменных коммуникаций, включающей производителей, торгово-посреднические фирмы, финансовые структуры, осуществляется в рамках интегрированных цепочек поставок, где в роли системного интегратора выступают логистические компании. Такой подход реализуется в рамках логистической концепции управления цепью поставок.

2. Логистический подход к управлению цепями поставок ресурсов предприятия

Основой экономической деятельности предприятия является добавленная стоимость и стремление к ее максимизации. Добавленная стоимость создается по этапам цепи поставок от источников первичного сырья до конечного потребителя. Физическое получение продукта основано на процессах преобразования и движения материальных потоков.

Созданию потенциала предприятия может способствовать производство продукции с минимальными затратами ресурсов в цепи поставок, для чего необходимо, с одной стороны, оптимизировать собственно производственные процессы, а с другой – обеспечить поддержание постоянного баланса между потребностями и поставками, что реализуется на основе интеграции и балансирования локальных процессов по всей протяженности цепи создания добавленной стоимости.

Как показывает практика, оптимизация связей между производственными и распределительными процессами является наиболее критичной относительно возможностей оптимизации цепи поставок предприятия для целей его устойчивого развития. Данный аспект – основной предмет управления цепями поставок с использованием логистического подхода.

2.1. Сущность логистического подхода к управлению цепями поставок предприятия

Ключевым понятием в логистике является понятие потока. Потоки же, в свою очередь, формируются поставками. История развития межорганизационного взаимодействия различных предприятий связана с поставками. Вместе с развитием кооперации и специализации предприятий развивались и методы управления поставками.

Особую значимость логистика как наука об изучении потоковых процессов и эффективной организации управления этими процессами приобретает применительно к сфере поставок материальных ресурсов предприятия.

Управление цепью поставок ресурсов предприятия на основе логистического подхода способствует оптимальной организации экономических потоков, а также повышает результативность управления цепями поставок, что в дальнейшем может привести к устойчивому развитию предприятия.

Управление цепями поставок – это основная концепция управления поставками в современной экономике, это целостная концепция управления предприятиями, объединяющая в себе передовые организационные принципы и возможности современных информационных технологий.

Управление цепями поставок тесным образом связано со стратегией экономической деятельности субъектов хозяйствования. Эффективное управление цепями поставок – это один из решающих факторов устойчивого развития предприятия на современных и будущих рынках.

Управление цепями поставок направлено как на оптимизацию межорганизационного взаимодействия на основе современных методов управления и информационных технологий, так и на оптимизацию внутрифирменных процессов. Практика реализации управления цепями поставок позволяет говорить о том, что эта концепция является основной в современной логистике и будет стремительно развиваться и в будущем.

2.2. Задачи управления цепями поставок

Управление цепями поставок нацелено на достижение двух основных эффектов:

- увеличение размера дохода от продаж продукции/услуг за счет повышения уровня сервиса, точности поставок и снижения колебаний спроса;
- сокращение затрат за счет снижения уровня запасов, сокращения накладных и транзакционных издержек в закупках, складировании и сбыте, а также улучшения использования производственных мощностей.

Задачи управления цепями поставок для целей устойчивого развития предприятия: формирование эффективной цепи поставок предприятия; повышение качества прогнозов спроса и точности поставок; организация мероприятий по снижению рисков; выбор поставщиков; определение оптимального уровня обслуживания потребителей; управление запасами в цепи поставок; снижение времени изготовления продукции, поставок и общего цикла выполнения заказа; достижение эффективной интеграции и координации поставок.

Решение задач направлено на достижение целей устойчивого развития предприятия – повышение прибыли, увеличение доли рынка и минимизация совокупных затрат в цепи поставок для обеспечения устойчивости и конкурентоспособности на долгосрочную перспективу. Для достижения этой цели существует целый комплекс различных стратегий, концепций, методов и технологий, многообразные комбинации которых способны значительно повысить эффективность цепи поставок в различных отраслях экономики.

2.2. Организация деятельности предприятия в рамках рассматриваемого подхода

Экономику предприятия и его организационную структуру в целях его устойчивого развития на основе управления цепями поставок целесообразно рассматривать относительно этапов продвижения материальных ресурсов в цепи поставок (рис. 2) [1].

Всю совокупность обозначенных выше функциональных областей управления предприятием можно объединить в три блока:

- управление финансами;
- управление жизненным циклом продукции;
- управление цепями поставок на основе логистического подхода.

Управление жизненным циклом продукции объединяет в себе все стадии разработки, изготовления и использования продукта. На долю управления жизненным циклом изделия приходится около 25 % обеспечения устойчивости развития предприятия. Управление финансами интегрирует в себе функции управленческого учета и управления финансовыми потоками, его доля в обеспечении устойчивости составляет около 35 %. Управление цепями поставок, основанное на принципах логистики, отвечает за балансирование потребностей и поставок по всей цепи создания добавленной стоимости и за физическую реализацию преобразования материальных потоков в цепи создания добавленной стоимости. Эффективность или неэффективность данного подхода может определять около 40 % обеспечения устойчивости функционирования предприятия.

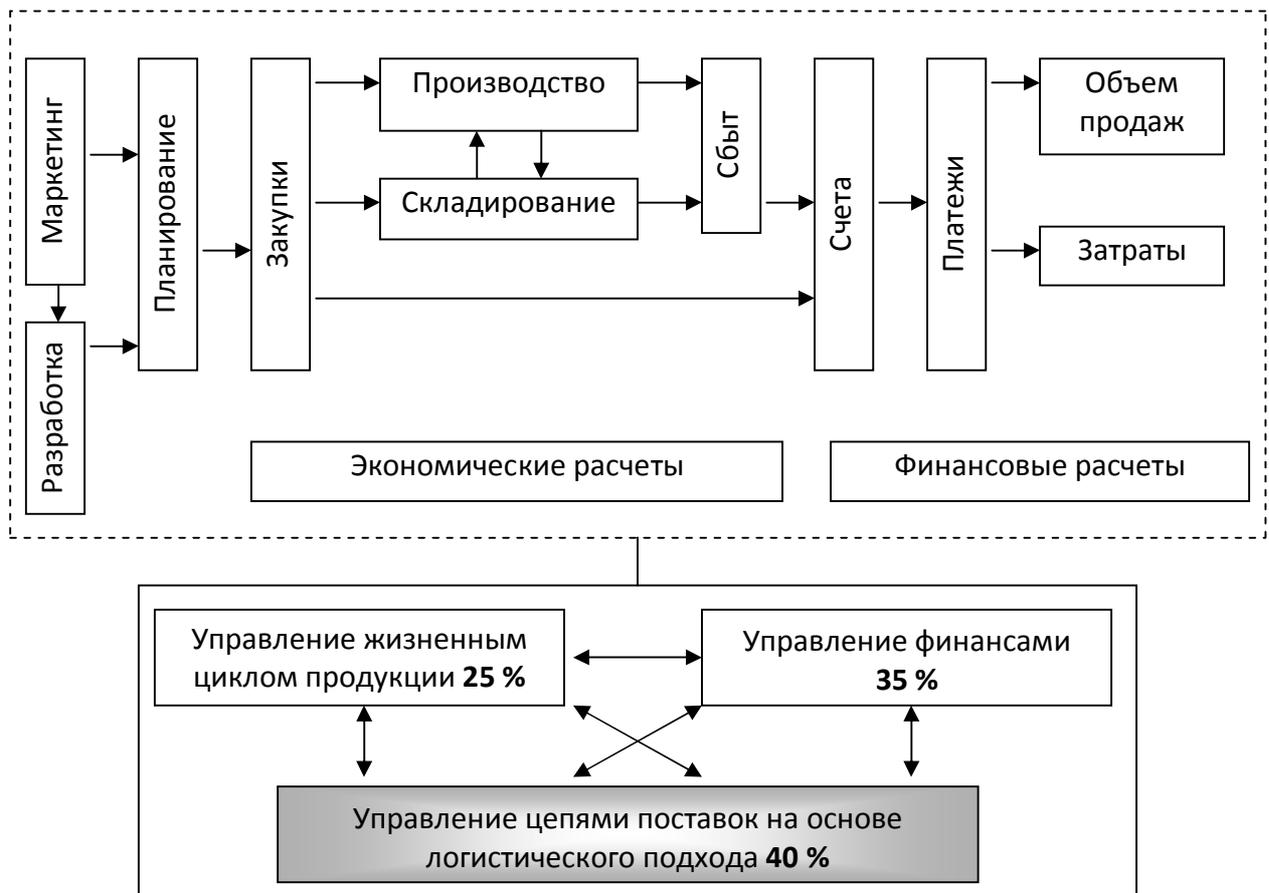


Рис. 2. Функции управления предприятием

На рис. 3 показаны основные элементы управления предприятием для целей его устойчивого развития.

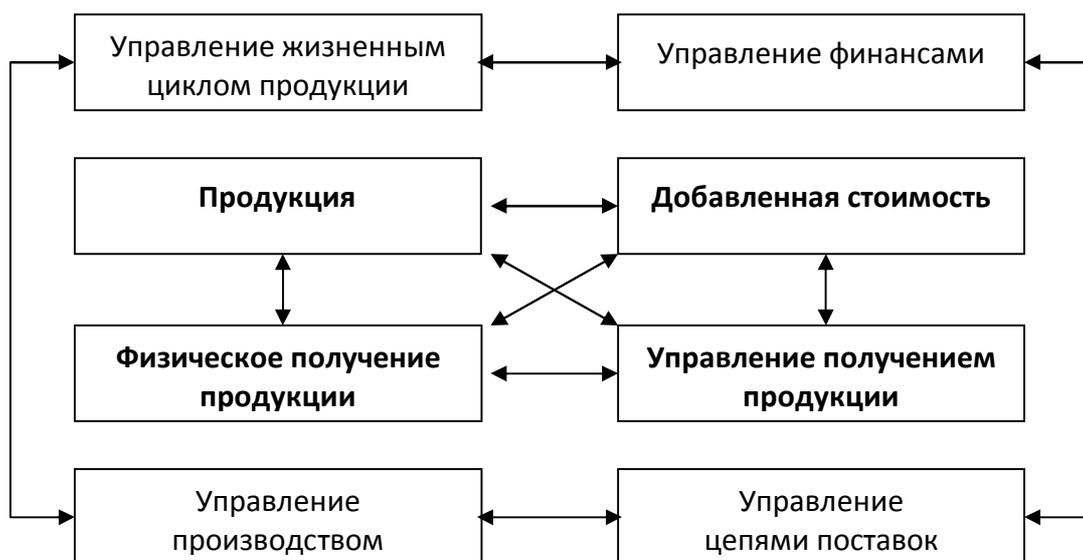


Рис. 3. Основные элементы управления предприятием

Все рассмотренные четыре «движущие силы» экономики предприятия находятся в теснейшей взаимосвязи. Управление жизненным циклом изделий связано с управлением цепями поставок, например, через подключение поставщиков и маркетинга уже на ранних стадиях к разработке новой продукции. Синхронизация материальных и информационных потоков положительно скажется на финансовых потоках. Эффективной является и оптимизация производственных и логистических процессов совместно с оптимизацией взаимосвязей между этими процессами [2].

Таким образом, управление цепями поставок является наряду с управлением финансами, управлением жизненным циклом изделий одним из основных факторов устойчивого развития предприятий и определяет до 30 % его дохода.

Примеров успешного управления цепями поставок на практике множество. Реализованные проекты по управлению цепями поставок показали возможность снижения общих затрат в цепи поставок до 60 %, уровня запасов до 60 %, времени изготовления и поставок до 50 %, повышения точности поставок до 60 %, улучшения использования мощностей до 20 %, повышения прибыли за счет оптимизации процесса создания стоимости и снижения транзакционных издержек в области закупок и сбыта до 30 %, повышения качества продукции до 30 %, увеличения оборота и доли рынка за счет повышения скорости реакции и гибкости цепей поставок до 55 %. Учитывая, что доля операционных затрат в цепи создания стоимости, приходящаяся на цепь поставок, составляет до 75 %, а до 80 % стоимости конечного продукта зависит от решений, принятых на этапе построения цепи поставок. Значение эффективного управления цепями поставок трудно переоценить [1].

3. Пример оптимизации цепи поставок предприятия ООО «КНАУФ ГИПС КОЛПИНО»

В качестве примера в статье рассматривается филиал предприятия ООО «КНАУФ ГИПС КОЛПИНО», входящий в германский холдинг «КНАУФ». Таким образом, филиал представляет собой элемент системы и обладает ее свойствами. Это свидетельствует о том, что полученные результаты исследований и расчетов можно транспонировать и на другие предприятия холдинга. Кроме того, «КНАУФ», выступая в качестве крупного внешнего инвестора ответственного производства, представляет собой объект для научного исследования.

Результаты проведенного анализа производственной деятельности предприятия свидетельствуют, что существующая система управления в таком виде не способна обеспечить управление им в условиях устойчивого развития.

На предприятии выявлено территориальное разобщение структурных подразделений, поставщиков, потребителей, несовпадение интересов в процессе производства и управления. Так, связи между ними четко не определены, зачастую устанавливаются не целенаправленно, а случайно. Взаимодействие структурных подразделений по организации и управлению движением ресурсов осуществляется не комплексно, и, наконец, отсутствует организационная структура по выработке решений (предложений) по оптимизации потоковых процессов (материального, финансового, информационного), графически изображенных на рис. 4.

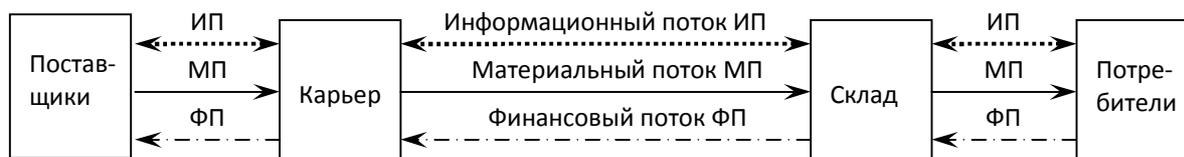


Рис. 4. Графическая схема цепи поставок ресурсов предприятия ООО «КНАУФ ГИПС КОЛПИНО»

Указанные недостатки существенно влияют на устойчивость функционирования предприятия. С целью их устранения на предприятии целесообразно создать логистическое подразделение, структура которого показана на рис. 5.



Рис. 5. Структура логистического подразделения

Основными функциями специалистов логистического подразделения должны стать в области обслуживания:

- информационного потока – составление в короткие сроки необходимой документации, доступность и полнота информации, создание эффективной системы обмена информацией – ее получение, обработка и доведение до исполнителя;

- материального потока – материально-техническое снабжение, транспортное обеспечение, хранение материальных ресурсов, контроль над качеством материальных ресурсов;

- финансового потока – оптимальное размещение, использование, перераспределение финансовых ресурсов и источников их формирования; обеспечение оптимального направления финансового потока и контроль над ним.

В ходе исследования определены величины затрат на формирование и обслуживание логистического подразделения (табл. 1).

Таблица 1

Затраты на формирование и обслуживание логистического подразделения, руб.

Затраты	Специалисты				ИТОГО за месяц	ИТОГО за год
	1	2	3	4		
Оклады	30000	25000	25000	25000		
ФОТ	49872	41872	41872	41872	175488	2242986
Налоги с ФОТ	12966,72	10886,72	10886,72	10886,72	45626,88	583176,36
Расходы на обустройство рабочего места	45000	40000	40000	40000	165000	165000
Прочие расходы	498,72	418,72	418,72	418,72	1754,88	1754,88
ИТОГО					387869,76	2992917,2

Расчеты показывают, что около 2 % от общих затрат (рис. 6) приходится на функционирование логистического подразделения, что подтверждается теорией и практикой.

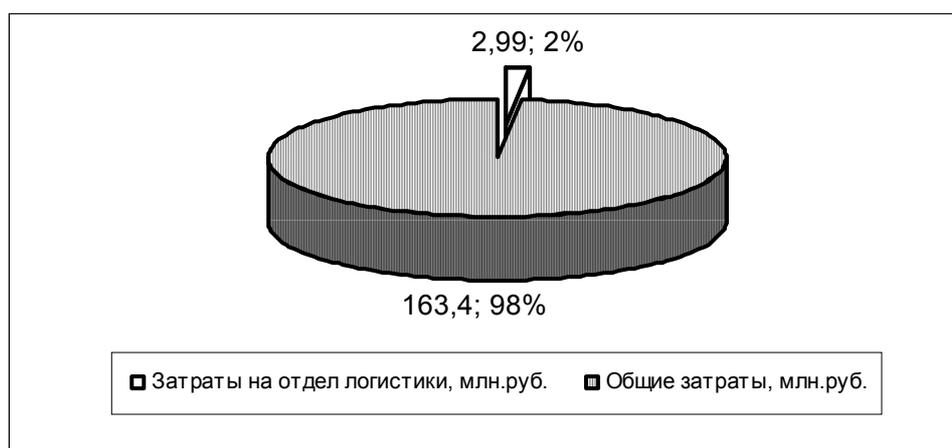


Рис. 6. Относительные показатели затрат на логистическое подразделение

Путем анализа полученных данных установлено, что показатели затрат, приходящихся на процессы, требующие логистического

обслуживания (ЛО), после внедрения логистического подразделения в систему управления предприятием снизились на 14 % (табл. 2).

Таблица 2

Показатели затрат после внедрения мероприятия

Показатели	Общие затраты, руб.	Затраты на процессы, требующие ЛО, руб.	Относительная величина затрат на процессы, требующие ЛО, %	Общие затраты после внедрения мероприятия, руб.	Затраты на процессы, требующие ЛО, после внедрения мероприятия, руб.	Отн. величина затрат на процессы, требующие ЛО «после» (от общих затрат «до»), %
Амортизация	33196438,5	15270361,7	9,3%	17416323,3	8011508,0	4,9
ГСМ	17960976,0	7723219,6	4,7%	9423124,2	4051943,4	2,5
З/части, материалы	7107419,0	2061151,5	1,3%	3728867,1	1081371,4	0,7
Прочие услуги	16608986,2			16608986,2		
В т.ч. взрывы	15408986,2			15408986,2		
ФОТ	34212690,4	16764218,3	10,3%	17949494,0	8795252,1	5,4
налоги с ФОТ	8895299,5	4358696,7	2,7%	4666868,4	2286765,5	1,4
Накладные расходы	28709081,9			28709081,9		
Прочие расходы	16724679,6			8774508,3		
ИТОГО	163415571,3	46177647,9	28,3%	122686239,9	24226841,2	14,3

В результате чистый эффект составляет приблизительно 12 %, который в денежном выражении для филиала предприятия ООО «КНАУФ ГИПС КОЛПИНО» составляет около 20 млн руб., которые можно использовать в качестве его финансового потенциала для преодоления будущих негативных последствий внешней и внутренней среды, обеспечивая тем самым устойчивый характер развития. Концентрация внимания на совершенствовании логистических операций и как следствие на обслуживании клиентов будет способствовать получению конкурентного преимущества.

Таким образом, исходя из полученных результатов, можно сделать вывод о целесообразности применения концепции управления цепями поставок в системе управления филиалом предприятия ООО «КНАУФ ГИПС КОЛПИНО» с целью обеспечения его устойчивого развития.

Список литературы

1. Иванов Д.А. Управление цепями поставок. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2010. – 660 с.
2. Олле В. Производство в партнерстве – логистическая концепция завода Фольксваген Саксония // Логистика и управление цепями поставок. – 2008. – № 2.

Л. Н. Борисоглебская, В. Ю. Нехорошков

Проектное управление – инструмент повышения эффективности инновационной деятельности предприятий

В статье проанализированы различные формы управления инновационными проектами и приведена их классификация. Авторами показано преимущество системы проектного управления с матричной организационной структурой как инструмента повышения деятельности инновационного предприятия.

The article analyses different forms of innovative project management and discusses their classification. Authors give proof of the advantage of the system for project management with matrix organizational structure as an instrument for increasing the effectiveness of the innovative enterprise activity.

Ключевые слова: формы управления инновационными проектами: линейно-программная, координационная, матричная, проектная.

Key words: forms for innovative projects management: linear-programme, coordinating, matrix, project.

В современной деловой среде актуальность проектного управления как метода организации и управления производством значительно возросла, что обусловлено объективными тенденциями в глобальной реструктуризации бизнеса. Принцип концентрации производственно-экономического потенциала уступил место принципу сосредоточения на развитии собственного потенциала организации. Крупные производственно-хозяйственные комплексы конгломеративного типа быстро замещаются гибкими сетевыми структурами, среди участников которых доминирует принцип предпочтения использования внешних ресурсов внутренними. Поэтому производственная деятельность все больше превращается в комплекс работ со сложной структурой используемых ресурсов, сложной организационной топологией, сильно функциональной зависимостью от времени и огромной стоимостью.

Зарубежный опыт показывает, что широкое распространение находит использование методов и средств проектного управления. Так, например, в Японии методология проектного управления программами положена в основу государственной стратегии социально-экономического развития страны, в Великобритании – проектный менеджмент в государственных организациях, в Новой Зеландии – использование системы «конкурирующих корпораций» – исполнительные органы заключают друг с другом договоры по оказанию взаимных услуг на конкурсной основе. Более того, по данным Японской ассоциации управления проектами, все инвестиционно-строительные проекты, осуществляемые в рамках программ разви-

тия территорий, оцениваются и реализуются с помощью технологий проектного управления, в то время как в России используется не больше 1,5–2 % от их общего количества [1].

Современная система управления проектами зародилась в США при разработке программ военно-морских сил США «Полярис», а позже программы НАСА по исследованию космоса. Технологии планирования и реализации поставленных задач, систематический подход и инструменты, примененные военными, в 60-70 годах получили широкое распространение во многих сферах бизнеса. В условиях развития инновационной экономики проектное управление внедряется и в российских компаниях: ОАО «ГазПром», ОАО «АвтоВаз», ОАО «РЖД» и в других крупных компаниях.

По данным Международной ассоциации управления проектами, использование современной методологии и инструментария проектного управления позволяет сэкономить до 20–30 % времени и около 15–20 % средств, затрачиваемых на осуществление проектов и программ. Это дает возможность утверждать, что управление проектами является эффективным механизмом подготовки и реализации программ территориального развития [1].

Деятельность любой организации направлена на выполнение операций и проектов, главное отличие которых заключается в том, что операции выполняются постоянно и повторяются, тогда как проекты временны и уникальны. Исходя из этого проект определяется как временное усилие, предпринятое для создания уникального продукта или услуги, характеризующееся точно определенной датой начала и окончания. Уникальность каждого проекта порождает сложности при его планировании, поскольку зачастую сложно предположить, как в действительности будут достигаться результаты, которыми являются не только продукты или услуги, но и приобретенный опыт, необходимый при планировании и выполнении следующих проектов.

Проекты применяются на любых уровнях организации, в них могут быть вовлечены как несколько человек, так и несколько тысяч, также они могут быть разной длительности. В проект может вовлекаться один отдел организации, а может и выходить за ее пределы, как в случаях совместных предприятий и партнерства. Проектное управление – организация деятельности предприятия на основе алгоритма разработки и реализации отдельных взаимосвязанных проектов, направленных на достижение конкретного результата, определяющего последовательность и рациональность происходящих процессов.

В качестве преимуществ проектного управления следует отметить уменьшение числа сбоев в работе, связанных с несогласованностью используемых ресурсов, с сокращением продолжительности выполнения всего комплекса работ; снижение суммарной потребно-

сти в ресурсах и уменьшение общей стоимости проекта, что приводит к получению экономического эффекта.

Объектом проектного управления принято считать организованной комплекс работ, направленный на решение определенных, как правило, оригинальных задач или достижение цели, выполнение которого ограничено во времени, а также связано с потреблением конкретных финансовых, материальных и трудовых ресурсов.

Для выполнения специфических функций управления реализацией инновационных проектов могут применяться различные организационные формы управления, такие как линейно-программная, координационная, матричная и проектная.

В работе проведена классификация форм управления инновационными проектами, исходя из их функционального назначения, что позволило выявить особенности, преимущества и недостатки рассматриваемых форм управления (табл. 1).

Таблица 1

Классификация форм управления инновационными проектами

Показатели	Линейно-программная	Координационная	Матричная	Проектная
Функциональное назначение	Выполнение сложных, дорогостоящих и долговременных проектов	Реализация комплексно-дискретных и слабо связанных проектов разных масштабов	Выполнение проектов любой сложности	Решение проблемных задач, связанных с переориентацией целей организации или изменением путей их достижения.
Особенности	Передача всех исполнителей проекта в подчинение одному органу управления	Передача части функций по контролю и координации одному из наиболее активных исполнителей проекта. Создание специальных коллегиальных органов	Выделение головной организации, наделенной полномочиями: координационно-управленческими, по распределению и контролю за расходованием ресурсов, корректировке планов, стимулированию достижения результатов	Совокупное управление всеми трудовыми, финансовыми, материальными и энергетическими ресурсами

Продолжение табл. 1

Преимущества	Возможность привлечения специалистов разных профилей и ненужность создания целого проектного отдела, который потребует дополнительных затрат	Структура гибкая, адаптивная, не требующая больших затрат на управление	Значительное перераспределение полномочий и функций управления	Создание специальной рабочей группы, которая формируется после завершения проекта
Недостатки	Рабочие группы действуют в определенных рамках одного направления и рассматривают вопросы только технического плана	Зависимость от планирования		Создание сложной организации и подразделений для наблюдения за Дирекцией и связи с руководством

Линейно-программная форма управления направлена на выполнение сложных, дорогостоящих и долговременных проектов и ориентирована на специфическую и многофункциональную внутреннюю структуру, что определяет в качестве преимущества возможность привлечения специалистов разных профилей и ненужность создания целого проектного отдела, который потребует дополнительных затрат.

В то время как *координационная* форма применяется при реализации комплексно-дискретных и слабо связанных проектов разных масштабов. В качестве преимущества следует выделить гибкую и адаптивную структуру, не требующую больших затрат на управление.

Следует отметить, что *матричная* форма имеет место при осуществлении проектов любой сложности и масштабов, при внедрении которой требуется значительное перераспределение полномочий и функций во всей системе управления. Особенностью такой формы является выделение головной организации, наделенной полномочиями: координационно-управленческими, по распределению и контролю за расходованием ресурсов, корректировке планов, стимулированию достижения результатов.

Проектное управление ориентировано на решение проблемных задач, связанных с переориентацией целей организации или изменением путей их достижения, где для решения конкретной ин-

новационной задачи создается специальная рабочая группа, которая после завершения работы над проектом расформировывается. Здесь осуществляется совокупное управление всеми трудовыми, финансовыми, материальными и энергетическими ресурсами.

Управление исполнением проекта – это определение и применение необходимых управляющих воздействий с целью успешной реализации проекта. Если исполнение проекта происходит в соответствии с намеченным планом, то управление фактически сводится к исполнению – доведению до участников проекта плановых заданий и контролю их реализации, в то время как в процессе реализации возникли отклонения, анализ которых показал, что необходимо определение и применение корректирующих воздействий. В этом случае требуется найти оптимальные корректирующие воздействия, скорректировать план оставшихся работ и согласовать намеченные изменения со всеми участниками проекта.

Итак, процессы управления предназначаются для определения, согласования и внесения необходимых изменений в план проекта. Такие процессы управления часто называются управлением изменениями и иницируются процессами анализа.

К основным процессам управления, встречающимся практически в каждом проекте, относятся:

- *общее управление изменениями* – определение, согласование, утверждение и принятие к исполнению корректирующих воздействий и координация изменений по всему проекту.

- *управление ресурсами* – внесение изменений в состав и назначение ресурсов на работы проекта;

- *управление целями* – корректировка целей проекта по результатам процессов анализа;

- *управление качеством* – разработка мероприятий по устранению причин неудовлетворительного исполнения.

Среди вспомогательных процессов управления отметим:

- *управление рисками* – реагирование на события и изменение рисков в процессе исполнения проекта;

- *управление контрактами* – координация работы (суб)подрядчиков, корректировка контрактов, разрешение конфликтов.

Завершение проекта сопровождается следующими процессами:

- *закрытие контрактов* – завершение и закрытие контрактов, включая разрешение всех возникших споров;

- *административное завершение* – подготовка, сбор и распределение информации, необходимой для формального завершения проекта.

Управление проектами – это искусство руководства и координации людских и материальных ресурсов на протяжении жизненного цикла проекта путем применения системы современных методов и техники управления для достижения определенных в проекте результатов по составу и объему работ, стоимости, времени, качеству и удовлетворению участников проекта. Существуют определенные различия между производственным менеджментом и проектным управлением: управление проектами связано с созданием чего-либо нового или улучшением существующего. Оно ориентировано на новшества или на изменения и является одноразовой деятельностью. Когда исследование выполнено, новая продукция разработана, новый процесс освоен, эта работа уже редко выполняется.

Методология управления проектом заключается в сосредоточении прав и ответственности за достижение целей проекта на одном человеке или небольшой группе.

Эти функции осуществляет проектный менеджер, в основном концентрируя свои усилия на следующих функциях: составление и контроль сметы расходов, составление и контроль графиков работ, распределение ресурсов, управление качеством, управление риском взаимоотношения и связи с окружающим миром.

Авторами работы предлагается модель развития инновационного проекта (рис. 1).

Для обеспечения эффективного управления инновационным проектом выделяют ряд важных элементов, которые должны быть реализованы в ходе подготовки проекта:

- понимание на всех уровнях организационной структуры сути проектного управления;
- заинтересованность и поддержка проекта высшим руководством организации;
- способность подразделений и служб организации адаптироваться к работе в условиях проектного управления;
- соответствие руководителя проекта критериям отбора (четкая ориентация на получение конкретных результатов к определенному сроку, полное понимание организационных целей, стремление внести личный вклад в их достижение, навыки работы с людьми);
- наличие у руководителя подлинных качеств лидера.

Модель развития инновационного проекта

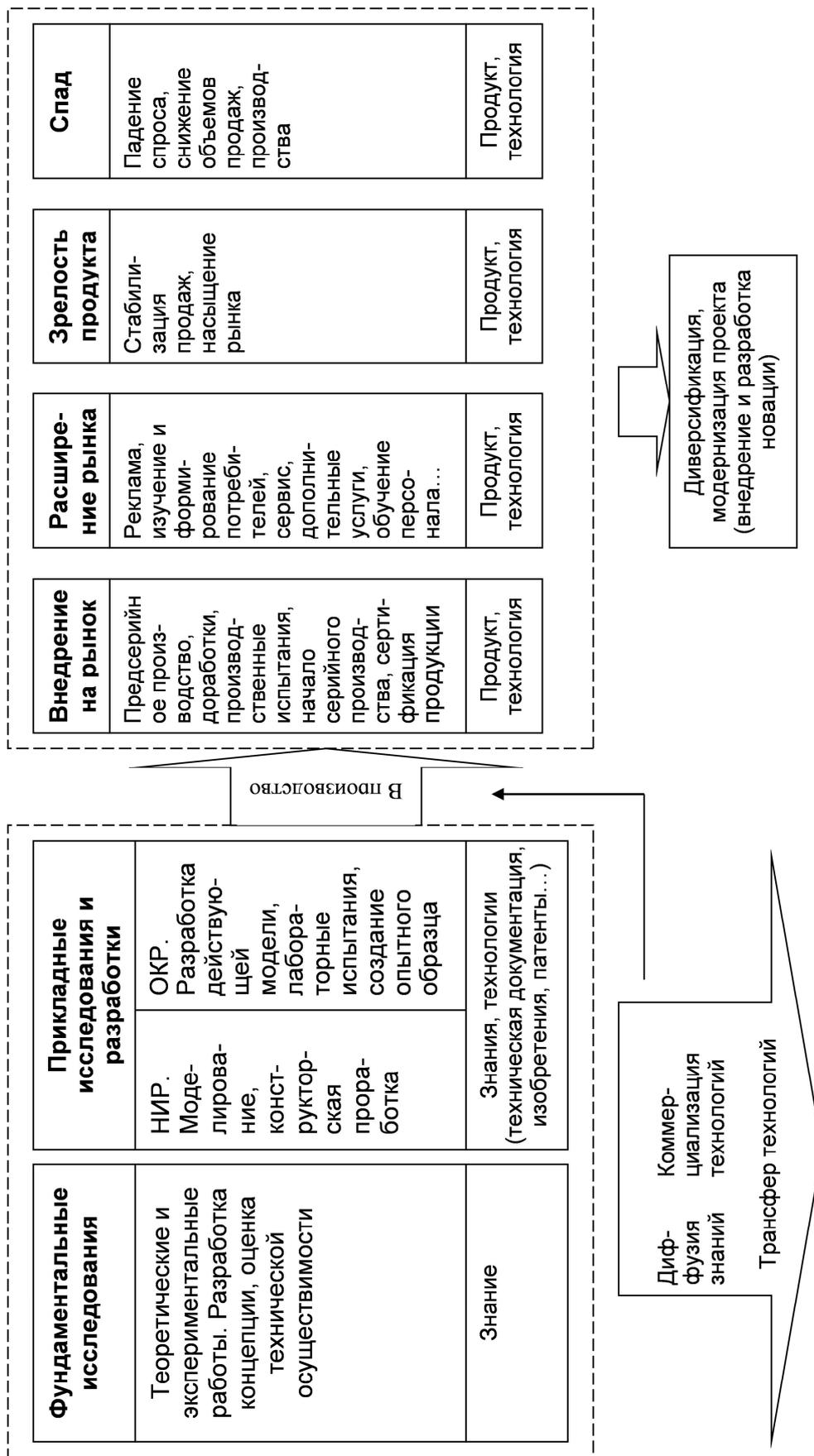


Рис. 1. Модель развития инновационного проекта

Осуществление инновационной деятельности, инновационных проектов направлено на достижение эффективных экономических результатов и базируется на следующих принципах [3]:

- научной обоснованности планирования с учетом законов и тенденций научно-технического и экономического развития, объективных условий и специфических черт конкретного инновационного проекта;

- доминирования стратегических аспектов в планировании – следует из долгосрочного характера результатов, длительного цикла осуществления инноваций и их жизненной значимости для обеспечения конкурентоспособности инновационного проекта;

- комплексности планирования инноваций – основывается на системных подходах всех разрабатываемых в инновационном проекте планов;

- гибкости и эластичности планирования инноваций – означает требование динамичной реакции планов на отклонения в ходе работ или изменения внутренних и внешних факторов;

- непрерывности планирования инноваций – включает два аспекта: преемственность и взаимосвязь планов различной продолжительности, требование постоянного осуществления плановых расчетов в соответствии с изменяющимися условиями и возникновением отклонений.

В качестве примера проектного управления по повышению эффективности деятельности предприятия рассматривается ООО «Совтест АТЕ» (г. Курск). Компания имеет несколько офисов и подразделений в крупных городах РФ, более 2000 Заказчиков и более 20 лет успешно функционирует на электронном рынке России и стран СНГ и имеет обширное поле деятельности, включающее в себя разработку и внедрение комплексных проектов по направлениям:

- тестового оборудования;
- оборудования для производства микроэлектроники и поверхностного монтажа, обработки провода/кабеля;
- испытательного оборудования для тестирования на воздействие окружающей среды и механического воздействия;
- компонентов для производства электроники;
- оборудования для тестирования электронного и электрического оборудования в автомобильной промышленности.

Совтест АТЕ является коммерческой структурой с производственными мощностями и выраженной направленностью на розничную торговлю высокотехнологичным оборудованием и оказанием услуг по его установке, ремонту и обслуживанию.

В анализируемой компании функционирует классическая линейная организационная структура с четко выраженной вертикалью

управления и подчинения, наличием ответственных служб, исполнителей и управленческого аппарата. На основе высокого инновационного потенциала компании, повышении ее инновационной активности, комплексности решаемых задач и наличии имеющихся инновационных проектов предлагается внедрение проектного управления с матричной организационной структурой (рис. 3).

Благодаря внедрению системы проектного управления повысится валовой доход компании за счет увеличения объема продаж, оптимизации временных затрат и качественного управления человеческими ресурсами, оптимизации логистических процессов. Таким образом компания сможет использовать свой потенциал для создания инновационных продуктов и будет инвестировать в модернизацию существующего производства и обновление основных фондов.

В рамках программно-целевой структуры (по горизонтали) организуется управление программами (проектами, темами).

В сформировавшуюся линейную структуру вводятся особые штабные органы, которые координируют существенные горизонтальные связи по выполнению конкретной программы, сохраняя при этом вертикальные отношения, свойственные данной структуре. Основная часть работников, занятых реализацией программы, оказывается в подчинении не менее двух руководителей, но по разным вопросам.

Управление программами осуществляется специально назначенными руководителями, которые несут ответственность за координацию всех связей по программе и своевременное достижение ее целей. При этом руководители высшего уровня освобождаются от необходимости принимать решения по текущим вопросам. В результате этого на среднем и нижнем уровнях повышается оперативность управления и ответственность за качество исполнения конкретных операций и процедур, т. е. заметно повышается роль руководителей специализированных подразделений в организации работ по четко определенной программе.

При матричной структуре управления руководитель программ (проекта) работает не со специалистами, которые подчинены непосредственно ему, а линейным руководителям, и в основном определяет, что и когда должно быть сделано по конкретной программе. Линейные же руководители решают, кто и как будет выполнять ту или иную работу.

Обоснованность и целесообразность, по мнению авторов, перехода к проектному управлению с матричной организационной структурой объясняется необходимостью освоения ряда новых сложных изделий в сжатые сроки, внедрения технологических новшеств и быстрого реагирования на конъюнктурные колебания рынка.

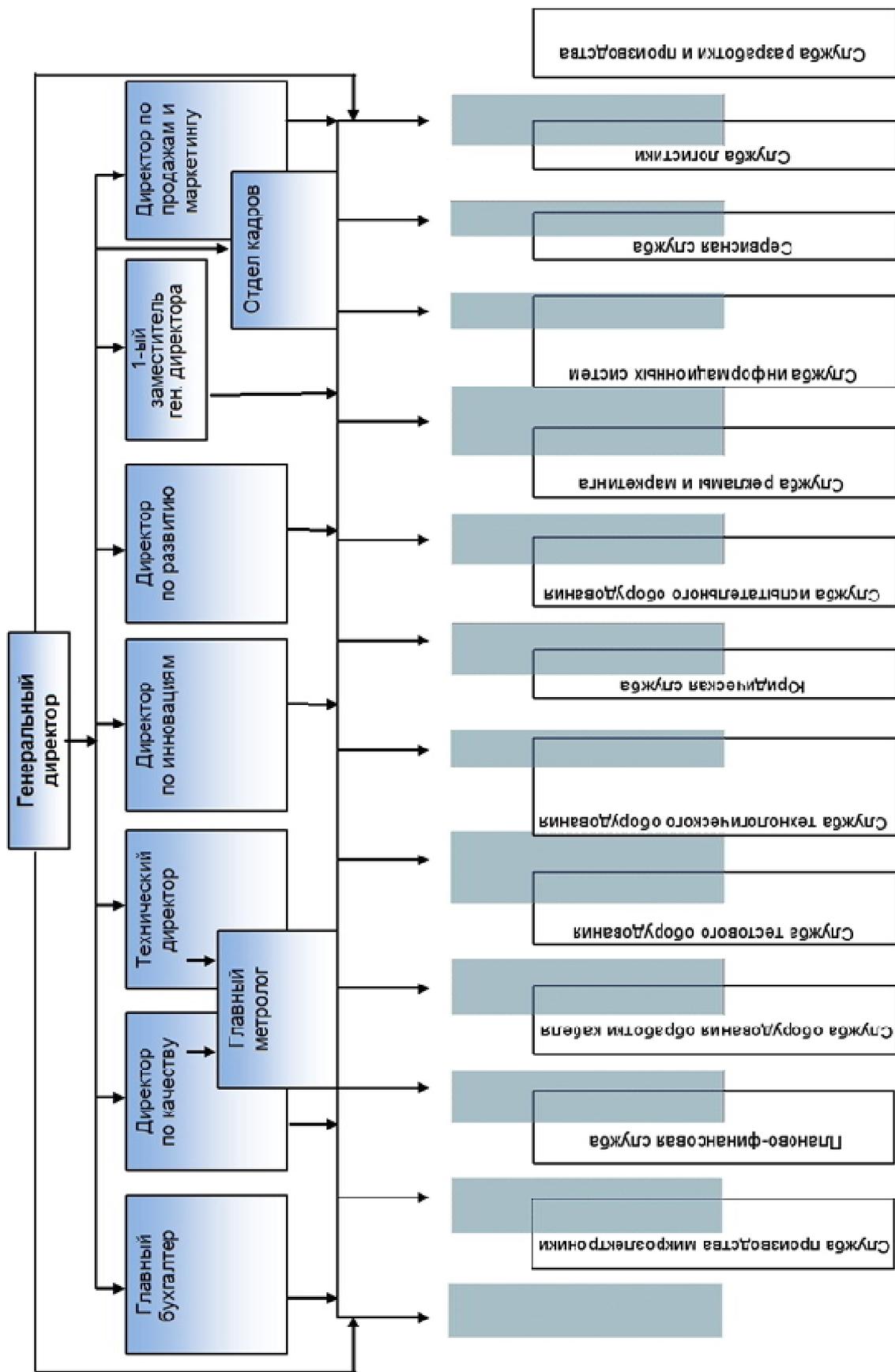


Рис. 2. Организационная структура ООО «Совтест АТЕ»

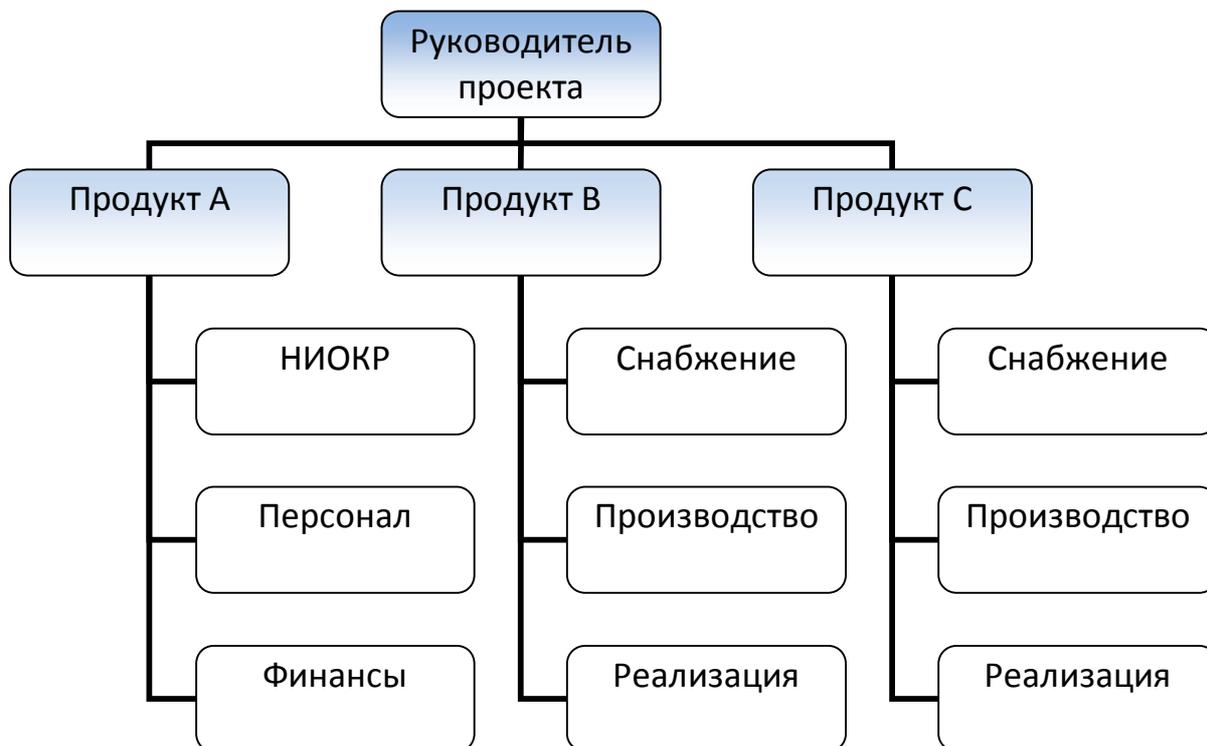


Рис. 3. Схема проектного управления с матричной организационной структурой

Основными задачами менеджмента при такой форме управления должны стать:

- обеспечение единой инновационной политики во всех продуктовых группах;
- выделение состава функциональных служб и подразделений;
- тщательная подготовка положений об отделах и должностных инструкциях;
- разработка специальных мотивационных механизмов, регламентирующих внутрифирменную кооперацию;
- обеспечение централизованного управления по объектам.

Необходимо отметить преимущества внедрения проектного управления с матричной организационной структурой в компании.

Руководители проектов в такой структуре отвечают в целом за интеграцию всех видов деятельности и ресурсов, относящихся к данному проекту. Поэтому все материальные и финансовые ресурсы по данному проекту передаются в их полное распоряжение. Руководители проектов сохраняют за собой право определять приоритетность и сроки решения той или иной задачи, в то время как руководители структурных подразделений могут только выбирать конкретного исполнителя и методику решения.

Следует выделить достоинства предложенного проектного управления:

- интеграция различных видов деятельности компании в рамках реализуемых проектов, программ;
- получение высококачественных результатов по большому количеству проектов, программ, продуктов;
- значительная активизация деятельности руководителей и работников управленческого аппарата в результате формирования проектных (программных) команд, активно взаимодействующих с функциональными подразделениями, усиление взаимосвязи между ними;
- вовлечение руководителей всех уровней и специалистов в сферу активной творческой деятельности по реализации организационных проектов и, прежде всего, по ускоренному техническому совершенствованию производства;
- сокращение нагрузки на руководителей высшего уровня управления путем передачи полномочий принятия решений на средний уровень при сохранении единства координации и контроля за ключевыми решениями на высшем уровне;
- усиление личной ответственности конкретного руководителя как за проект (программу) в целом, так и за его элементы;
- достижение большей гибкости и скоординированности работ, чем в линейно-функциональных и дивизионных организационных структурах управления, т. е. лучшее и более быстрое реагирование проектной структуры на изменение внешней среды;
- преодоление внутриорганизационных барьеров, не мешая при этом развитию функциональной специализации.

Наиболее распространенный результат управления инновациями внутри функционально структурированной компании – система проектного управления с матричной организационной структурой. В такой системе члены команды, работающей над проектом, назначаются на полную или частичную занятость в проекте и подчиняются одновременно функциональному менеджеру и руководителю проекта.

В настоящее время не существует общепризнанной системы оценки и поощрений проектной деятельности. Каждая фирма уникальна и применяет свою мотивационную модель, ориентированную на свои внутренние правила и производственные компании, деятельность которых направлена на разработку и создание продуктовых и технологических инноваций.

Мотивационная модель включает три базовых уровня, из которых основополагающий – фундаментальные принципы организационной культуры и тенденции в управлении изменениями.

Следующий уровень модели ориентирован на особенности формирования инновационной проектной команды и развития мотивационного процесса. Последний уровень модели связан с идеей постоянного совершенствования качества управления [2].

Первый уровень мотивационной модели предполагает, что культура организации должна быть адекватна применяемой технологии.

Второй уровень модели отражает особенности создания инновационной команды и мотивации посредством стимулов, позволяющих развиваться. Главная цель объединения сотрудников в команду – самостоятельное управление и преодоление проблем при решении поставленных задач. Необходимыми характеристиками членов команды должны быть открытость в общении, заинтересованность в работе, новаторство, умение чутко реагировать на изменяющиеся обстоятельства и готовность к усвоению знаний.

Третий уровень мотивационной модели базируется на парадигме непрерывного совершенствования качества, которая подразумевает, что каждый сотрудник и организация в целом не должны останавливаться на достигнутом результате.

Применение проектного управления в органах государственной власти дает возможность повышения эффективности осуществления административно-управленческих процессов, эффективного контроля издержек деятельности, фокусирования внимания органов исполнительной власти на основной деятельности и повышения качества государственных услуг, доступности новых технологий, сокращения капитальных затрат.

Список литературы

1. Филимонова Н.М., Моргунова Н.В. «Управление проектами как механизм повышения эффективности планирования и реализации программ регионального развития // Инновации. – 2010. – № 9. – С. 42–44.
2. Севастьянова И.Г., Стегний В.Н., Спосиб А.Г. «Мотивация инновационной проектной команды» // Инновации. – 2010. – № 12. – С. 95–99.
3. Емельянов С. Г., Борисоглебская Л.Н., Фролов Н.С., Trueba A.F., Trueba C.R., Freire F.R. «Методология разработки инновационных проектов» // Монография. – 2009. – С. 37–38.

Ш. А. Шовхалов, Н. А. Соловьева

Механизм обеспечения конкурентоспособности оптовых организаций

Обеспечение конкурентоспособности оптовых организаций – цель менеджмента любого хозяйствующего субъекта в условиях рыночной экономики. Для наиболее эффективного решения поставленной задачи требуется создать механизм управления, адаптированный к реалиям сегодняшнего дня. Авторы данной статьи сделали попытку наполнить новым содержанием его элементы, включающие цель, концепцию, задачи, принципы, алгоритм и методический инструментарий.

To provide the competitiveness of the wholesale organizations is the purpose of any managing subject in conditions of free market economy. It's necessary to create the management mechanism adapted to nowadays reality for the most effective solution of the problem considered. The authors of the present article have attempted to add some new contents to its elements, including the purpose, concept, problems, principles, algorithm and methodical toolkit.

Ключевые слова: механизм, конкурентоспособность, оптовая организация, соконкуренция, бенчмаркинг, анализ среды функционирования.

Key words: mechanism, competitiveness, wholesale organization, management, competition, benchmarking, data environment analysis.

Функционирование коммерческих организаций, особенно в условиях посткризисного состояния российской экономики, обуславливает необходимость повышения уровня их конкурентоспособности на основе формирования и развития конкурентных преимуществ. К последним относятся более высокие достижения в различных направлениях предпринимательской деятельности по сравнению с достижениями конкурентов, возникающие за счет применения хозяйствующими субъектами эксклюзивного подхода к решению стратегических и тактических задач.

Несмотря на колоссальный вклад различных ученых в разработку и совершенствование вопросов, связанных с конкурентоспособностью организации, все еще существуют проблемы, касающиеся понятийного аппарата, совокупности факторов, влияющих на конкурентоспособность, методических подходов к её оценке, инструментов её повышения в современных условиях хозяйствования.

Наименьшее число разработок в области конкурентоспособности коммерческих организаций относится к оптовой торговле, не-

смотря на то, что она всегда была и остается важным звеном экономики России в целом и сферы услуг в частности. Указанное выше наглядно демонстрирует динамика оптовой и розничной торговли в России за 2000–2010 гг. в табл. 1 с использованием данных Федеральной службы государственной статистики РФ.

Таблица 1

Оборот оптовой и розничной торговли в целом по России за 2000–2010 гг.

Год	Оптовый товарооборот, млрд руб.	Розничный товарооборот, млрд руб.	Коэффициент соотношения оптовой и розничной торговли	Темп роста оптовой торговли в процентах к предыдущему году, %
2000	4256,8	2352	1,81	144,5
2001	5507,8	3070	1,79	129,4
2002	6819,2	3765	1,81	123,8
2003	8887,7	4530	1,96	130,3
2004	11422,9	5642	2,02	128,5
2005	15626,0	7041	2,22	136,8
2006	19921,8	8712	2,29	127,5
2007	24015,6	10869	2,21	120,6
2008	31136,4	13915	2,24	129,7
2009	28072,9	14603	1,92	90,2
2010	30656,8	16436	1,87	109,2

Данные табл. 1 показывают, что объем оптовой торговли в рассматриваемом периоде увеличивался с каждым годом, кроме послекризисного периода. В 2008 г. оборот оптовой торговли составил 31136,4 млрд руб., т. е. увеличился по сравнению с 2007 г. на 3,3 %. При этом масштабы деятельности оптового звена превышали масштабы розничной торговли практически в каждом рассматриваемом периоде, что наглядно демонстрирует значение коэффициента соотношения объемов оптовой и розничной торговли. Однако в 2009–2010 гг. наблюдалось снижение рассматриваемого показателя, что отчетливо показывает влияние кризиса на изучаемую сферу деятельности. Это в еще большей степени повышает актуальность изучаемой темы, связанной с решением проблемы обеспечения конкурентоспособности оптовых организаций.

При этом под конкурентоспособностью оптовой организации авторы понимают её сравнительную способность к увеличению доли

конкретного оптового рынка на основе удовлетворения спроса заинтересованных субъектов и к повышению эффективности хозяйствования путем сохранения имеющихся, а также создания новых конкурентных преимуществ, характерных для данной сферы услуг.

В отличие от ранее известных данное понимание сущности рассматриваемого понятия определяет индикаторы проявления конкурентоспособности оптовых организаций как количественного (доля оптового рынка), так и качественного характера (эффективность хозяйственно-финансовой деятельности) и пути её повышения в виде сохранения и приумножения специфических конкурентных преимуществ. На взгляд авторов, следует обозначить функции оптовой торговли.

1. Приобретение товаров у компаний-производителей с последующей их доставкой и хранением.

Большинство производственных организаций нуждаются в услугах оптовых организаций, так как использование их складских и транспортных возможностей выгоднее, чем создание собственной снабженческой и сбытовой сетей. Оптовые компании занимаются хранением товара, сокращая, тем самым, затраты и риски не только поставщиков, но и покупателей. Это позволяет производителю, в первую очередь, направлять усилия на развитие собственного производства, а не на организацию торговли.

2. Поиск поставщиков для розничных и других организаций.

Благодаря тому, что розничная компания заключает договор с посредником, а не с каждым производителем в отдельности, происходит экономия на транзакционных издержках. Безусловно, что связи должны быть малозвенными и исключать дополнительных контрагентов, которые усложняют товародвижение, так как это может привести к завышению цены на товар.

3. Финансирование розничного звена.

Оптовые организации финансируют розничное звено, оплачивая большие партии товаров. При этом неоспоримым фактом является то обстоятельство, что розничные организации предпочитают приобретать весь перечень товаров у одной оптовой организации, а не по частям у разных производителей, которым выгодно реализовывать продукцию большими партиями.

4. Формирование торгового ассортимента.

Собирая распыленные товарные ресурсы отдельных производителей, оптовый хозяйствующий субъект формирует товарный ассортимент и снабжает розничную торговую организацию в соответствии с требованиями и особенностями локального рынка.

5. Минимизация уровня затрат на всех этапах доведения товара от производителей до розничных и других организаций.

Концентрация товаров в оптовой торговле и равномерное поступление их в розничное звено способно снизить время пребывания товаров в сфере обращения и высвободить значительные материальные, денежные и трудовые ресурсы. В итоге, оптовые хозяйствующие субъекты способны повышать звенность товародвижения.

Важно отметить, что роль оптового звена заключается в реализации обозначенных выше функций.

С целью эффективного решения проблемы обеспечения конкурентоспособности оптовых организаций авторы сделали попытку создать механизм его управления, адаптированный к реалиям сегодняшнего дня.

Целью механизма управления процессом обеспечения конкурентоспособности оптовых организаций, по мнению авторов, является выявление внутренних резервов организации для сохранения имеющихся, а также создание новых конкурентных преимуществ.

В основу реализации поставленной цели в условиях интеграции России в мировую экономику предполагается заложить теорию А. М. Бранденбургера (Гарвардский университет) и Б. Дж. Нейлбаффа (Йельский университет) — «*Co-opetition*». [2] В российской экономической литературе понятие «*co-opetition*» все чаще используется как «соконкуренция». Данный вопрос затрагивался такими отечественными экономистами, как: Ю. Б. Рубин [4], А. П. Панкрухин [6], И. Д. Котляров [3], Д. Д. Богданов [1] и др.

Такой подход может стать мощным катализатором повышения конкурентоспособности отечественных хозяйствующих субъектов, поскольку позволяет сэкономить ресурсы и улучшить качество обслуживания за счёт взаимодействия участников рынка в тех направлениях, в которых интересы организаций совпадают, при сохранении конкурентной борьбы. Например, разработка единого этического кодекса, создание отраслевой ассоциации, лоббирование интересов в органах власти, противодействие организациям, продающих товары-субституты, создание единых стандартов обслуживания потребителей и т. д. [3].

Регулирование механизма управления процессом обеспечения конкурентоспособности оптовых организаций должно быть основано на ряде принципов. В их число авторы предлагают включить как общеизвестные (системность, комплексность, единство теории и практики, объективность, эффективность, изменяемость, абдукция), так и специфические, необходимые для системного решения проблемы. К последним относятся: сопоставимость, имманентность, аллоцентризм, инновационность, интерактивность, социальная ориентация.

Сопоставимость предполагает, что сравниваемые субъекты должны относиться к одной информационной области (отрасли, региона, страны). Необходимость использования данного принципа в процессе управления исходит из авторского определения конкурентоспособности оптовых организаций, где содержится упоминание о «конкретном рынке».

Имманентность означает, что конкурентоспособность хозяйствующего субъекта может быть оценена только в рамках группы предприятий, так как «ни размеры предприятия, ни число сотрудников, ни величина прибыли, ни скорость оборота капитала, ни производительность труда, ни привлекательность схемы организации бизнеса... не могут быть признаками конкурентоспособности участников рынка. Они могут рассматриваться в контексте конкурентоспособности лишь в процессе сопоставлений и соизмерений аналогичных параметров деятельности конкурентов» [7].

Аллоцентризм предполагает рассмотрение управленческих действий конкурентов как ответную реакцию на действия игроков рынка. В основе данного принципа лежит теория игр применительно к стратегии ведения бизнеса. Под игрой в данном контексте понимается некий процесс, в котором принимают участие две и более сторон, борющихся за реализацию своих интересов. Инновационность является установкой, которая должна соответствовать реалиям выстраиваемой инновационной экономики страны на ближайшую перспективу. Вследствие данного принципа необходимо ориентироваться на использование передового методического инструментария. Интерактивность предполагает организацию системы, при которой цель достигается взаимодействием элементов системы. В данном случае подразумевается, что повышение конкурентоспособности страны может быть достигнуто только при соконкуренции игроков рынка. Социальная ориентация как принцип диктует и актуализирует вопрос не только повышения конкурентоспособности одного конкретного хозяйствующего субъекта, но и конкурентоспособности рынка в целом, на котором организация функционирует, тем самым обеспечивая социальный эффект.

Охарактеризовав авторские принципы механизма обеспечения конкурентоспособности оптовых организаций, необходимо выделить (табл. 2) основные этапы его реализации и задачи, решаемые в рамках каждого из них. Для решения указанных в табл. 2 задач используется как общеизвестный, так и специфический методический инструментарий. Обратимся в данной статье к последнему. В ходе оценки сложившейся ситуации актуально использовать инновационную методику «*Data envelopment analysis*» [8], которая в России получила название «Анализ среды функционирования» (АСФ). В основу метода положено построение

некой границы эффективности как эталона для обеспечения конкурентоспособности оптовой организации в исследуемой совокупности: чем ближе хозяйствующий субъект к границе эффективности в многомерном пространстве входных и выходных параметров, тем более конкурентоспособным он признается. Несмотря на тот факт, что применяемый математический аппарат и программные средства при моделировании достаточно сложны, достигается архиважная цель – повышается точность оценки конкурентоспособности оптовых организаций.

Таблица 2

Этапы и задачи реализации механизма обеспечения конкурентоспособности оптовых организаций

Этапы алгоритма	Решаемые задачи
1. Формирование входных данных	1.1. Выбор рынка. 1.2. Определение его основных участников
2. Оценка сложившейся ситуации	2.1. Оценка емкости рынка. 2.2. Оценка конкурентоспособности оптовой организации
3. Выявление путей решения проблемы	3.1. Выявление конкурентных преимуществ. 3.2. Выявление конкурентных недостатков
4. Управление решением проблемы	4.1. Разработка и реализация управленческих решений, направленных на сохранение имеющихся конкурентных преимуществ. 4.2. Разработка и реализация управленческих решений, направленных на создание новых конкурентных преимуществ. 4.3. Мониторинг процесса управления

Очевидными достоинствами АСФ является то, что она устраняет необходимость:

- построения строгой аналитической формы функции для выявления положения конкурентов относительно друг друга;
- расчета среднеотраслевых или нормативных значений показателей;
- определения ограничений на функциональную форму зависимости между входами и выходами, так как полученная граница эффективности – кусочно-линейная;
- применения каких-либо весов и стандартов при проведении оценки.

В качестве научного вклада следует выделить установление авторами входов (затраты на реализацию, общая численность работников, объем складской площади, валюта баланса) и выходов АСФ (выручка от продажи товаров, прибыль от продаж, чистая прибыль) на базе установленных нами требований.

Для выявления путей решения проблемы в рамках третьего этапа механизма обеспечения конкурентоспособности оптовых организаций эффективно использовать бенчмаркинг [5], позволяющий изучить и внедрить передовой опыт конкурентов путем сравнения по конкретным показателям их функционирования с деятельностью анализируемой организации, учитывая особенности каждой.

В России, судя по результатам обзора экономической литературы и опроса практических работников, бенчмаркинг как инструмент конкурентоспособности не получил должного распространения, несмотря на то, что по данному вопросу в конце XX в. были опубликованы переводы трудов зарубежных ученых и практиков, и с 1996 г. появились разработки таких российских исследователей, как Г. Л. Багаев, А. К. Казанцев, И. А. Аренков и др.

Необходимо отметить, что с точки зрения эффективности данный инструмент актуален, так как использование чужого опыта представляет собой самый надежный способ внедрения изменений, поскольку не требуется изобретения нового, а требуется лишь применение уже достигнутого, что даже психологически положительно сказывается на деятельности, когда организация знает, что данный путь пройден эффективно.

Реализация бенчмаркинга базируется на системе показателей, определяющих уровень конкурентоспособности оптовых организаций.

В результате опроса экспертов и математической обработки их мнений в табл. 3 нами были выделены шесть групп наиболее существенных показателей конкурентоспособности оптовой организации.

Таблица 3

Показатели конкурентоспособности оптовых организаций

Группа	Показатели
1. Взаимоотношения с поставщиками и покупателями	Рациональность операционной работы с покупателями и поставщиками, рациональность сбытовой политики, уровень затрат на реализацию
2. Организационно-управленческая деятельность	Рациональность стратегического управления, работы руководства, корпоративной культуры, управленческого учета, мониторинга рынка, системы планирования
3. Маркетинговая деятельность	Доля рынка, репутация на рынке, рациональность ценовой политики, рекламной деятельности, инновационной политики, средний уровень торговой надбавки, уровень затрат на рекламу

Продолжение табл. 3

4. Кадровая деятельность	Состояние условий труда, уровень квалификации персонала, рациональность системы стимулирования, производительность персонала в целом и на складе
5. Хозяйственная деятельность	Доля складского оборота в выручке от продажи товаров, скорость обращения товарных запасов, рациональность марочно-ассортиментной деятельности, коэффициент полезно используемой площади склада, нагрузка на 1 м ² складской площади и ёмкость на 1 м ³ складской площади
6. Финансовая деятельность	Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами, коэффициент автономии, коэффициент текущей ликвидности, скорость обращения активов, рентабельность активов, рентабельность продаж по прибыли от продаж

Управление решением проблемы основывается на процессно-ориентированном подходе, в ходе которого разрабатываются и реализуются процессы по сохранению имеющихся и созданию новых конкурентных преимуществ.

Создание преимуществ предполагает устранение имеющихся у оптовой организации недостатков на основе:

- создания абсолютно новых конкурентных преимуществ в оптовых организациях за счет изменения числа контрагентов или взаимоотношений с ними; объемов деятельности за счет расширения ассортимента или его сужения до узкоспециализированного.

- создания преимуществ на основе изучения опыта работы конкурентов, которое представляется возможным осуществить на базе бенчмаркинга, копируя сквозь призму конкретной оптовой организации те положительные элементы, которые присутствуют в деятельности конкурентов.

Сохранение конкурентных преимуществ подразумевает их усиление по сравнению с конкурентами.

Практика показала, что не существует единых управленческих решений для всех организаций, так как каждая из них уникальна в своем роде, а значит, и процесс выработки решений специфичен. Однако автором был сформирован единый алгоритм реализации организационно-управленческих процессов в отношении решаемых задач по созданию и приумножению конкурентных преимуществ, что предполагает необходимость:

- определения достоверности проведенного сравнительного анализа;
- систематизации данных о реальных преимуществах и недостатках;
- выявления качества собственных преимуществ и глубины имеющихся недостатков;

- разработки конкретных мероприятий по обеспечению конкурентоспособности оптовых организаций.

Разработанная методика обеспечения конкурентоспособности оптовых организаций была апробирована при проведении исследований ряда рынков оптовой торговли Красноярского края. В качестве преимуществ предлагаемого механизма автор выделяет следующие аспекты:

- ориентация на повышение конкурентоспособности не только конкретной организаций, но и рынка в целом;

- выявление позиций основных игроков на рынке на начальной стадии механизма обеспечения конкурентоспособности;

- наличие возможности выявления большего числа преимуществ и недостатков по сравнению с другими методиками;

- возможность использования в любой сфере оптовой торговли.

Представляется, что организационно-методический аппарат, положенный в основу формирования механизма обеспечения конкурентоспособности оптовых организаций, отвечает реалиям выстраиваемой инновационной экономики страны на ближайшую перспективу.

Список литературы

1. Богданов Д. Д. Становление теоретических представлений о конкуренции в контексте эволюции основных парадигм экономической теории // Современная конкуренция. – 2010. – № 1. – С. 21–30.

2. Бранденбургер А. М., Нейлбафф Б. Дж. Соконкуренция. – New York: Doubleday, 1996. – 198 с.

3. Котляров И. Д. Маркетинг конкурентов и связи с конкурентами // Практический маркетинг. – 2010. – № 4. – С. 15–19.

4. «Круглый стол» «Вопросы теории конкуренции» // Современная конкуренция. – 2010. – № 3. – С. 3–37.

5. Кэмп Р. Бенчмаркинг: поиск лучшего отраслевого опыта, ведущего к наивысшей эффективности. – Milwaukee: ASQC Quality Press, 1989. – 299 с.

6. Панкрухин А. П. Антикризисный стратегический маркетинг / Практический маркетинг. – 2010. – № 6. – С. 4–10.

7. Рубин Ю. Б. Дискуссионные вопросы современной теории конкуренции // Современная конкуренция. – 2010. – № 3. – С. 38–67.

8. Чарнес А. и др. Граница эффективности при принятии решения // Европ. журн. фундамент. исслед. – 1978. – Вып. 2. – С. 427–444.

УДК 332.14:334.021:316.422(470.26)

В. Г. Грудинев, М. А. Ходунова

Исследование возможностей государственно-частного партнерства для инновационного преобразования экономики Калининградской области

В статье исследованы существующие условия, барьеры и перспективные направления формирования и совершенствования механизма государственно-частного партнерства на локальном уровне для преобразования инвестиционной и финансово-экономической деятельности региона. Сделана попытка систематизировать и структурировать возможности развития рынка проектов ГЧП в целях модернизационного преобразования экономики региона. Рассмотрены конкретные «точки роста» региональной экономики и обоснована необходимость их реализации на условиях ГЧП.

In this article the existing conditions, barriers and prospective lines of development of the regional public-private partnership mechanism for the reforms of the investment, financial and economic operations in the region are considered. An attempt to systematize and to structure the possibilities of the public-private partnership projects development for the regional economy modernization is made. The article considers the «growth points» of the regional economy and provides rationalization for the necessity of their implementation as public-private partnership projects.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, особая экономическая зона, модернизация экономики, инновационное развитие, инвестиционный климат, инфраструктура.

Key words: public-private partnership (PPP), special economic zone, modernization of the economy, innovation-based development, investment climate, infrastructure, development project, regional investment fund, positive spillovers, majority stakeholder.

Проблемы и перспективы формирования и развития механизма государственно-частного партнерства (далее ГЧП) активно обсуждаются на всех уровнях власти. Вместе с тем успешное и эффективное развитие партнерства бизнеса и государства на федеральном уровне во многом определяется решением конкретных региональных и муниципальных социально-экономических вопросов. В регионах страны, а также на уровне местного самоуправления существует достаточный, но на данный момент мало используемый потенциал ГЧП в развитии и улучшении произ-

водственной и социальной инфраструктуры, стимулировании финансирования научных исследований, активизации формирования и диверсификации инновационной инфраструктуры, в обеспечении прорывного развития экономики на локальном уровне. Хотелось бы отметить, что под термином «государственно-частное партнерство» нами понимается юридически закрепленная форма взаимодействия между государством и частным сектором в отношении объектов государственной и муниципальной собственности, а также услуг, исполняемых и оказываемых государственными и муниципальными органами, учреждениями и предприятиями в целях реализации общественно значимых проектов в широком спектре видов экономической деятельности [4, с. 18].

Региональному аспекту расширения масштабов применения ГЧП с целью ускорения экономического роста на федеральном уровне уделяется повышенное внимание, в частности, мы солидарны с мнением отечественных экспертов, утверждающих, что реализация социально значимых проектов или проектов по развитию городской инфраструктуры осуществляется непосредственно на региональном и местном уровнях управления. Именно на этих уровнях, которые наиболее тесно связаны с удовлетворением потребностей населения, из-за недостаточного объема бюджетных источников финансирования в первую очередь прибегают к привлечению средств негосударственного сектора для реализации значимых для регионов или городов инвестиционных проектов или поддержания на достаточно позитивном уровне транспортной, городской или иной инфраструктуры [6, с. 36]. Поэтому далее представляется важным более детально рассмотреть возможности и условия, а также текущие проблемы и барьеры развития ГЧП в конкретном регионе – Калининградской области. Изучение целесообразно проводить не с теоретической точки зрения, а с позиции анализа и обследования имеющихся результатов деятельности и сложившегося опыта региона. При этом необходимо учитывать особое экономическое положение области и обусловленные этим определенные преференции, которые могли бы быть использованы для более активного внедрения ГЧП в регионе.

Прежде всего, проанализируем существующий фундамент для становления и активизации экономического механизма ГЧП на региональном и муниципальном уровнях управления, который представим в виде следующих элементов: 1) правовая основа; 2) институциональная среда; 3) финансовая основа.

1. Правовая основа

На сегодняшний день законы о государственно-частном партнерстве приняты более чем в тридцати субъектах Российской Феде-

рации. Вместе с тем в 22 субъектах Российской Федерации законы о ГЧП приняты только в 2010 г. [2]. В частности, в Калининградской области 30 декабря 2010 г. Калининградской областной думой был принят закон «Об участии Калининградской области в проектах государственно-частного партнерства» [10]. Он послужил важнейшим стимулом для подготовки Министерством экономики Калининградской области в конце января заявки на финансирование первого пакета инфраструктурных проектов, отправленной на рассмотрение в Центр государственного частного партнерства при Внешэкономбанке. В перечень вошли проекты, предполагающие строительство и реконструкцию очистных сооружений на территории районов области, канализационных сооружений и систем водоснабжения на общую сумму 6,43 млрд руб. [8]. Кроме того, на территории Калининградской области в стадии строительства объектов находятся два проекта физкультурно-оздоровительных комплексов (г. Калининград и г. Советск), в стадии эксплуатации объекта – проект «Реконструкция центральной городской котельной в пгт. Янтарный» (полное описание проекта: «Реконструкция и модернизация объекта теплоснабжения»), и ремонтные работы проводятся по проекту «Реконструкция дошкольного образовательного учреждения г. Калининграда» (полное описание проекта: «Реконструкция здания детского сада») [11]. Пока преждевременно говорить о реальной эффективности представленных проектов, находящихся на этапе реализации. Но эффективность в них заложена уже посредством привнесения в публичный сектор экономики знаний, навыков, компетенций частного сектора, организационного опыта и опыта эффективного управления, а также желанием увеличения инвестиционных возможностей для дальнейшего расширения использования ГЧП в регионе. Показательны, по нашему мнению, результаты мониторинга отношения региональных органов исполнительной власти к развитию ГЧП, проведенного Центром ГЧП Внешэкономбанка и Институтом государственного и муниципального управления Государственного университета – Высшей школы экономики. Они свидетельствуют о том, что большинство потенциальных участников взаимодействия публичного и частного секторов экономики в инвестиционной сфере ставят под сомнение саму возможность начинаний в данной области. Причиной таких противоречивых результатов практической работы и теоретических исследований может являться взаимное сомнение сторон в наличии благоприятного институционального и инвестиционного климата в регионе, без которого невозможен перевод экономики на инновационно-инвестиционный путь развития и повышение ее конкурентоспособности. Далее целесообразно рассмотреть меры, предпринятые в Калининградской области по стимулированию ин-

вестиционной деятельности и активизации ГЧП. На территории Калининградской области Федеральным законом от 10.01.2006 г. № 16-ФЗ установлен специальный правовой режим Особой экономической зоны (далее ОЭЗ) [9]. Подобные зоны рассматриваются как один из перспективных и важных инструментов диверсификации и модернизации экономики за счет создания благоприятных условий (налоговых, таможенных преференций) для реализации *точек роста* – приоритетных, прорывных направлений преобразования финансово-экономической деятельности региона. При этом следует подчеркнуть, что подобный механизм может служить значительным импульсом для формирования и организации рынка проектов ГЧП в Калининградской области, о которых будет сказано ниже. На наш взгляд, весьма интересна статистика по резидентам ОЭЗ. На 30 декабря 2010 г. в единый реестр резидентов ОЭЗ в Калининградской области включено 66 организаций. Общий объем инвестиций, согласно представленным инвестиционным декларациям, составляет 45,3 млрд руб., из которых:

- 22,88 млрд руб. направляется на новое строительство;
- 1,85 млрд руб. – на реконструкцию;
- 20,57 млрд руб. – на приобретение оборудования и прочих основных фондов.

Наибольшее количество резидентов осуществляют инвестиционные проекты в обрабатывающих отраслях (33 организации), в сфере строительства производственных, рекреационных и культурно-деловых комплексов (16 организаций), а также в сфере транспорта и связи (17 организаций).

Объем фактических инвестиций по итогам девяти месяцев 2010 г. составляет 37,0 млрд руб. (81,67 % от заявленных в инвестиционных декларациях), стоимостный объем отгруженных товаров, оказанных услуг и выполненных работ резидентами ОЭЗ – 25,4 млрд руб. В течение 2010 г. в реестр резидентов ОЭЗ было включено восемь организаций с общим объемом инвестиций 5,167 млрд руб. (в течение 2009 г. зарегистрировано семь организаций с общим объемом инвестиций 7,048 млрд руб.). В 2010 г. было введено в эксплуатацию восемь производственных комплексов резидентов ОЭЗ. По итогам 2009 г. ввод производства в эксплуатацию осуществили 45 организаций-резидентов ОЭЗ. Численность работающих на предприятиях-резидентах ОЭЗ составляет порядка 6 тыс. человек (заявлено по инвестиционным декларациям 11,2 тыс. рабочих мест). На предприятиях-арендаторах дополнительно занято около 7 тыс. человек [5].

Резкое сокращение организаций-резидентов ОЭЗ, сумевших осуществить ввод в эксплуатацию своих производств, примерно одинаковое, и сравнительно небольшое количество новых предпри-

ятий-резидентов ОЭЗ и значительное снижение объемов инвестиций в экономику региона не вполне убедительный результат для действительно прорывного развития экономики области. Поэтому, как нам представляется, следует рассматривать этот механизм в комплексе с другими рычагами перевода экономики на модернизационный путь развития, одним из которых, в частности, может быть принятие концепции инновационного развития Калининградской области (далее концепции), проект которой предложен Министерством экономики Калининградской области. Согласно концепции, главная задача инвестиционной политики – как региональной, так и корпоративной – состоит в том, чтобы придать инвестициям инновационный характер. Только так можно обеспечить финансовую базу для инновационного развития области, конкурентоспособность товаров и услуг. При этом инновационное развитие должно осуществляться на основе партнерства органов власти Калининградской области, предпринимателей и населения. Реализация концепции предусматривает формирование обоснованного выбора стратегических приоритетов инновационного развития на основе разработки его прогнозов на долгосрочную и среднесрочную перспективу; содействие в привлечении к инновационным проектам и программам частных инвестиций; подготовку квалифицированных кадров для реализации инновационных программ и проектов, широкое привлечение к ним аспирантов и студентов в порядке интеграции науки и вузов, переподготовку и повышение квалификации кадров по этой специализации; развитие венчурного финансирования инновационных проектов малого и среднего бизнеса, создание для этого венчурных фондов с участием государства, предприятий, банков, фондов; расширение инновационной инфраструктуры путем создания центров трансфера технологий, инновационных бизнес-инкубаторов, инновационных технопарков, инжиниринговых центров и т. п. [7].

Кроме того, Министерством экономики Калининградской области разрабатывается программа улучшения инвестиционного климата региона. В проекте основных направлений и мер улучшения инвестиционного климата Калининградской области указаны семь основных векторов его развития:

1. Создание благоприятной для инвестиций административной среды (в т. ч. общественных советов при органах государственного и муниципального контроля (надзора) с целью общественного контроля надзорной среды и улучшения защищенности бизнеса и инвесторов).

2. Создание подготовленной для инвестиций инфраструктуры (в т. ч. подготовленных «промышленных площадок», индустриальных и технологических парков; разработка моделей финансирования

инфраструктуры индустриальных и технологических парков, привлекательных для инвесторов и эффективных для экономики и бюджета субъекта Российской Федерации).

3. Финансовая поддержка и налоговое стимулирование инвестиций.

4. Формирование привлекательных тарифных условий для инвестиций.

5. Обеспечение поставщиками создаваемых в результате инвестиций производств.

6. Кадровое обеспечение инвестиций.

7. Стимулирование спроса на продукцию создаваемых инвесторами производств (в т. ч. создание центров кластерного развития; определение целевых производственных кластеров и программ их развития, согласование региональных программ с Правительством Российской Федерации и заинтересованными субъектами Российской Федерации) [12].

Данные шаги – отражение позитивных изменений в осмыслении того факта, что организация адекватных гибких и гармоничных партнерских отношений государства и частного сектора – основа для решения стратегических задач развития общественной инфраструктуры на региональном уровне и является прерогативой, в первую очередь, субъекта Российской Федерации и его муниципальных образований.

2. Институциональная среда

Существенным моментом, по нашему мнению, является возможность выстраивания структурно-субординированной системы организации программ и проектов ГЧП, тем более что все предпосылки налицо: в двух муниципальных образованиях области (Гурьевский и Зеленоградский муниципальные районы) созданы муниципальные центры ГЧП (МЦ ГЧП) в апреле и мае 2010 г. соответственно. Важно отметить, что на территории Калининградского региона впервые в России создан МЦ ГЧП. Кроме того, на региональном уровне образован региональный центр ГЧП (РЦ ГЧП), основными задачами которого являются:

- выработка предложений по вопросам государственной политики Калининградской области в сфере организации ГЧП для решения задач социально-экономического развития региона, стоящих перед государственными органами исполнительной власти Калининградской области;

- организация проектов на принципах ГЧП в целях социально-экономического развития соответствующего региона;

- координация деятельности государственных органов исполнительной власти региона по вопросам организации ГЧП;

- взаимодействие с государственными институтами развития, частными субъектами, финансирующими структурами и прочими участниками рынка по вопросам организации ГЧП;

- организация мониторинга хода выполнения проектов ГЧП [11].

Между тем, как показывает мировой и российский опыт, именно политическая воля государства, наличие необходимой нормативно-правовой базы и системы регулирования ГЧП являются первыми значительными факторами успеха ГЧП [4, с. 33]. Успех партнерства определяется, помимо указанных выше факторов, также возможностями финансовых рынков обеспечить финансирование проекта и наличием потока проектов [4, с. 33].

3. Финансовая основа

ГЧП позволяет государству получить доступ к альтернативным источникам капитала, делая реальным осуществление важных и срочных проектов, которые были бы невозможны в иных условиях [4, с. 29-30]. Этот факт приобретает существенное значение для Калининградской области, областной бюджет которой в 2010 г. исполнен по доходам в размере 29 330 082,5 тыс. руб., по расходам – 31 470 253,3 тыс. руб., дефицит областного бюджета составил 2 140 170,9 тыс. руб. [13]. Инвестиционные проекты по устранению инфраструктурных ограничений как на региональном, так и на муниципальном уровнях управления, реализуемые на условиях ГЧП, в действительности могут получить государственную поддержку *государственных институтов развития* – Внешэкономбанка, в частности, играющего ключевую роль в мобилизации финансовых ресурсов для развития ГЧП. В то же время велика роль коммерческих банков как главных участников финансового рынка в обеспечении долгосрочного кредитования проектов ГЧП по доступным процентным ставкам, на активизацию действий которых направлена принятая Правительством РФ стратегия развития банковского сектора до 2015 г. Так, объем российских банковских активов к концу 2015 г. должен составить порядка 90 % ВВП России, суммарный капитал банков должен вырасти до 15 % ВВП, объем кредитного портфеля предприятиям реального сектора и физическим лицам по итогам 2015 г. должен увеличиться до 55–60 % ВВП [1]. Данные меры призваны стимулировать банки активнее участвовать в процессе модернизации экономики и создавать новые доступные инструменты кредитования реального сектора экономики.

Как показывают результаты отечественных исследований, в целом успехи на пути использования потенциала ГЧП будут определяться развитостью финансовых рынков и законодательства, расширяющего возможности диверсификации финансовых инструментов в проектах ГЧП [3, с. 14]. На региональном уровне в Кали-

нинградской области в рамках проекта основных направлений и мер улучшения инвестиционного климата особую значимость приобретает финансовая поддержка и налоговое стимулирование инвестиций по следующим основным, по нашему мнению, направлениям: *создание инвестиционного фонда Калининградской области*; разработка механизма формирования капитала фонда; организация взаимодействия Калининградской области с инвестиционными и венчурными фондами, банками, иностранными государственными инвестиционными агентствами, специализированными финансовыми организациями, российскими и международными институтами развития с целью использования их потенциала и возможностей по финансированию и поддержке инвестиций на территории Калининградской области [12]. Создание регионального инвестиционного фонда в Калининградской области смогло бы значительно ускорить процесс организации рынка проектов ГЧП, так как с 2012 г. вступят в силу новые правила о предоставлении субсидий на региональные проекты ГЧП за счет бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда РФ, утвержденные постановлением Правительства РФ от 30 октября 2010 г. № 880. Для получения регионом федеральной финансовой поддержки в форме субсидии необходимо выполнение двух основных требований: создание и функционирование в субъекте РФ регионального инвестиционного фонда, по сути аналога «федерального» Инвестиционного фонда, но уже на уровне конкретного региона, и наличие конкретных проектов [2]. На наш взгляд, в качестве драйверов экономического развития области могут быть рассмотрены следующие ключевые проекты, реализация которых возможна на условиях ГЧП (что позволит обеспечить лучшее соотношение цены и качества – «value for money»):

- возрождение проекта создания в Калининграде аэропортового комплекса в виде международного мультимодального транспортно-го узла (хаба);
- строительство глубоководного порта на Бальге;
- строительство Балтийской АЭС;
- строительство гражданской верфи в Калининградской области;
- развитие туристического кластера, особенно в рамках существования особой экономической зоны туристско-рекреационного типа (ТР ОЭЗ), расположенной на территории национального парка «Куршская коса» в Зеленоградском районе Калининградской области;
- создание промышленной зоны на территории 100 га в Гурьевском муниципальном районе Калининградской области (указанный проект и проект строительства хаба, на наш взгляд, могут быть реализованы в формате «проекта развития»).

В заключение хотелось бы отметить, что реализация перечисленных проектов, имеющих стратегическое значение, не самоцель, а средство развития общественно значимых компонентов региональной экономики: расширения рынков социальных, коммунальных и прочих услуг, диверсификации инструментов финансового рынка, формирования новых технологий, повышения качества услуг населению. Все элементы характеризуются позитивными внешними эффектами (spillovers), что обеспечит ощутимый экономический рост и создаст предпосылки для перевода региональной экономики на инновационный путь развития при обязательном условии решения вопросов организации *контроля за эффективностью* реализации проектов ГЧП и вопросов, связанных с *проблемой «мажоритарного акционера»*.

Список литературы

1. Банкам очертили новые горизонты. URL: <http://www.finmarket.ru/z/nws/hotnews.asp?id=1982714> (дата обращения: 30.03.2011).

2. Барановская Н. Достичь паритета // Рос. Бизнес-газета – Государственно-частное партнерство: электрон. версия газ. 2011. №793 (11). URL: <http://www.rg.ru/2011/03/29/basargin.html> (дата обращения: 30.03.2011).

3. Воротников А. М., Королев В. А. Оценка состояния государственно-частного партнерства в регионах (по результатам мониторинга): Препринт WP8/2009/01. – М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высш. шк. экономики, 2009. – 28 с.

4. Государственно-частное партнерство: теория и практика [Текст] / В.Г. Варнавский, А.В. Клименко, В.А. Королев и др.; Гос. ун-т – Высш. шк. экономики. – М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высш. шк. экономики, 2010. – 287, [1] с.: 5 ил. – 1000 экз.- ISBN 978-5-7598-0707-0 (в обл.).

5. Информация о ходе реализации Федерального закона от 10.01.2006 г. №16-ФЗ «Об Особой экономической зоне в Калининградской области и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» по итогам 2010 г. URL: http://www.gov39.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=7032:2009-05-07-13-34-16&Itemid=115 (дата обращения: 29.03.2011).

6. Кабашкин В.А., Левченко А.А., Сидоров В.А. Развитие государственно-частного партнерства в регионах России: моногр. – Белгород.: ИПЦ «ПОЛИТЕРРА», 2008. – 466 с.

7. Концепция инновационного развития Калининградской области. URL: <http://economy.gov39.ru/inno-deyatelnost/konceptsiya-inno-razvitiya/> (дата обращения: 19.02.2011).

8. Минэкономики подало заявку на финансирование первых региональных проектов государственно-частного партнерства. URL: <http://economy.gov39.ru/news/index.php?ID=2581> (дата обращения: 20.02.2011).

9. Об Особой экономической зоне в Калининградской области и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации: ФЗ

№ 16 от 10.01.2006 г. [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

10. Об участии Калининградской области в проектах государственно-частного партнерства: закон Калининградской области № 536 от 30.12.2010 г. [Электронный ресурс]. Доступ из справ.- правовой системы «КонсультантПлюс».

11. Опыт региона: Калининградская область // ГЧП в России: [сайт]. URL: http://www.pppinrussia.ru/main/market/opit_regiona/region_in_focus/region/kaliningradskaya_oblast (дата обращения: 30.03.2011).

12. Основные направления и меры улучшения инвестиционного климата Калининградской области: проект. URL: http://www.investinkaliningrad.ru/upload/invest_climat.doc (дата обращения: 30.03.2011).

13. Официальный сайт Министерства финансов Калининградской области: <http://www.minfin39.ru/>.

Методологические аспекты развития и функционирования инвестиционных фондов в России

В статье выявляется роль инвестиционных фондов в процессе воспроизводства, формулируются факторы, влияющие на их развитие в России, выявляются закономерности, связанные с появлением отечественных инвестиционных фондов, и с их функционированием на современном этапе развития как следствие выводятся принципы функционирования инвестиционных фондов.

This article reveals the role of investment funds in the reproduction process, also it states the factors that affect the development of investment funds in Russia and reveals patterns associated with the emergence of domestic investment funds and their operation at the present stage of development, as a consequence, the principles of operation of investment funds are derived.

Ключевые слова: инвестиционные фонды, рынок ценных бумаг, финансовые посредники.

Key words: investment funds, stock market, financial intermediaries.

Методология развития и функционирования инвестиционных фондов в России основана на определении предмета и объекта, а также очерченном круге решаемых задач. Предметом исследования является совокупность организационно-экономических отношений, складывающихся в процессе развития инвестиционных фондов в условиях неустойчивого экономического состояния России. Объектом исследования является совокупность инвестиционных фондов и обслуживающих их организаций, действующих на территории России.

Анализ источников, в том числе законодательных актов, выявляет многообразие подходов к выявлению сущности инвестиционного фонда. Российский ученый А.Е. Абрамов, подготовивший наиболее полное учебное пособие, посвященное инвестиционным фондам, обращает внимание на множественность определений инвестиционного фонда. Он отмечает следующее: «В литературе и законодательных актах под инвестиционными фондами понимаются совершенно разные объекты – организации, имущественные ком-

плексы, предприятия, финансовые продукты, финансовые посредники и общественные отношения» [1, с. 51–52]. Множественность подходов к определению инвестиционного фонда А.Е. Абрамов объясняет тем, что многие определения принимают во внимание лишь отдельные аспекты деятельности инвестиционных фондов.

Нам представляется, что сущность инвестиционного фонда может быть раскрыта с точки зрения двух подходов: юридического и экономического.

Поскольку инвестиционные фонды обладают многообразием форм, то невозможно дать строгое юридическое определение понятию «инвестиционный фонд». Эта трудность обходится путем перечисления признанных государством видов инвестиционных фондов, которые выработала практика.

На основании определения Н.Г. Дорониной и Н.Г. Семилютиной: «Инвестиционные фонды являются правовой конструкцией, созданной для обеспечения коллективного инвестирования, предоставляя максимум гражданско-правовых гарантий участникам инвестиционного фонда – инвесторам» [2, с. 76], можно считать, что инвестиционные фонды являются правовой конструкцией, подразумевая при этом, что она может принимать различные формы.

Экономический подход к выявлению сущности инвестиционных фондов состоит в выявлении их места в воспроизводстве, или экономическом процессе. Согласно теории воспроизводства, изложенной классиками политической экономии К. Марксом и Ф. Энгельсом, воспроизводство включает в себя четыре стадии: производство, обмен, распределение и потребление. В воспроизводстве как целостном экономическом процессе участвуют домашние хозяйства, хозяйствующие субъекты и государство. Все они потребляют материальные и денежные ресурсы, несут определенные расходы и получают доходы. Наличие у одних участников избытка, а у других – недостатка ресурсов создает объективную необходимость перераспределения сформировавшихся денежных средств. Перераспределение происходит с помощью государственных финансов (аккумуляция части налогов и сборов в бюджете и внебюджетных фондах); финансовых посредников (добровольное перераспределение средств на взаимовыгодной основе); финансового рынка (обмен свободных денежных средств и финансовых хозяйств на финансовые инструменты, приносящие доход).

Инвестиционные фонды, или компании, управляющие инвестиционными фондами, если они представляют собой имущественные

комплексы без образования юридического лица, наряду с коммерческими банками, пенсионными фондами, кредитными союзами и страховыми компаниями участвуют в добровольном перераспределении средств, являясь, таким образом, финансовыми посредниками – это важная экономическая характеристика инвестиционных фондов. Будучи финансовыми посредниками, инвестиционные фонды, или управляющие инвестиционными фондами компании, являются участниками финансовых рынков, предлагая в качестве финансовых инструментов ценные бумаги, удостоверяющие доли в общей стоимости активов инвестиционных фондов. Таким образом, инвестиционные фонды, являясь финансовыми посредниками, участвуют в воспроизводстве на стадии обмена.

Однако рассматривать инвестиционные фонды только с точки зрения их роли на стадии обмена, значило бы проигнорировать их роль в осуществлении прямых и венчурных инвестиций, а также инвестиций в строящуюся недвижимость. Перечисленные группы фондов осуществляют финансирование экономических объектов на стадии их производства (в форме долевого финансирования, где доля фиксируется ценной бумагой инвестиционного фонда), что позволяет нам сделать вывод о том, что на этом этапе воспроизводства имеют место финансовые отношения, связанные с инвестиционными фондами. Следовательно, инвестиционные фонды участвуют в движении финансовых потоков на стадии производства и на стадии обмена в процессе воспроизводства.

Развитие инвестиционных фондов в России проявляется через количественные и качественные изменения, обусловленные управляющим воздействием институциональных изменений отечественного финансового рынка под влиянием позитивных и негативных факторов (рисунок).

Очевидно, что развитие инвестиционных фондов должно осуществляться в направлении снижения негативных факторов и всестороннем усилении позитивных, а также учитывать появление на зарубежных финансовых рынках новшеств в сфере инвестиционных фондов, способных существенным образом повлиять на направление и приоритеты развития инвестиционных фондов в нашей стране.

Можно выявить ряд закономерностей, связанных с зарождением и развитием инвестиционных фондов в России.

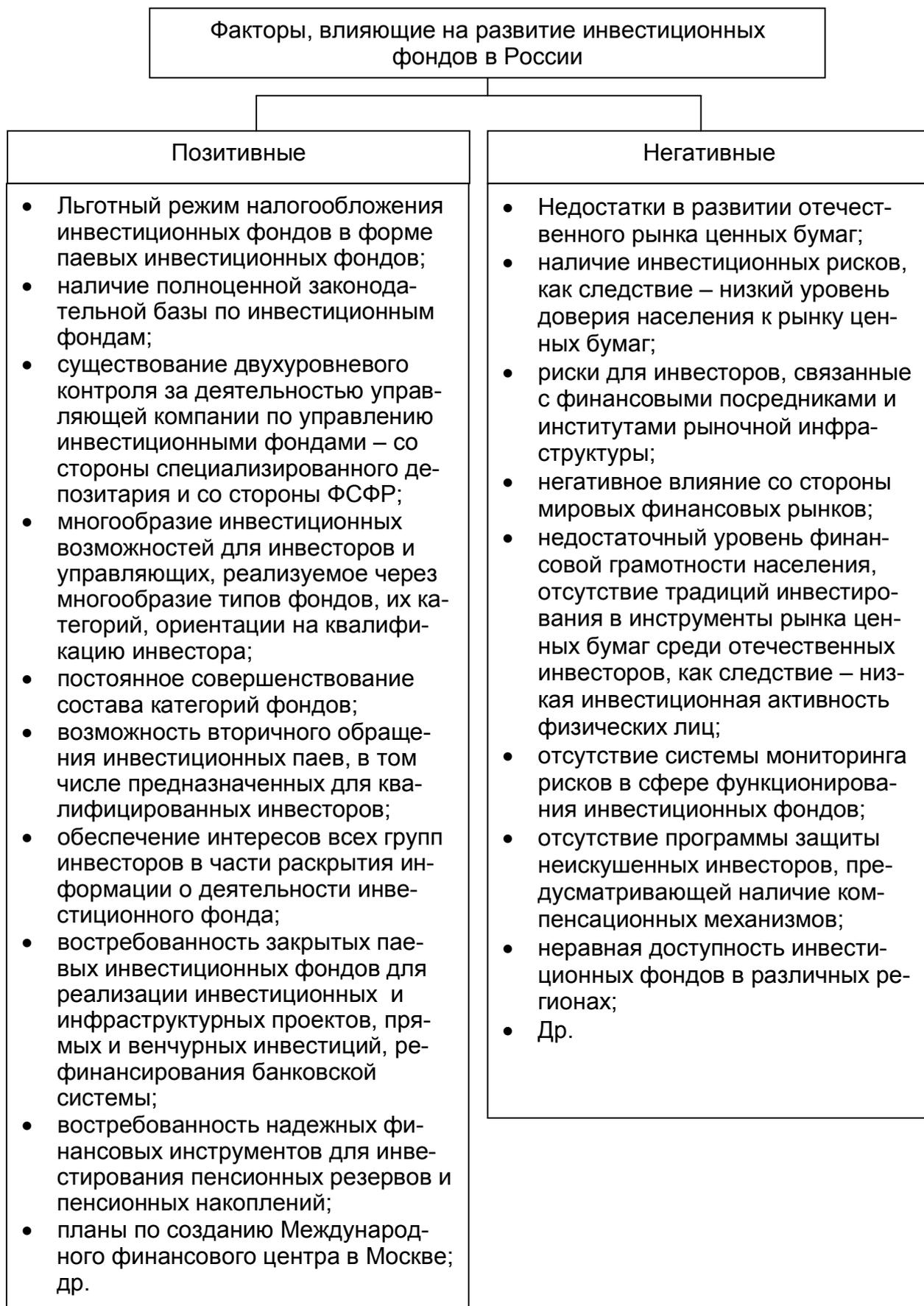


Рисунок. Факторы, влияющие на развитие инвестиционных фондов в России

Закономерности этапа зарождения инвестиционных фондов (1996–2000 гг.):

- инвестиционные фонды были импортированы в финансовую систему страны как институт инвестирования, альтернативный банковским депозитам (вместо получения инвестором фиксированного дохода (неполного) и освобождения при этом от рисков, связанных с неопределенностью, инвестор имеет право на получение чистых денежных поступлений, остающихся после выплаты агентского вознаграждения, при этом он несет риски, на которые влияют неподконтрольные ему факторы);

- первоначально инвестиционные фонды были ориентированы, главным образом, на инструменты рынка ценных бумаг, инвестиционные качества которых были низкими в силу неразвитости отечественного рынка ценных бумаг;

- широкому распространению нового института инвестирования препятствовали низкий уровень финансовой грамотности населения и низкий уровень доверия населения к финансовым рынкам;

- инвестиционные фонды интегрировались (встраивались) в финансовую систему – появлялись организации инфраструктуры рынка ценных бумаг, приспособленные специально под обслуживание инвестиционных фондов (специализированные регистраторы, специализированные депозитарии);

- биржи не участвовали в организации вторичного обращения инвестиционных паев.

В настоящее время (2010–2011 гг.) инвестиционные фонды вышли на новый уровень развития в связи со становлением в России института квалифицированного инвестора и появлением инвестиционных фондов (в форме паевых инвестиционных фондов), предназначенных для квалифицированных инвесторов. Выделим следующие закономерности развития инвестиционных фондов на современном этапе:

- осуществление непрерывного процесса адаптации национальной финансовой системы к импортированному институту инвестирования (обратная связь), проявляющегося через развитие и совершенствование внутреннего законодательства, связанного с инвестиционными фондами;

- «выращивание» собственных форм нового института инвестирования – появляются новые категории инвестиционных фондов, наиболее востребованные рынком;

- распространение идеи инвестирования посредством инвестиционных фондов среди финансово грамотного населения и обучение населения началам инвестирования по программам развития финансовой грамотности;

- увеличение разнообразия инвестиционных фондов;
- увеличение количества инвестиционных фондов и иных фондов (в первую очередь, негосударственных пенсионных фондов) под управлением одной управляющей компании;
- увеличение количества функций инфраструктурных институтов, обслуживающих инвестиционные фонды, за счет обслуживания других финансовых институтов, в первую очередь, негосударственных пенсионных фондов;
- усложнение операций инфраструктурных институтов за счет появления новых категорий инвестиционных фондов, активы которых не являются ценными бумагами;
- участие фондовых бирж в организации вторичного обращения инвестиционных паев, в том числе предназначенных для квалифицированных инвесторов;
- участие в инвестиционных фондах крупных институциональных инвесторов (в первую очередь, негосударственных пенсионных фондов – в пределах допустимых институциональных ограничений);
- участие страховых компаний в страховании профессиональной ответственности управляющих компаний и инфраструктурных организаций, осуществляющих учет и хранение активов, а также в страховании самих активов (недвижимость, художественные ценности и др.);
- либерализация требований к операторам рынка, управляющих активами квалифицированных инвесторов с одновременным ужесточением требований к самим операторам, а также усиление контроля за ними, который включает в себя как внутренний контроль, так и внешний;
- постепенное встраивание венчурных паевых инвестиционных фондов в инновационную инфраструктуру страны, в том числе с объединением ресурсов государства и частных инвесторов на базе профессионального управляющего – управляющей компании;
- постепенное встраивание кредитных паевых инвестиционных фондов и фондов недвижимости в банковскую инфраструктуру – с осуществлением функций рефинансирования кредитов и решения проблем непрофильных активов для банков;
- начало интеграционных процессов в сфере инвестиционных фондов на постсоветском пространстве (на платформе стран-членов ЕврАзЭС)¹;

¹ Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС) – международная экономическая организация, созданная для эффективного продвижения Сторонами процесса формирования Таможенного союза и Единого экономического пространства, а также реализации других целей и задач, связанных с углублением интеграции в экономической и гуманитарной областях.

- первые попытки формирования инвестиционных фондов российскими управляющими компаниями для европейских инвесторов на платформе UCITS¹;

- появление инвестиционных фондов, целью создания которых не является организация коллективного инвестирования, а преследуются иные цели, главным образом, экономия налога на прибыль и защита собственности в рамках правовой конструкции паевого инвестиционного фонда;

- активная деятельность банков как агентов паевых инвестиционных фондов, в результате которой в паевые инвестиционные фонды привлекаются новые инвесторы, замещающие часть средств на банковских вкладах вложениями в паевые инвестиционные фонды;

- сохранение региональной дифференциации в развитии финансовых рынков в целом и в развитии сектора инвестиционных фондов;

- постепенное выстраивание методологии и теории инвестиционных фондов.

В развитии инвестиционных фондов активно участвуют коммерческие банки, оказывая услуги специализированного депозитария, специализированного регистратора, агента по выдаче, погашению и обмену инвестиционных паев, будучи профессиональными участниками рынка ценных бумаг, а также услуги по ведению счетов паевых инвестиционных фондов. Кроме того, банки являются инициаторами создания паевых инвестиционных фондов и их инвесторами, преследуя цели рефинансирования за счет других пайщиков фондов, а также цели управления непрофильными активами – недвижимостью.

Инфраструктура инвестиционных фондов насыщается иными объектами, нежели инвестиционные фонды, при этом выполняемые функции по учету активов инвестиционных фондов усложняются за счет включения в состав активов инструментов, изначально не подразумевавших депозитарного учета, либо накладывающих дополнительные сложности на специализированные депозитарии, связанные с их хранением. При этом участие в сохранности активов страховых компаний оказывается необходимой мерой.

Нельзя однозначно сказать, что инвестиционные фонды в России являются институтом коллективного инвестирования. Заметим, что понятие «коллективное инвестирование» не имеет общепринятого юридического определения и не закреплено в нормативных ак-

¹ UCITS (Undertakings for collective investment in transferable securities) – предприятия (схемы) коллективного инвестирования в обращающиеся ценные бумаги.

тах Российской Федерации. В качестве основополагающих признаков коллективного инвестирования, как правило, выделяют:

- аккумуляцию средств частных и институциональных инвесторов;
- передачу привлеченных средств в профессиональное управление;
- вложение средств в ценные бумаги и иное разрешенное имущество на принципах диверсификации с целью получения прибыли на вложенный капитал.

Аккумуляция средств множества инвесторов является неотъемлемым атрибутом коллективного инвестирования. Так как в России имеются паевые инвестиционные фонды с единственным инвестором, точнее было бы отметить, что только часть инвестиционных фондов является фондами коллективного инвестирования, в то время как другая часть – фонды, созданные под специальные проекты, так называемые «проектные» фонды.

Закономерности функционирования инвестиционных фондов в России находят свое конкретное выражение в основных положениях, определяющих общую организацию инвестиционных фондов, содержание их деятельности, основные правила, действия, связанные с инвестиционными фондами, т. е. в принципах.

Принципы функционирования инвестиционных фондов отражают основные требования к управлению фондами, контролю за деятельностью управляющих, к функциям инфраструктурных организаций, указывают направление их развития.

Принципы функционирования инвестиционных фондов выводятся из закономерностей их развития. В то же время они являются обобщением правил, изложенных в Федеральном законе «Об инвестиционных фондах», а также практики функционирования инвестиционных фондов. Они имеют объективную основу, выражая закономерные связи между всеми экономическими субъектами, задействованными в функционировании инвестиционных фондов.

По нашему мнению, принципы функционирования инвестиционных фондов имеют иерархическую структуру, представляя собой, таким образом, систему принципов, не противоречащих друг другу и проявляющихся одновременно. Логика построения иерархической системы принципов следует из того, что инвестиционный фонд, будучи большой сложной экономической системой, является, в свою очередь, подсистемой финансовой системы. Следовательно, на нее (подсистему) будет распространяться некоторая совокупность надсистемных принципов – в той степени, в какой инвестиционные фонды взаимосвязаны с другими компонентами или элементами финансовой системы. Принципы, свойственные компонентам или элементам инвестиционного фонда, следует отнести к

его специфическим принципам. Принципы, распространяющиеся на инвестиционные фонды в целом, могут быть признаны общесистемными. Итак, предлагается следующая иерархия принципов развития и функционирования инвестиционных фондов: надсистемные, общесистемные и специфические.

Надсистемные принципы, по нашему мнению, включают в себя:

- принцип взаимосвязи экономических явлений – означает, что все экономические явления находятся в постоянном движении и развитии;

- принцип целенаправленности – предполагает, что активизация процессов имеет определенное направление и установленный ориентир для экономических субъектов;

- принцип эффективности – заключается в получении максимально возможного эффекта – экономического и социально-экономического в интересах всего общества;

- принцип научности – развитие экономики должно быть подчинено достижениям науки на современном этапе.

Общесистемные принципы являются исходными, базовыми принципами идеи функционирования инвестиционных фондов. Мы относим к ним следующие принципы: структурной целостности инвестиционного фонда, принятия всех рисков инвесторами фондов, эффективности инвестиционного фонда, означающий, вложение средств в инвестиционные фонды для инвесторов должно быть выгоднее, чем инвестирование вне правовой конструкции инвестиционного фонда (за счет профессионального управления, эффекта масштаба или экономии налогов);

- адекватности – соответствие состава и структуры активов инвестиционного фонда институциональным ограничениям, закрепленным в инвестиционной декларации фонда;

- двухуровневого контроля за деятельностью управляющей компании;

- отдельного хранения активов фонда и активов управляющей компании;

- оценки результативности деятельности фонда;

- выбора фонда инвесторами по сочетанию характеристик «риск-доходность»;

- льготного налогообложения паевых инвестиционных фондов;

- разделения инвесторов на «неискушенных» и «квалифицированных».

Специфические принципы характеризуют функционирование фондов конкретного типа, конкретных категорий, в том числе специфику деятельности инфраструктурных организаций, обслуживающих инвестиционные фонды.

Для открытых и интервальных паевых инвестиционных фондов можно выделить принцип объединения капиталов, а не объединения лиц (отсутствие коллективного действия), принцип публичности деятельности, принцип ликвидности инвестиционных паев (для открытых фондов) и принцип ограниченной ликвидности (для интервальных фондов).

Для закрытых паевых инвестиционных фондов характерным является принцип ограниченного участия пайщиков в управлении паевым инвестиционным фондом.

Инвестиционные паи фондов, предназначенные для квалифицированных инвесторов, подчиняются принципу ограниченности в обороте. Разделение фондов по классам инвесторов основано на принципе большего риска и большей ожидаемой доходности фондов, предназначенных для квалифицированных инвесторов, по сравнению с аналогичными показателями фондов для неискушенных инвесторов.

Приведенный перечень принципов функционирования инвестиционных фондов в России не является исчерпывающим. Для понимания сущности инвестиционных фондов необходим анализ каждого из перечисленных принципов, а также установление взаимосвязей между разными иерархиями принципов. Это послужит основой структурирования организационно-финансового механизма функционирования инвестиционных фондов.

Таким образом, наблюдается очевидный прогресс в развитии отечественных инвестиционных фондов, подавляющее большинство которых имеет форму паевых инвестиционных фондов.

На развитие индустрии инвестиционных фондов негативное влияние оказывает сохранение региональной дифференциации, однако это системная проблема, и в рамках концепций развития финансовых рынков данная проблема представляется сложно решаемой – требуются обоснованные стратегии финансирования региональных инвестиционных процессов, особенно в депрессивных регионах.

Список литературы

1. Абрамов А. Инвестиционные фонды. Доходность и риски, стратегии управления портфелем, объекты инвестирования в России: учеб. пособие. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 416 с.
2. Доронина Н.Г., Семилютина Н.Г. Международное частное право и инвестиции: науч.-практ. исслед. – М.: Волтерс Клувер, 2011. – 272 с.

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

УДК 338.22.01(470+571)

В. С. Кабаков

Теоретико-методологические основы развития предпринимательства в РФ

В статье рассматриваются теоретико-методологические вопросы формирования, организации и исследований предпринимательства, предпринимательской деятельности и предпринимательских структур в РФ, в том числе осуществляется сравнение классических и современных трактовок сущности предпринимательства. Рассматриваются модели предпринимательской деятельности, этапы развития МП в РФ, роль предпринимательских структур в хозяйственной деятельности и формировании «среднего класса».

In the article the author considers theoretical and methodological problems of business formation, organization and research, business activity and structures in RF, including the comparison of classical and modern interpretations of the business main points, models of business activity, stages of small-scale business development in RF, the role of business structures in the economic activity and in the formation of the “middle class”.

Ключевые слова: предпринимательство, теория предпринимательства, предпринимательские структуры, предпринимательская деятельность, модели предпринимательской деятельности.

Key words: business, business theory, business structures, business activity, business activity models.

Трактовка понятия «предпринимательство» в экономической науке имеет свою историю. Начало этой истории положил в XVII в. английский экономист Р. Кантильон, который впервые использовал термин «предпринимательство» в качестве важной экономической категории. Под предпринимательством Р. Кантильон понимал производственно-хозяйственную деятельность экономически инициативного человека с целью получения доходов и связанную с элементами риска как на этапе организации производства товаров или услуг, так и на этапе реализации.

Французский экономист Ж.-Б. Сей, сформулировавший основной закон рынка в качестве обмена продуктов труда, считал, что предприниматель является центральной фигурой процесса производства и распределения благ в рыночной экономике. Предпринимательство – это деятельность по организации людей в рамках

производственной единицы. В своих работах Ж.Б. Сей не делал четкого различия в понимании терминов «предпринимательство» и «бизнес».

А. Смит считал предпринимательство «естественной» составляющей рыночных отношений в качестве самоиницирующегося и самоподдерживающегося начала бизнеса в период накопления капитала. В тот период «собственник» (капиталист) и «предприниматель» рассматривались как тождественные экономические категории. В этот исторический период развития рыночных отношений «собственник – управляющий» были преобладающим типом предпринимателей.

Во второй половине XIX в. произошел быстрый рост числа больших компаний, и стали развиваться новые методы корпоративного управления компаниями, в которых собственник уже не являлся предпринимателем, а предприниматель не являлся собственником. Главным камнем преткновения в понимании термина «предпринимательство» стало отношение к рискам и поведение управленца-менеджера.

В XX в. ученый экономист и социолог Й. Шумпетер предложил концепцию экономической динамики, центральное место в которой отводится предпринимательской функции. Он ввел два новых понятия: «адаптивное поведение» и «креативное поведение». Первое связано с типом управления в условиях постоянно изменяющихся ресурсов предприятия (фирмы). Второе – с развитием креативного, творческого поведения, связанного с использованием ресурсов в созидательных целях, созданием новаций, продвижением новых идей. Й. Шумпетер сформулировал новую роль предпринимателя в концепции «созидательного разрушения». Суть ее заключается в том, что предприниматель – экономический агент новых идей и разрушитель старых структур. Именно эти позиции и являются основой экономической динамики. Ученый считал, что процессы, связанные с продвижением нововведений, сопряжены с особыми видами предпринимательских рисков. Такая трактовка «предпринимательства» разрушает классическое представление о тождественности бизнеса и предпринимательства. Следовательно, можно сделать вывод о том, что бизнес ориентирован только на получение и максимализацию прибыли, а предпринимательство – на инновационную деятельность и получение прибыли.

Исследование современной научной литературы показало, что единого мнения о целевой функции предпринимательства еще не выработано, а следовательно, теория современного предпринимательства находится в стадии развития.

Б. Карлофф дает свою трактовку предпринимательства, исходя из собственного опыта. Ученый считает, что современный предпри-

ниматель – это творческая личность, изобретательный и энергичный человек, который не может вписаться в административно-корпоративные структуры. Такой человек должен обладать не только волевыми качествами, но иметь способность хорошего взаимоотношения с окружением. Отличительной чертой становится ориентация на успех, когда деньги не являются самоцелью и средствами завоевания власти, а лишь свидетельством успеха результатов деятельности.

Исторически в России понимание предпринимательства связано с понятием нового дела, совершением чего-либо значительного (В. Даль). В большом российском энциклопедическом словаре (2003 г.) предпринимательство определяется как инициативная, самостоятельная деятельность граждан без образования юридического лица, направленная на получение прибыли или личного дохода, осуществляемая от своего имени, на свой риск и под свою имущественную ответственность или от имени и под имущественную ответственность юридического лица – предприятия.

В экономическом энциклопедическом словаре (В.Г. Золотарева) предпринимательство определяется как частный случай бизнеса.

Подводя итог исследования понятийного аппарата предпринимательства, можно сделать вывод о том, что предпринимательство в современном контексте в широком смысле отождествляется с любым бизнесом, а в узком смысле относится к высокорисковым видам бизнеса, связанным с реализацией социально или экономически значимого нововведения.

В современной экономике инновационное развитие предпринимательской среды становится определяющим вектором повышения конкурентоспособности бизнеса, ориентированного на внедрение новых технологий и знаний. Именно предпринимательская среда является определяющим элементом при формировании государственной инновационной системы. Предпринимательство несет в себе большой заряд творческой энергии, стремление к достижению высоких результатов. Характерными чертами предпринимательской деятельности являются: предпочтение принятия самостоятельных решений, восприимчивость к новому, склонность к риску, предпочтение быстрой реализации нововведений, активное участие в бизнесе, удовольствие от работы и т. п. Следовательно, характерной особенностью предпринимательской деятельности является креативное поведение экономически активной личности, способной оценить и управлять рисками от внедрения новых технологий производства товаров или услуг.

Следовательно, *предпринимательство* – это инициативная, самостоятельная деятельность граждан, направленная на получе-

ние прибыли или личного дохода, осуществляемая от своего имени, на свой риск и имущественную ответственность.

Побудительные мотивы предпринимательской деятельности: личная материальная заинтересованность + самовыражение + вложение собственных денежных средств + повышение собственного престижа + реализация идей и ноу-хау.

Отличительные особенности (признаки) предпринимательства:

- наличие инновационной идеи;
- личное участие в формировании начального капитала;
- прямое или опосредованное участие в управлении фирмой;
- материальная ответственность за результаты деятельности фирмы;
- право принятия решения в распределении прибыли фирмы;
- наличие риска.

Предпринимательский сектор экономики государства – это та структура, которая связывает разнообразные сектора потребительского рынка. Предпринимательство является единственной экономической силой, способной обеспечить «мелкосерийное» производство индивидуальных благ и удовлетворить индивидуальные потребности.

В экономической литературе и современной практике можно выделить две основные концепции содержания предпринимательства. *Первая* называется *классической* и описывает модель предпринимательской деятельности, нацеленную на получение максимальной прибыли от располагаемых ресурсов. *Вторая* - называется *инновационной* и нацелена на поиск наиболее эффективных технологий переработки ресурсов и применения экономических методов управления хозяйственной деятельностью, не всегда приводящих к максимальной прибыли.

Классическая модель предпринимательства имеет две модификации в зависимости от выбора способов достижения целей. Первая нацелена на рутинно-прагматическую деятельность, которая использует трудноосваиваемые производственные ресурсы. Вторая называется *потребительской* и нацелена на более точное и адресное удовлетворение спроса потребителей. В постперестроечный период в России в основном развивалась вторая модификация классической модели предпринимательского поведения. Поэтому развитию российского потребительского рынка во многом способствовало становление и развитие потребительского предпринимательства, что характерно для стран с развивающейся рыночной экономикой.

Инновационная модель предпринимательства характерна для большинства стран с развитой экономикой. Такая модель ориентирована на поиск наиболее эффективных технологий переработки ресурсов, новых технологий организации и управления деятельностью фирм. Реализация такой модели требует активного участия государства в качестве разносторонней активной поддержки, разработки и внедрения принципиально новых, рискованных с коммерческой точки зрения, научно-технических и социально-экономических проектов. Причем, как правило, такие проекты осуществляют организации малого и среднего предпринимательства. Крупные корпорации стараются избегать рискованных проектов.

Инновационное предпринимательство связано с развитием наукоемких технологий, которые не могут существовать без государственного регулирования и финансовой поддержки. В период реализации экономических реформ большое значение приобретают не только технико-технологические инновации, но и поиск наиболее эффективных новаторских методов управления социальными и экономическими объектами.

Сложившаяся экономическая ситуация в России до 2004 г. была неблагоприятна для развития инновационной модели предпринимательства. Это объясняется тем, что научная база и научное обслуживание производства долгие перестроечные годы были сильно деформированы. В связи с этим формирование инновационной модели российского предпринимательства явилось не естественным элементом преобразований экономики и перехода ее на качественно новый уровень развития, а вынужденной мерой борьбы за существование. Характерной чертой российской инновационной модели предпринимательства стали такие качества, как изворотливость вместо изобретательности и смекалки в процессе принятия стратегических решений. Главной особенностью российского инновационного предпринимательства на современном этапе развития являются малозатратные технические или организационные решения. Но такое положение дел не может долго продолжаться. Современное предпринимательство стало использовать венчурный капитал.

Выбор модели предпринимательского поведения во многом зависит от главного участника этого процесса – предпринимателя. Российский предприниматель – это сложная и противоречивая фигура экономической среды. Прежде всего, это единство в двух ипостасях: собственник фирмы (предприятия) и директор. Противоречивость заложена в сущности целеполагания собственника и руководителя. Для собственника естественным является ус-

тойчивые темпы развития предприятия, его жизнеспособность и устойчивость на профессиональном рынке. Для директора – реализация минимального набора мероприятий, приводящих к максимализации экономического эффекта. Каждый из перечисленных результатов требует выработки разных стратегических решений, а следовательно, и разных моделей предпринимательского поведения. Схематично выбор модели предпринимательской деятельности показан на рис. 1.

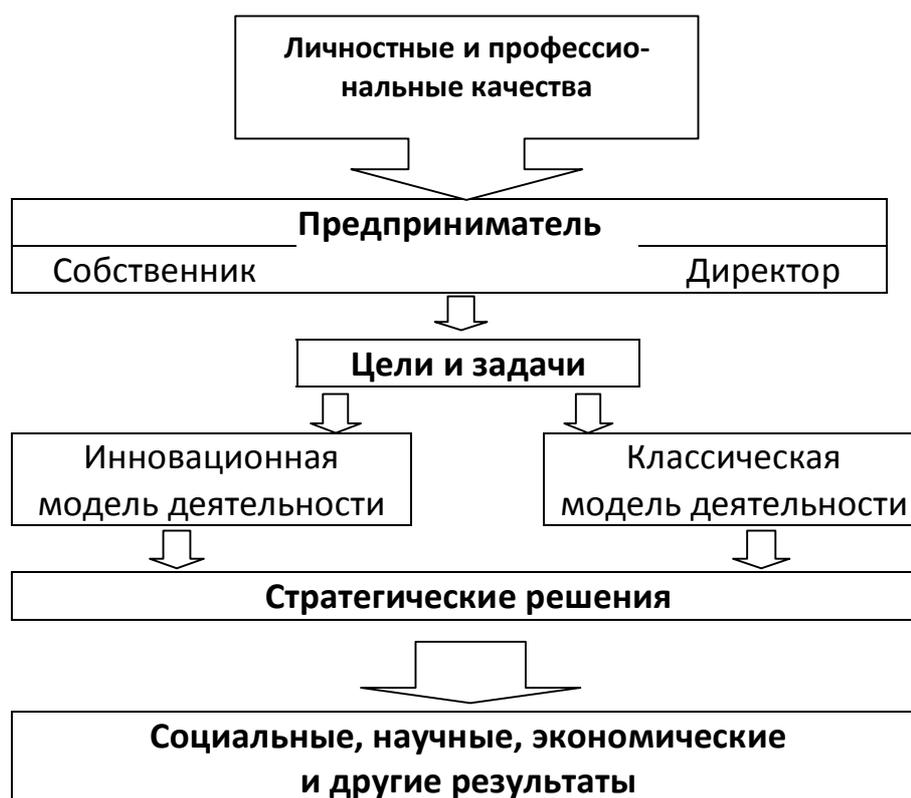


Рис. 1. Модель предпринимательской деятельности

Противоречия предпринимателя как экономического субъекта проявляются в том, что с одной стороны, он действует в интересах общества, способствует насыщению потребительского рынка, создает новые рабочие места, способствует развитию и подъему реального сектора экономики, с другой – действует из личных экономических интересов, использует различные схемы «ухода» от налогов, осуществляет трансферты капитала за границу, уходит в «теневой» бизнес и т. п.

Современные исследования специфики развития российского предпринимательства свидетельствуют о существовании наиболее распространенных типах предпринимателей в условиях экономических преобразований на разных его этапах (табл. 1).

Таблица 1

Социально-экономический портрет
российского предпринимательства

Социальный тип	Общая характеристика	Связь с экономикой государства	Стратегическое предпочтение
«Олигархи»	Узкий слой богатых предпринимателей в самых прибыльных отраслях экономики. Руководители и собственники крупных компаний, организованных после приватизации. Являются классом рантье	Тесная связь с политическими кругами. Лоббирование своих интересов в государственных структурах. Определяют направления экономического развития	Стратегические решения принимаются не часто, но крупномасштабно, сводя риски до минимума
«Серые кардиналы»	Одна из разновидностей «теневых олигархов». Предприниматели, осуществляющие деятельность во вне общественного внимания	Тесная связь с олигархами. Конспирируют свои действия и передают функции доверенным людям	Принимают стратегические решения в соответствии со стратегией «олигархов» и могут влиять на принятие экономических решений
«Генералы»	Генеральные директора крупных компаний, как правило, обладающие контрольным пакетом акций. Профессионалы в конкретной отрасли экономики. Бывшие управленцы, принявшие «новые правила» работы в рыночных условиях. Не склонны к инновациям	Пользуются большим авторитетом в профессиональной среде. Влияют на отраслевую стабильность развития	Принимают стратегические решения исходя из опыта и здравого смысла. Сочетают личные и корпоративные интересы в процессе принятия стратегических решений
«Новые русские»	Предприниматели первой волны перестройки. Энергичные деловые люди без образования. Близки к криминальным структурам в сферах бизнеса: коммерция, развлечения, игры и т. п. Склонны к авантюрам, не надежны. Низкая производительность. Весь доход тратится на удовлетворение личных потребностей	Примыкают к теневой экономике. В настоящее время исчезают по причине банкротства или трансформируются в другие типы предпринимательства.	Не обладают стратегическим мышлением. Принимают решения исходя из сиюминутных амбиций

Продолжение табл. 1

«Игроки»	Особый тип предпринимателей, склонных к авантюрам, личному риску и психологической спекуляции. Организаторы финансовых пирамид. Деятельность с ценными бумагами	Появление такого типа предпринимателей связана с несовершенством правового законодательства по государственному регулированию предпринимательской деятельности	Ставка на психологическую обработку определенных слоев населения, склонных к быстрому и нетрудовому обогащению
«Челноки»	Мелкие предприниматели, занимающиеся привозом и торговлей импортного товара. Как правило, люди, не имеющие работы по специальности, вытесненные из основного производства	Заполняют «пробелы» отечественного производства. По мере развития российского производства товаров этот слой предпринимателей будет уменьшаться	Стратегические решения связаны с анализом потребительского спроса и личным риском
«Новая генерация»	Хорошо образованные, квалифицированные менеджеры, обладающие энергией, честолюбием и желающие сделать профессиональную карьеру в сфере бизнеса. Современные конкуренты для предпринимателей типа «генералы» и «новые русские». Склонны к реализации инновационной модели предпринимательства	Начинают формировать новый тип предпринимателей России. Отстаивают национальные интересы в бизнесе. Потенциальные преобразователи национальной экономики. Как правило, представители малого бизнеса	Стратегические решения выбираются исходя из экономически обоснованных расчетов. Владеют методами системного анализа при оценке конкретной ситуации

Приведенный анализ социально-экономических типов предпринимателей показывает, что по мере развития рыночных отношений в социально-экономической среде предпринимательство в России приобретает цивилизованные формы и становится важным элементом в процессе реформирования содержания национальной экономики. В период перехода от административно-командной к рыночной экономике налоговая политика государства носит преимущественно фискальный характер и ориентирована на увеличение налогового бремени на предпринимателей. Это приводит к практике «черного нала» и появлению «теневой» экономики, связанной с криминальными структурами. Поэтому наряду с экономикой в ее традиционном понимании параллельно существует неформальная (серая, теневая) экономика (рис. 2).

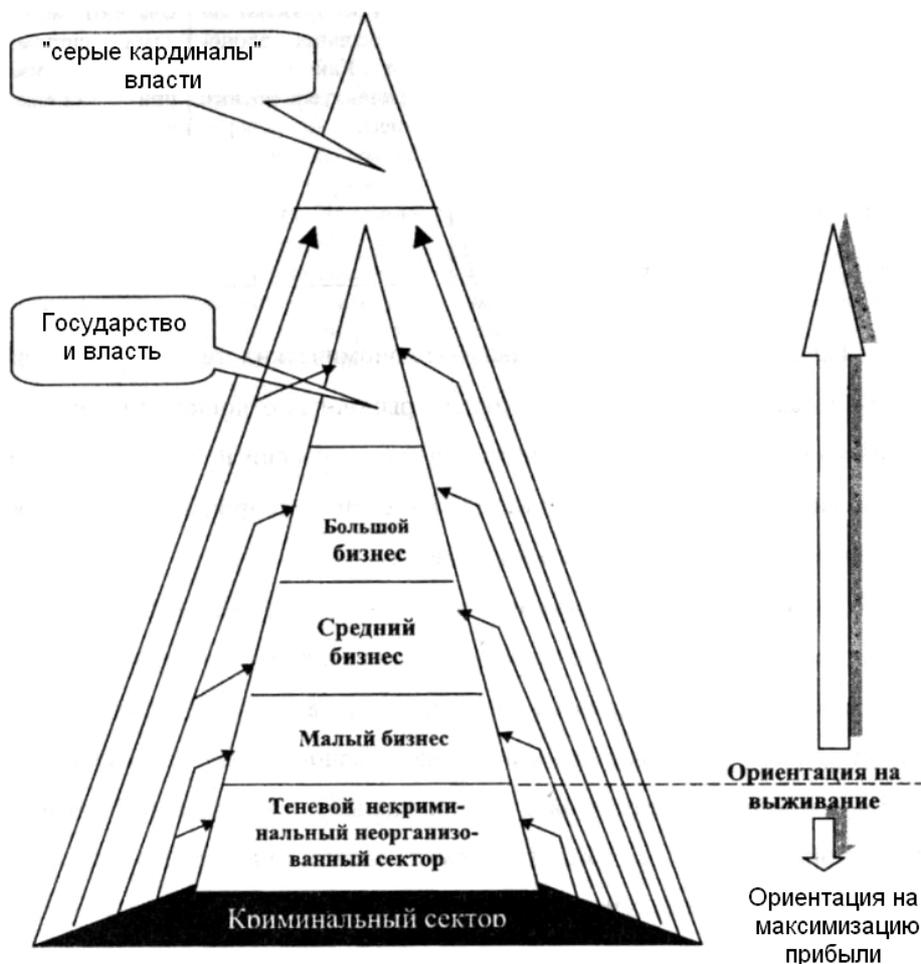


Рис. 2. Схема соотношения формальной и неформальной экономики

Предприниматели должны составлять так называемый «передовой отряд» экономически активных людей, способных к инновационным решениям. Предприниматели быстрее осваивают внешние рынки, наиболее эффективно вкладывают личные сбережения в инвестиционный процесс, создают благоприятный деловой климат в национальной экономике.

Государственная поддержка предпринимательства в России позволит инициировать деятельность экономически активной части населения, которая по той или иной причине не смогла вписаться в «новые условия» социально-экономической среды. Предпринимательство формирует основу «среднего» класса, который является показателем стабильно развивающейся экономики [2].

Предпринимательство как специфическая форма социально-экономической активности населения развивалась в период перестройки от авантюрно-криминального типа деятельности к цивилизованной, профессионально-квалифицированной. Объект предпринимательской деятельности в России определен в качестве понятия «малое предприятие» (МП). Понятие «средний бизнес», или «сред-

нее предприятие», законодательного статуса не имеет, но активно используется в экономической литературе. Поэтому, исследуя роль и место предпринимательских структур в реальной экономике, мы будем опираться на законодательные основы. Рыночная экономика, по своей сути, и является экономикой предпринимательской, поскольку предпринимательство и, в первую очередь, предпринимательская идея – основа любого производства.

МП представляет собой сектор экономики, образуемый совокупностью субъектов МП, степень развития которого является одним из важнейших показателей успешности осуществления реформирования в переходный период.

Исследователи расходятся во мнении о роли и месте МП в современной экономике. Часть специалистов отводит этому сектору приоритетную роль, определяя его в качестве базиса современной экономической действительности, другие считают, что государство и крупные корпорации в экономическом плане должны прокладывать путь малым формам, так как последние не в состоянии самостоятельно создать развитое экономическое пространство. Очевидно одно: *в современных условиях как государству и крупным предприятиям не обойтись без малых форм хозяйствования, так и субъекты МП нуждаются в позитивном и поддерживающем отношении государственных структур и крупного бизнеса.* Таким образом, государственный сектор экономики, корпорации и МП органично и взаимовыгодно дополняют друг друга на основе закона удовлетворения индивидуальных потребностей всех секторов потребительского рынка.

В современной российской истории МП как экономическое явление существует более пятнадцати лет, на протяжении которых этот сектор формировался и развивался в сложных экономических, социальных, политических условиях, что наложило отпечаток на уровень и состояние его развития. В научной литературе выделяют пять основных этапов истории развития малого предпринимательства [8].

Первый этап (1987–1989) называют «золотым веком». В этот момент произошел значительный рост корпоративного сектора по численности занятого населения: в 1987 г. – 88 тыс., в 1988 г. – 152 тыс., в 1989 г. – более 5 млн человек. Этот период можно охарактеризовать быстрым и безболезненным накоплением первичного капитала. Государство давало большое количество льгот, в том числе и за счет госбюджета. Негативной стороной этого периода является появление основ «теневой экономики» с криминальным оттенком. Средства замораживались и выводились из основного производства.

Второй этап (1990–1991) характеризуется резким скачком предпринимательской деятельности, ростом «учредительства» во всех секторах экономики. Начало периода экономической реформы позволила людям почувствовать себя экономически свободными.

Третий этап (1992–1993) пришелся на период массовой приватизации и шоковой «терапии» в экономике. Количество МП увеличилось в два раза, но финансовые основы бизнеса были подорваны. Проводимые реформы привели к инвестиционному «параличу» предпринимательства. МП трансформировалось в мелкооптовый «ларечно-палаточный, челночный» бизнес. В период гиперинфляции необходимо не накапливать капитал, а быстро его оборачивать в процессе товарообменных операций.

Четвертый этап (1994–1997) называется постприватизационным и характеризуется снижением темпов роста МП. Основными причинами такого положения стали: резкое снижение доходности некоторых МП, банкротство нерентабельных фирм, перерегистрация МП в соответствии с Гражданским кодексом РФ, санация малого бизнеса, развитие конкурентной среды и т. п. На этом этапе МП достигло своей «зрелости» и постепенно стало переходить от классической модели поведения к инновационной. Как отмечалось выше, это была вынужденная мера самовывживания.

Пятый этап (1997 г. – до настоящего времени) можно назвать периодом хозяйственной «зрелости» и формирования профессионально образованного предпринимательства. С появлением предпринимателей «новой генерации» появилась возможность трансформации МП в новые формы «цивилизованного» бизнеса, который обеспечит производство товаров и услуг для реального сектора экономики. Если раньше малые промышленные предприятия в основном сотрудничали с крупными предприятиями, то в настоящее время существует тенденция для кооперации их деятельности в условиях неблагоприятной экономической среды и слабой государственной поддержки.

Сравнительная характеристика вклада секторов МП и МСП в экономику в РФ и в развитых странах свидетельствует о неполном раскрытии потенциала сектора МП. Изучение статистических данных по МП позволил выявить стабилизацию и даже сокращение значений некоторых показателей при недостаточном уровне его развития, что говорит о стагнации МП на протяжении последних лет. При этом наблюдается падение эффективности и прибыльности работы малых предприятий. В этой связи можно сделать предположение, что уровень развития сектора МП приблизился к некоторому пороговому значению, обусловленному отрицательным состоянием внешней среды, для преодоления которого необходимо устранение негативных препятствий, сдерживающих его развитие.

В условия ограниченности тех или иных ресурсов производства товаров или услуг проблема реализации инноваций становится наиболее актуальной и жизненно необходимой для любого государства. Интеграция экономических и социальных процессов на основе информатизации и компьютеризации создает предпосылки к формированию инновационной экономики. Характерной чертой такой экономики является ресурсосбережение, поиск новых методов (технологий), сочетание разнообразных ресурсов, позволяющих достигать максимального социально-экономического эффекта, который не оказывает разрушающее действие на окружающую среду.

В отечественной и зарубежной экономической литературе существуют различные трактовки понятия «инновации». В экономическом словаре (В.Г. Золотарева) они рассматриваются как вложение средств в новую технику и технологию, новые формы организации и управления, охватывающие не только отдельные предприятия, но и отрасли.

Термин «инновация» (по-русски «нововведение») происходит от английского слова *innovation*, что означает *деятельность по освоению новой техники, технологии, улучшению методов организации и управлению располагаемыми ресурсами*. Такая деятельность ориентирована на использование и внедрение новых технологий, основанных на новых знаниях. К основным характеристикам инноваций можно отнести следующее:

- целенаправленную деятельность по комплексной реализации какого-либо новшества, его распространению и использованию;
- наличие существующего эффекта после реализации какого-либо новшества в любой сфере жизнедеятельности;
- взаимодействие факторов окружающей среды и основных технико-экономических параметров, характеризующих нововведение;
- осуществление целенаправленного, комплексного изменения структуры в системе организации и управления производством;
- наличие полного жизненного цикла инновационного процесса, стадиями которого являются зарождение, рост, зрелость, насыщение, конец.

Качество современной экономики все больше становится зависимым от новых знаний. Знания формируются человеком и олицетворяются в новых технологиях – инновациях. В современной экономике экономический рост может быть обеспечен только инновациями:

- в научных исследованиях и разработке новой техники и технологии;
- в повышении инновационной активности;
- в образовании и повышении квалификации экономически активного населения.

В экономической литературе принято классифицировать инновации по трем основным признакам: по типу новшества, по уровню новизны и по стимулу появления (источнику).

По типу новшества инновации делятся на материально-технические и социальные. К материально-техническому типу относятся инновации: научные, технические (оборудование, приборы), технологические (производственный процесс), промышленные материалы (сырье и конечный продукт). К социальному типу относятся: экономические, управленческие, правовые, педагогические.

По уровню новизны инновации разделяются на: радикальные (базовые, альтернативные), модифицирующие (дополнительные), комбинированные (развивающие), многоцелевые.

По стимулу появления (источнику) – на вызванные непосредственно развитием науки и техники, вызванные потребностями производства, вызванные потребностями рынка.

Приведенная классификация типов инноваций показывает, что многообразие объясняется действием механизма рыночной конкуренции, которая постоянно стимулирует предпринимательство к поиску и выбору тех нововведений, которые позволяют повышать экономический рост и прибыльность. Предпринимательские фирмы и организации, первыми использующие инновации, имеют возможность снижать издержки производства и цены на товары и услуги, тем самым укреплять свои конкурентные позиции на отраслевом рынке. Таким образом, инновационная деятельность позволяет укреплять свою жизнеспособность и выигрывать в конкурентной борьбе при создании инновационного продукта.

Следует отметить, что большое значение для развития фирмы имеет осуществляемый этап жизненного цикла инновационного процесса. Этап «зарождения» требует больше времени до реализации нововведения. За это время может измениться содержание самой новации, но в то же время возможен прорыв в мировую научно-техническую сферу. Инновации, находящиеся на этапе «зрелости», как правило, могут быть использованы для насыщения внутреннего рынка. Если инновации находятся на этапе «роста», то фирме гарантирован внутренний спрос на инновационный продукт и возможен выход на международный рынок.

Как было показано выше, развитие предпринимательства тоже связано с вовлечением в процесс профессионально грамотного экономически активного населения. Поэтому в современных условиях можно говорить, что инновации являются необходимым инструментом для предпринимательской деятельности и являются определяющим элементом для формирования инновационной среды России (рис. 3).



Рис. 3. Структура инновационной среды России

Инновационная среда в России формируется нестабильно. Это объясняется существованием значительных диспропорций в разных отраслях экономики, науки и производства. Наиболее перспективны для инновационной деятельности наука, образование, НИР и предпринимательство. Поэтому государство и предложило ряд национальных проектов для инновационного развития перечисленных выше систем в качестве опорных пунктов для формирования инновационной экономической политики. Предпринимательство играет особую роль в этом процессе, так как оно более мобильно к нововведениям и быстрее адаптируется к новым условиям внешней и внутренней среды. Поэтому инновационная модель развития предпринимательства становится не только средством выживания современного российского бизнеса, но и является новой для развития государственной инновационной среды России.

Развитие инновационного предпринимательства связано с увеличением рисков, связанных с внедрением новых идей, технологий и производств. Такие рискованные предприятия принято называть венчурными (англ. *Venture*). *Венчур* – это небольшая коммерческая научно-техническая организация, специализирующаяся на создании, освоении в производстве и внедрении новых видов продукции. Характерной чертой для таких организаций является использование новаций, реализация рискованных проектов.

Венчурные организации могут быть трех видов: корпорация, партнерство и единоличная компания. Для создания таких организаций необходимы инновация, предприниматель, способный организовать и возглавить ее реализацию, а также наличие капитала.

Существует много разных организационных структур, поддерживающих развитие инновационного предпринимательства. Например, *венчурные фирмы* создаются, в основном, в наукоемких отраслях экономики для апробации, доработки и реализации рискованных проектов. Они разделяются на *венчурные инжиниринговые и внедренческие фирмы*.

Инжиниринговые фирмы направлены на обеспечения технико-технологического преобразования производства. Основу содержания такой фирмы составляют: оценка коммерческой конъюнктуры и техническое прогнозирование инновационной идеи, новой техники, технологии, изобретения; доработка и доведение нововведения до промышленного образца; оказание услуг и консультаций в процессе внедрения; производство пусконаладочных работ по поручению предприятия и т. п.

Внедренческие фирмы – специализируются на внедрении неиспользованных патентных технологий, продвижении на рынок перспективных изобретений, доведения изобретений до промышленной стадии, на производстве небольших опытных партий новых продуктов с последующей продажей лицензии. Внедренческие фирмы занимаются коммерциализацией идей, технологий и получения нового продукта. Они создают мостик между учеными, изобретателями и реальной экономикой.

Особое место в развитии инновационного предпринимательства занимают малые инвестиционные фирмы. Именно они позволили объединить основной научно-технический потенциал, который в период экономической перестройки оказался не у дел. В 1995 г. Федеральный закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» официально узаконил понятие на «малое инновационное предприятие» (МИП). Скачок создания МИП в России пришелся на 1993–1994 гг.

Постепенное сокращение МИП свидетельствует об отсутствии реальной финансовой и государственной поддержки инновационного бизнеса в России, а также сложной социально-экономической и научно-технической обстановке в стране. На сегодняшний момент отсутствует отечественная практическая база для оценки и идентификации инновационного предприятия, это во многом тормозит инновационное движение развития м предприятий, которое связано с большими финансовыми рисками.

Реализации деятельности инновационного предпринимательства невозможна без венчурного капитала, инвестиций, которые вкладываются в рискованные и долговременные инновационные проекты. *Целевое назначение венчурного капитала* – долгосрочное инвестирование как инновационных фирм, так и существующих

предприятий. Расширение и модернизация таких предприятий обеспечивает рост рискованного капитала.

Венчурный капитал играет определяющую роль в формировании инновационных предприятий. Он может предоставляться формальными и неформальными секторами экономики. Инвесторами выступают, как государственные структуры, так и частный бизнес. В Европе 50 % всех инвестиций в венчурный капитал предоставляют государственные структуры (например, пенсионный фонд). Неформальных инвесторов венчурного капитала на западе называют «бизнес-ангелами». Это, как правило, профессионалы с большим опытом работы в бизнесе. Поэтому они не только финансируют инновационные проекты, но и возглавляют управление инновационным процессом. Венчурный капитал обладает рядом качественных особенностей. Он используется для инвестирования нововведений и финансирования высокорисковых проектов и характеризуется вложением в высокорентабельные проекты (годовая прибыль не меньше 30–40 %); большим сроком окупаемости вложенных средств (5–10 лет); гибкостью управления; внешним типом источника финансирования; предоставлением средств на безвозвратной основе.

В настоящее время в России уже действует целая инфраструктура поддержки инновационного бизнеса. Например, программы Financing Innovation, Tacis, фонд содействия развитию малых предприятий в научно-технической сфере, Российской фонд технологического развития, Российский фонд фундаментальных исследований, Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства и более 50 региональных фондов, также ряд зарубежных фондов. В этой связи особое теоретико-методологическое значение приобретают методы идентификация субъектов малого предпринимательства.

Точное определение объекта позволяет, во-первых, вести статистический учет и определять его вклад в экономику страны, а во-вторых, осуществлять налоговое, кредитно-финансовое и административное регулирование этого сектора [2, с. 104]. Существуют различные подходы к определению малых предприятий. В основном можно выделить количественные и качественные методы.

В определениях малых предприятий, основанных на *количественном методе*, чаще всего используют такие легкодоступные для анализа количественные критерии, как численность занятых, объем продаж (оборот), балансовая стоимость активов. Главным достоинством количественных определений является удобство их использования. Такие критерии, как оборот и численность занятых людей, как правило, легкодоступны исследователям. В качестве основных недостатков количественного подхода можно выделить отсутствие теоретической базы, определяющей выбор того или иного показате-

ля и границ его изменения и, в связи с этим, трудность его использования для сравнительного анализа. Кроме того, экономическая действительность дает примеры, когда предприятия с небольшой численностью работников, формально относимые к малым предприятиям, имеют годовой оборот и активы крупной компании [9].

Таким образом, при использовании количественного подхода необходимо принимать во внимание следующие моменты:

- несопоставимость объективных условий предпринимательской деятельности в различных отраслях экономики, требующая уточнения понятия малого и среднего предприятия для каждой конкретной страны и отрасли, т. е. определения не только набора используемых параметров, но и величины каждого из них;

- межстрановые различия в методике расчета таких количественных критериев, как объем продаж, оборот, стоимость активов и т. п., что на практике может приводить к подмене объекта сравнения при сопоставлении вклада данной категории предприятий в макропоказатели экономического развития [2, с. 105].

Качественный метод к определению размера предприятия базируется на качественных критериях. К таким критериям для МП относятся:

- относительно небольшое число производимых продуктов;
- сравнительно ограниченные ресурсы и преимущественное использование неформальных источников финансирования;
- высокая организационно-функциональная гибкость и мобильность;
- менее развитые системы управления, контроля, менеджмента;
- концентрация управления у собственников предприятия;
- стремление к юридической независимости и др. [2, с. 107–108].

Вышеуказанные критерии позволяют исследователям [2] определить достаточно очевидные различия малых, средних и крупных предприятий в целях, продукте, персонале, финансах и менеджменте.

В современных условиях малые и средние предприятия начинают отличаться довольно диверсифицированной структурой собственности, когда фактический контроль обеспечивается владением контрольным пакетом акций (долей), а функции управления делегируются собственником наемному менеджеру [2, с. 109–111]. Проведенный анализ позволяет выделить отличительные особенности предпринимателя, действующего в рамках собственного субъекта МП, и менеджера, выполняющего схожие управленческие функции на чужом предприятии, по объективным и субъективным признакам (табл. 2).

Отличительные особенности предпринимателя
и менеджера [6, с. 47]

Признаки	Предприниматель	Менеджер
Объективные		
Принятие решений	Принимает любые решения	Принимает решения в рамках должностной инструкции
Риск	Потеря имущества	Потеря рабочего места
Контроль над бизнесом	Полный	Частичный, ограниченный корпоративным правом
Правовое регулирование деятельности	Административное право, гражданское право	Трудовое право, частично административное право
Субъективные		
Отношение к деятельности	Как к своей	Как к наемному труду
Отношение к организации	Отождествление себя с организацией	Отождествление, нейтральное отношение, противопоставление (зависит от уровня мотивации)
Видение организации	В качестве цели	В качестве средства

Таким образом, качественный подход опирается в основном на субъективные суждения и опыт, при этом делается акцент на отличия, которые интуитивно известны как присущие компаниям того или иного размера. Делаются также попытки определить размер «малого», «среднего» и «крупного» предприятия через рассмотрение, по сути, «эффектов» или последствий влияния размера на характер деятельности предприятия. Преимуществом данного подхода является некоторая степень его теоретического обоснования и учет широкого спектра «интуитивно» присущих разным предприятиям качественных критериев, таких как «система менеджмента», «система контроля производительности», «система мотивации производительности» и т. д. Основными его недостатками являются сложность практического применения качественных определений, обусловленная, в частности, трудностью доступа к внутрифирменной информации для определения ряда характеристик, таких как, например, «система менеджмента», также достаточно широкий спектр самих критериев.

В современной рыночной экономике МП приобретает исключительное значение, важность которого определяется целым рядом

выполняемых МП функций. Обобщение работ исследователей [7; 11; 15] позволяет разделить их на две группы: экономические и социальные.

Экономическая роль МП заключается в повышении эффективности использования ресурсов, обеспечении мобильности в условиях рынка, создании глубокой специализации и разветвленной кооперации производства, особенно в условиях быстрой дифференциации и индивидуализации потребительского спроса. Малые предприятия способны не только быстро заполнять образующиеся ниши, но и создают необходимую для рынка атмосферу конкуренции и многообразие форм, способных быстро реагировать на изменения рыночной конъюнктуры. Типичный для МП охват практически всех сфер рынка обеспечивает устойчивость экономического развития [4; 11].

Характерной особенностью МП является высокая интенсивность использования всех видов ресурсов, постоянное стремление к оптимизации их количества и обеспечению наиболее рациональных для данных условий пропорций. На практике это означает, что на малом предприятии не может быть лишнего оборудования, избыточных запасов сырья и материалов, лишних работников. Данное обстоятельство является одним из важнейших факторов достижения рациональных показателей экономики в целом. МП улучшает взаимосвязи между различными секторами экономики и способствует более равномерному развитию регионов страны [5; 11].

Развитие МП сильно зависит от связей с крупным бизнесом. В развитых странах малые предприятия не просто охвачены системой кооперации с крупными компаниями, они являются неотъемлемой частью их производственной структуры. Крупный бизнес обладает большим потенциалом поддержки МП, реализующимся посредством различных форм хозяйственной интеграции, основными из которых являются субподряд, франчайзинг, венчурное финансирование, лизинг. Результатом такой интеграции является стабильность и предсказуемость внешней среды МП, взаимовыгодное движение всех видов ресурсов. Крупные предприятия, в свою очередь, используют очевидную рыночную и структурную гибкость предприятий и их инновационные возможности, которые содействуют развитию научно-технического прогресса, создавая больше половины всех инноваций [4].

Социальная значимость МП заключается в его вкладе в снижение безработицы и создании новых рабочих мест, что увеличивает доходы граждан и сглаживает диспропорции в благосостоянии различных социальных групп. На наш взгляд, это обусловлено двумя

взаимосвязанными моментами. Во-первых, переход части экономически активного населения из сферы наемного труда в сферу предпринимательства способствует ее самореализации и высвобождает вакантные рабочие места. Во-вторых, появление новых субъектов предпринимательской деятельности, в свою очередь, способствует появлению новых рабочих мест, при этом имеет место мультипликативный эффект.

Потенциальные резервы дальнейшего развития малого предпринимательства в РФ в настоящее время заключаются именно в переходе в этот сектор граждан, которые с их пор не проявляли предпринимательской активности. Данный тезис подтверждается исследованием [12], согласно которому расширение круга экономически активных граждан, задействованных в сфере МП, является едва ли не важнейшим направлением, способным поддержать высокий уровень развития рыночной экономики. Новые малые предприятия – это новые рабочие, расширение круга налогоплательщиков, поддержка рынков строительства, аренды, коммуникаций, производства офисного оборудования, транспортных средств и пр. Это во многом путь к решению социальных проблем занятости молодежи и лиц пенсионного возраста. Именно благодаря развитию МП возникает и приобретает свой современный вид так называемый «средний класс» – широкая масса частных собственников, являющаяся главным гарантом социальной и политической стабильности в демократическом обществе. Проблема государственного управления в этой связи состоит в том, чтобы не только позволить среднему классу сформироваться, но и в дальнейшем обеспечить ему возможности более активного участия в управлении обществом.

Список литературы

1. Биянова Н., Селиванова М., Литвинов А. Присмотреться к малому бизнесу // Газета, 17.10.2003.
2. Блинов А.О., Шапкин И.Н. Малое предпринимательство: Теория и практика: учеб. – М., 2003. – 356 с.
3. Высокое В.В. Малый бизнес: made in Russia: науч.-практ. пособие. – Ростов н/Д, 1999. – 65 с.
4. Иванов С.А. Государственная поддержка малого предпринимательства в условиях нестабильности внешней среды: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – СПб.: СПбГУЭиФ, 2001. – 48 с
5. Ионова Ж.А. Правовые проблемы лицензирования предпринимательства в России. // Изв. высш. учеб. заведений. Науч-теорет. журн. 01.06.1996. – № 3.
6. Кабаков В.С., Богачев В.С., Алексеева М.Б. Организация предпринимательской деятельности. – СПб., 2007.

7. Кабаков В.С., Михайлушкин А.И., Шимко П.Д. Предпринимательство и менеджмент в малой фирме. – СПб., СПбГИЭА, 1998.
8. Клейнер Г.Б. Эволюция реформирования промышленных предприятий: 10 лет спустя. Вопросы экономики, № 5, 2000.
9. Колесникова Л.А. Предпринимательство и малый бизнес в современном государстве: управление развитием. М.: Новый Логос, 2000. – 290 с.
10. Научно-практическое сопровождение основных мероприятий программы развития малого предпринимательства в Приморском районе Санкт-Петербурга: отчет о науч.-исслед. работе. – СПб.: СПбГИЭУ, 2004. – 327 с.
11. Новиков Ю.В. Адаптивное управление малыми предприятиями. СПб.: СПбГИЭУ, 2003. – 119 с.
12. Потупа А.С., Рыльков Г.С., Стрельчик С.Л. и др. Стратегия и важнейшие направления экономической политики по минимизации административных барьеров на пути развития предпринимательства // Препринт Белорусского Союза предпринимателей. – Минск, 2003.
13. Спиридонов Л.И. Теория государства и права: учеб. – М., 2001. – 304 с.
14. Статистические данные о развитии малого предпринимательства в России по итогам I полугодия 2002 г. // Интернет-сайт «Ресурсный центр малого предпринимательства» <http://www.rcsme.ru/lib>
15. Шурус А. Становление системы поддержки малого предпринимательства в России // Рос. эконом. журн. – 1997. – № 5–7.

Проблемы взаимодействия экономических интересов государства и фирм как предпринимательских структур

В статье рассматриваются цели и способы организации продуктивного взаимодействия государства и предпринимательских структур (фирм), основанного на необходимости взаимореализации экономических интересов этих социальных субъектов.

In the article the goals and ways of organizing the productive interaction of the state and business structures (companies) based on the necessity of mutual realization of economic interests of these social subjects, are considered.

Ключевые слова: предпринимательство, предпринимательские структуры, государство, экономические интересы, взаимореализация интересов.

Key words: business, business structures, state, economic interests, mutual realization of interests.

Изменения, произошедшие в Российской Федерации в конце XX, начале XXI в., связанные с развитием рыночных отношений и формированием различных форм собственности, привели широкий круг предпринимателей к ситуации, при которой прежние подходы к механизму реализации интересов перестали соответствовать современным условиям. В условиях финансово-экономического кризиса поднимаемая проблема еще более актуализировалась [12, с. 196–203; 13, с. 93–95]. По многим направлениям подходы к согласованию интересов еще не выработаны.

Для определения ключевых направлений создания новой системы управления национальной экономикой и механизмов взаимодействия ее элементов необходимо провести исследование современных принципов и дать адекватные предложения по развитию методов взаимодействия экономических интересов в российском обществе.

Важнейшие аспекты сущности категории «интерес» можно свести к следующим утверждениям:

- интерес отражает направленность субъекта на улучшение его социально-экономического положения, которое достигается путем получения требуемого результата оптимальным способом;
- интерес отображает социальный статус его носителя.

В соответствии с приведенными критериями можно дать следующее определение интересов, которое разделяется рядом исследователей [см.: 7; 15]. Интересы – это объективная характеристика социального статуса субъекта, которая показывает, что ему в силу данного статуса выгодно или невыгодно и в какой степени, какие действия в данной системе общественно-экономических отношений или изменения этой системы способствуют сохранению (упорядочению) его социального статуса, а какие ведут к противоположному результату и в какой мере. При этом «выгодность» рассматривается как наилучший, оптимальный вариант действий для субъекта интересов.

Реализация интересов происходит в рамках социально-экономических систем разных уровней управления при взаимодействии их носителей, т. е. субъектов интересов. Носители интересов могут быть персонифицированы, т. е. это отдельные личности, как правило предприниматели, собственники, менеджеры и наемные работники. Носителями интересов могут быть также хозяйствующие субъекты разных уровней управления и в первую очередь – фирмы как предпринимательские структуры. Рассмотрим взаимодействие интересов хозяйствующих субъектов.

Почему, по какой причине интересы хозяйствующих субъектов требуют согласования? Во-первых, потому что они по своей природе всегда противоречивы. Во-вторых, общество всегда нуждается в производстве общественных благ.

В рыночной экономике противоречивость, несовместимость подчас принимает антагонистические формы. Очень ярко об этом явлении писал еще Ш. Фурье: «Каждый работник – враг массе, интересы которой противоречат его личным интересам. Врач желает, чтобы было как можно больше болезней, а прокурор – судебных процессов в каждой семье. Архитектор мечтает о пожарах, которые бы уничтожили четверть города, а стекольщик – о граде, который перебил бы все стекла» [14, с. 52]. Антагонизмы не исчезают с цивилизационным развитием рынка. По сообщению «Гамбургер абендблат», председатель профсоюза гробовщиков Германии Хайнц Кемерлинг, выступая на проходившем в декабре 1996 г. очередном съезде, охарактеризовал как «экономически негативную тенденцию» тот факт, что в стране уже шестой год подряд отмечается снижение уровня смертности на один процент [11, с. 121].

Противоречивое взаимодействие интересов имеет несколько способов разрешения.

1. Реализация одних интересов способствует реализации других интересов. Такой вариант взаимодействия интересов назовем *взаимореализацией*.

2. Реализация одного интереса возможна за счет реализации другого. Назовем такой способ реализации интересов *подчинением*.

3. Исключение из взаимодействия какого-то хозяйствующего субъекта. Такой способ назовем *игнорированием*.

4. Реализация одного интереса не влияет на реализацию другого (не наносит ущерб другому субъекту). Назовем такой вариант *дифференциацией*.

Существуют многообразные формы проявления противоречивых интересов. Наиболее острые противоречия принимают формы конфликтов. Ошибочно полагать, что конфликтность интересов в обществе порождается только его «нижними слоями», обделенными материально. Развитие общества массового потребления порождает социальную напряженность, которая исходит от «верхнего слоя». Материальный достаток приносит удовлетворение в реализации экономических интересов лишь до определенного уровня. После его достижения начинают проявляться различные формы деструктивного поведения в обществе и в экономике. В чем материально нуждался Савва Морозов, завещая свое состояние социал-демократам, из-за которого они потом годами ходили по судам? В чем нуждался бен Ладен, сначала сотрудничая со спецслужбами США, а затем устраивая теракты против своих бывших учителей и покровителей?

Не может быть ситуации полного совпадения интересов различных систем управления. В случае совпадения интересов совмещались бы цели, задачи и функции рассматриваемых социально-экономических систем. Исходя из теории больших систем, всегда существует некоторое расхождение между целевыми функциями подсистем, входящих в большую систему. Это подтверждает расхождение интересов социально-экономических систем различных уровней управления.

Ситуация взаимореализации интересов несет в себе наибольшие возможности развития и эффективного функционирования всех участников взаимодействия интересов. Поскольку участников взаимодействия в социально-экономических системах может быть множество, то нам представляется, что следует говорить о множестве вариантов взаимодействия, причем в каждом из них интересы сторон удовлетворяются в той или иной степени. Так как интерес проявляется в выборе оптимальной стратегии поведения, наиболее выгодном изменении положения субъекта, в том числе и предпринимательской структуры, то при наличии множества взаимодействующих субъектов можно говорить о «пространстве выгоды».

В современных условиях развития России существовавший ранее принцип подчинения интересов социально-экономических сис-

тем более низкого уровня управления интересам систем более высокого уровня окончательно потерял актуальность. Государственное регулирование экономики на любом уровне управления, в том числе и предпринимательских структур, должно осуществляться на основе согласования интересов при их взаимореализации. По уровням управления можно выделить интересы федерального центра, субъектов Федерации, муниципальных образований, некоммерческих организаций, фирм как предпринимательских структур в рыночной экономике и отдельных личностей. Уровень организаций, фирм и личности ни в коем случае не должен находиться в подчиненном состоянии, все законодательные и нормативные акты органов власти должны приниматься на основе согласования интересов субъектов хозяйствования всех уровней.

Основной организационной формой кооперирования факторов производства, обеспечивающей развитие национальной экономики в целом, является такая предпринимательская структура, как фирма. Фирма также представляет собой центр взаимодействия социальных интересов. Люди, являющиеся элементом любой социальной системы, преследуют определенные личные интересы. Фирма дает людям и их группам возможность реализовывать свои интересы.

Классическая теоретическая модель фирмы предусматривает в рамках ее структуры выделение трех групп носителей интересов: собственников (предпринимателей), менеджеров, наемных работников. Для целей нашего исследования особо важным является методологическое требование системного подхода к исследованию взаимодействия интересов, при котором фирма рассматривается как открытая система. Фирма является подсистемой социально-экономических систем более высокого уровня. Помимо взаимодействия интересов внутри фирмы необходимо исследовать, в какой степени интересы фирмы согласуются с интересами федерального центра, субъектов Федерации, а также с интересами других предпринимателей, поставщиков, кредиторов и потребителей. В качестве кредиторов, поставщиков финансовых ресурсов и потребителей могут выступать государственные структуры и муниципальные образования.

Актуальной является точка зрения коллектива авторов [15, с. 193], которые сгруппировали интересы участников бизнес-деятельности, выделяя внутреннюю и внешнюю среду фирмы (таблица).

Интересы участников бизнес-деятельности

Носители интересов	Интересы
1. Внутренняя среда	
1.1. Собственники капитала (предприниматели)	Сохранение и умножение капитала; получение постоянных и устойчивых доходов от собственности; право принимать окончательное решение
1.2. Менеджеры	Получение прибыли и развитие фирмы; собственные интересы (вознаграждение, независимость, власть)
1.3. Наемные работники	Высокая и стабильная заработная плата; надежность рабочего места, хорошие условия труда и высокий уровень социальной защищенности
2. Внешняя среда	
2.1. Государство и общественность	Создание рабочих мест, социальный мир; конкурентоспособность на мировом рынке; получение налоговых доходов; стабильность цен; поддержание рыночных отношений путем анти-монопольных мер; защита окружающей среды и интересов потребителя
2.2. Поставщики	Высокие доходы и низкие расходы; стабильность договорных связей.
2.3. Кредиторы	Высокие проценты; гарантированность возврата кредита; возможность влияния на фирмы
2.4. Потребители	Широкий выбор, высокое качество, низкие цены; высокий уровень сервисных услуг

Интересы различных групп внутри фирмы и фирмы в целом как предпринимательской структуры – это разные понятия.

В рамках данной статьи охарактеризуем основные интересы взаимодействующих хозяйствующих субъектов разных уровней управления: предпринимательских структур (фирм), регионов (субъектов Федерации) и Федерального центра. Для этого будем отталкиваться от определения интересов. Экономические интересы – это такая характеристика положения субъектов, которая показывает, что им выгодно или невыгодно в рамках данной системы и в какой степени, какие хозяйственные решения и действия улучшают или ухудшают их экономическое положение.

В данном определении присутствуют два момента, характеризующие сущность экономических интересов: сохранение статуса хозяйствующего субъекта благодаря созданию условий для

устойчивости; действия, направленные на упрочение положения хозяйствующего субъекта.

В соответствии с этим интересы предпринимательских хозяйствующих субъектов – фирм в условиях нестабильности развития российской экономики можно укрупненно свести к следующему:

- предотвращение банкротства, сохранение своего статуса как хозяйствующего субъекта;

- повышение своего статуса путем применения стратегий роста: интегрированного, концентрированного, диверсификации и др.

Интересы регионов состоят в обеспечении:

- условий деятельности регионов путем упорядочения отношений собственности на ресурсы региона, находящиеся на его территории; проведения социальной и экономической политики;

- приоритетов развития территории регионов.

Интересы федерального центра заключаются:

- в обеспечении национальной безопасности страны;
- в построении социально-ориентированного государства на основе подъема экономики.

Каждая из подсистем (субъектов интересов), реализуя свои интересы в соответствии с теорией больших систем, должна вносить вклад в реализацию интересов подсистем других уровней управления на основе принципа согласования интересов.

Согласование интересов можно определить как принцип принятия управленческих решений, в соответствии с которым осуществляется постоянное взаимодействие между представителями государства, территориями и отдельными фирмами для формирования целей разных уровней.

Согласовать интересы означает добиться такого состояния, при котором каждым участником взаимодействия достигается равновесное состояние (равновыгодное) по выбранным критериям. Большую роль в решении этого вопроса могут играть технологии управления, основанные на применении моделей.

Для науки и практики управления важным является выяснение, каким образом категория «экономический интерес» связана с категориями управления и тем самым оказывает влияние на управляющую и управляемую системы. Реализация интересов в социально-экономических системах – это процесс целенаправленной деятельности, в ходе которой субъект стремится упрочить или повысить свой социальный статус.

Анализ реализации интересов предполагает разработку теоретической модели на основе объективных экономических законов.

Теоретическая модель – это упрощенное описание абстрактного экономического процесса. Содержание модели определяется ли-

бо свойствами самого объекта, законами его развития, либо субъективными, целевыми установками исследователя. Создание модели связано с потерей значительной информации, что может иметь двойное значение: либо появляется возможность открыть закон, существенную причинно-следственную взаимосвязь; либо теория может оторваться от реальности, не соответствуя ей, искажая ее.

При построении модели реализации экономических интересов следует исходить из того, что связующим звеном между механизмом реализации формы собственности и системой управления любого уровня является цель. Данная позиция разделяется коллективом авторов [9, с. 24–25].

С точки зрения управления важно уяснить, как категория «экономический интерес» влияет на поведение людей, что представляет собой реализация интересов в качестве процесса социальных действий? Рассмотрим существующие точки зрения.

Ряд авторов утверждают, что «реализация экономических интересов – это есть процесс использования экономических законов» [5, с.78]. Значение этого теоретического положения для науки управления состоит в признании необходимости определения законов управления с учетом экономических интересов.

Многие исследователи связывают реализацию интересов с удовлетворением потребностей [3, с. 54–55; 5, с. 84; 10, с. 9].

Однако, как справедливо отмечено, «потребности как таковые редко являются прямым побуждением к труду или хозяйственной деятельности. Они побуждают человека только к удовлетворению потребностей, к потреблению. На пути от потребностей к деятельности лежит сложный процесс формирования мотиваций, итог которого зависит от множества разных факторов. Так, между потребностью и действием человека в большинстве случаев стоит интерес, под которым понимается осознание человеком как своих потребностей, так и общих условий и средств, способствующих их удовлетворению. Именно интересы лежат в основе мотивации деятельности, определяют ее цель, а также мир ценностных ориентаций, присущих данной личности или группе лиц» [6, с. 15; 7, с. 25].

Таким образом, можно сделать вывод, что из потребностей функционирования и развития социально-экономических систем, в том числе и предпринимательских структур, в процессе воспроизводства возникает экономический интерес, который лежит в основе мотивации деятельности и определения ее цели.

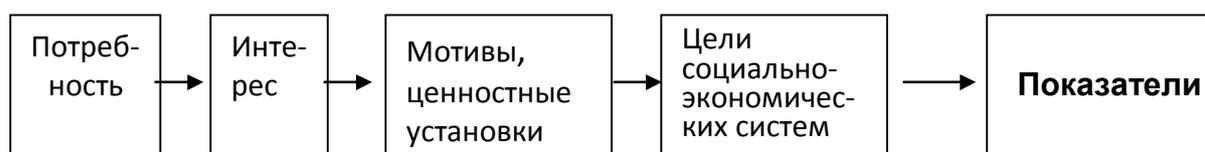
Как справедливо отмечают Д.В. Овсянко, Г.В. Чернова, А.И. Воронцовский, цели социально-экономических систем являются отражением потребностей и интересов отдельных людей и различных их общностей в их активной практической деятельности. В силу объективности этих потребностей и интересов цели также носят объек-

тивный характер. В то же время в силу необходимости наличия отражающего субъекта цели всегда несут отпечаток субъективности, т. е. они могут отражать потребности и интересы в той степени, в какой они познаны субъектом [9, с. 25–26].

Экономический интерес как объективная категория лежит в основе определения цели, последняя является объективно-субъективной категорией, так как опирается на мотивы и ценностные установки отдельных носителей интересов. Реализуя цели, субъект управления доводит их до исполнителей, устанавливает задачи в конкретных показателях. Показатели могут быть и качественными, и количественными. Все исследователи отмечают, что многие социальные цели сложно выразить в количественных показателях.

Сказанное можно представить в виде следующей схемы.

Модель реализации интересов через цели хозяйствующих субъектов



В работе [9, с. 31–37] приводятся варианты классификации целей социально-экономических систем. С точки зрения воспроизводственного процесса предлагается выделять три группы целей в порядке их значимости: социальные; экономические и технико-технологические. Другая классификация, предлагаемая авторами, предполагает формирование групп целей по функциям, выделившимся в результате разделения труда в процессе общественного воспроизводства: цели собственников средств производства; цели управляющих; цели трудящихся. Такой подход основан на классическом видении фирмы как предпринимательской структуры, в которой существуют три группы интересов: собственников (предпринимателей); менеджеров; наемных работников.

В современных условиях развития российской экономики реальный спектр экономических интересов представителей названных групп значительно сложнее. Нельзя утверждать, что менеджеры и рабочие не заинтересованы в курсовом росте стоимости капитала фирмы, а рабочие – в участии в управлении предприятием, на котором они трудятся.

Следует также отметить подход И. Ансоффа к постановке целей фирмы. Он выделяет следующие группы целей: экономические; обеспечение развития фирмы в долгосрочной перспективе; соци-

альные или внеэкономические цели, отвечающие ожиданиям влиятельных внешних представителей [2, с. 78, 79]. Автор отмечает, что в большинстве фирм экономические цели оказывают наибольшее воздействие на их поведение.

Заслуживает внимания модель декомпозиции главной цели стратегической программы технического и социального развития фирмы (СПТСР), предложенная А.П. Градовым [16, с. 422–424]. Главной целью СПТСР, по мнению автора, является поддержание в актуальном состоянии всех ресурсов производственной системы в течение длительного периода. Эта цель подвергается декомпозиции по следующим уровням:

- агрегированные цели, достигаемые на уровне предприятия относительно каждой стратегической зоны хозяйствования;
- дифференцированные цели, достигаемые на уровне функциональных блоков предприятия относительно каждого вида ресурсов;
- адресные цели, достигаемые на уровне каждого стратегического хозяйственного центра;
- детализированные цели, достигаемые на уровне рабочих мест в подразделениях стратегических хозяйственных центров.

По каждой цели определяются целевые показатели, которые должны быть достигнуты в результате реализации программы.

Выделим цели фирмы в целом как предпринимательского хозяйствующего субъекта, принимая во внимание, что экономический интерес – объективная основа постановки цели.

Интересы фирмы как предпринимательского хозяйствующего субъекта состоят в сохранении ее социального статуса (предотвращении банкротства) и упрочении посредством формирования стратегий развития.

Согласно модели, приведенной в виде схемы, наиболее широк спектр интересов у предпринимателей – собственников фирмы. Предприниматели-собственники «заинтересованы в умножении собственности (капитала), в получении от нее устойчивого и гарантированного на перспективу дохода (в виде дивидендов, различных отчислений от прибыли, ренты и т. д.), а следовательно, они также заинтересованы принимать окончательные стратегические управленческие решения, без чего реализация двух первых интересов становится весьма проблематичной» [15, с. 194].

В наибольшей степени интересам собственников отдельных фирм (акционеров) соответствует цель «повышение стоимости компании». Как справедливо отмечает С.В. Валдайцев, «с точки зрения акционеров (инвесторов) фирмы управление ею должно быть нацелено на обеспечение роста рыночной стоимости фирмы и ее акций, так как такой рост позволяет акционерам (инвесторам) получить для них самый значимый по сравнению с другими его формами доход от

вложений в фирму – курсовой денежный доход от перепродажи всех или части принадлежащих им акций либо курсовой неденежный доход, выражающийся в увеличении стоимости (ценности) принадлежащих акционерам чистых активов, а значит и суммы их собственного капитала» [4, с. 37]. Закон РФ «Об оценочной деятельности» особо выделяет проблематику оценки стоимости бизнеса. В нем стоимость фирмы определяется ее будущими доходами. Однако эти доходы не могут быть измерены с большой точностью. У фирм разные характеристики с точки зрения их доходности и риска. Цели и ожидания их владельцев различны. Не может быть единой формулы, по которой можно было бы оценить стоимость любой фирмы и при любых обстоятельствах. Поэтому и возникли разные принципы и подходы к оценке будущих доходов и стоимости фирм. Существуют три принципа оценки: доходный; рыночный; затратный. Стоимость не всегда обозначается одним числом. Для оценочного процесса характерно разнообразие суждений и показателей. Никто не может с полной определенностью предсказать размер доходов, которые получают предприниматели, являющиеся собственники фирмы. Информированные инвесторы могут иметь различные представления о размерах этих доходов. Точно так же инвесторы-предприниматели могут претендовать на разные нормы окупаемости вложений в зависимости от собственной оценки рисков, связанных с обладанием данной фирмой. Следовательно, стоимость компании зависит от того, как каждый участник сделки оценивает выгоды и риски, с ней связанные, от того, в чьих интересах и с какой целью проводится оценка бизнеса.

Исходя из сказанного, можно сделать вывод, что показатель стоимости фирмы предопределяется интересами и целями субъектов, являющихся участниками сделки.

Как отмечает В.А. Новоселов, стоимость фирмы – главная целевая функция ее предпринимательской деятельности. При этом автор отталкивается от социальных целей. «Люди, являющиеся элементами любой социальной системы, преследуют определенные личные цели. ...Фирма дает многим людям или их группам возможность или стимулы достичь своих индивидуальных экономических или неэкономических целей. В этом смысле фирма представляет собой *центр интересов людей*» [8, с. 22–23].

Во многих научных трудах по изучению фирмы как предпринимательской структуры, руководства по оценке инвестиций и экономическому анализу содержатся следующие результирующие целевые показатели деятельности фирмы:

- чистая приведенная стоимость;
- простая (бухгалтерская) прибыль;
- окупаемость (оборачиваемость);

- внутренняя норма доходности;
- коэффициент рентабельности.

Помимо целей повышения стоимости бизнеса и перечисленных выше результирующих показателей, фирма имеет ряд иных стратегических целей, преследуемых предпринимателями, к которым можно отнести следующие:

- увеличение доли рынка;
- повышение конкурентоспособности продукции;
- повышение трудового потенциала фирмы, включая профессионально-квалификационные характеристики менеджеров и рабочих;
- улучшение социальных условий всех работающих.

При взаимодействии хозяйствующих субъектов разных уровней управления происходит взаимореализация их интересов и целей, основанных на этих интересах.

В научной литературе по менеджменту раздел «целеполагание» разрабатывается достаточно широко и подробно для субъектов всех уровней управления.

Так, например, С.Ю. Андреев выделяет следующие цели регионального центра:

- увеличение объемов выпуска жизненно важной для населения региона продукции;
- увеличение региональной прибыли;
- повышение занятости населения;
- повышение конкурентоспособности региональных хозяйствующих субъектов;
- экономия региональных средств;
- отмена частной монополии на производство определенной продукции.

Автором рассматривается взаимодействие целей регионального центра с целями региональных хозяйствующих предпринимательских субъектов (фирм). При этом выделяются следующие варианты взаимодействия: конкуренция, дополнение, дифференциация [1, с. 102–104].

В настоящей статье показано, что экономические интересы реализуются путем постановки целей, а цели выражаются в количественных показателях. Следовательно, при взаимодействии экономических интересов возможно определить меру и степень их реализации для каждого из участников взаимодействия. Взаимодействие интересов имеет несколько способов: взаимореализация, подчинение, игнорирование, дифференциация. Взаимореализация интересов несет наибольшие возможности для развития всех участников взаимодействия. Она должна осуществляться путем согла-

сования интересов социально-экономических систем всех уровней управления, включая предпринимательские структуры (фирмы), субъекты Федерации и Федеральный центр. Экономические интересы лежат в основе формирования целей хозяйствующих субъектов. Это позволяет формировать модели и технологии согласования интересов с учетом реализации интересов каждого взаимодействующего хозяйствующего субъекта при соблюдении принципа оптимальности их состояния и развития.

Список литературы

1. Андреев С.Ю. Согласование экономических интересов в управлении регионом. – СПб.: Изд-во СПбГТУ, 2001.
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / пер. с англ. – СПб.: Питер, 1999.
3. Барлыбаева Ф.Б. Экономические интересы и хозяйственное поведение предприятий в условиях перехода к рынку: дис. ... канд. экон. наук. – М., 1994.
4. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
5. Васильев В.А. Социальные интересы: Единство и многообразие // Социально-полит. журн. – 1995. – № 3.
6. Веселков Ф.С., Екимов Г.Ю., Золотухин О.И. Мотивация экономической деятельности. – СПб., 1991.
7. Маслова Е.В. Новые формы хозяйствования и реализация экономических интересов: дис. ... канд экон. наук. – СПб., 1994.
8. Новоселов В.А. Определение стоимости фирмы (оценка бизнеса фирмы). – М.: Диалог-МГУ, 2000.
9. Овсянко Д.В., Чернова Г.В., Воронцовский А.В. Интересы – цели – показатели: взаимосвязи и согласование. – СПб.: Изд-во СПбГУ, 1992.
10. Сиренко В.Ф. Интересы – власть – управление. Киев: Наукова думка, 1991.
11. Соколов Б.И., Соколова С.В. Экономика. СПб.: Изд. дом «Бизнес-пресса», 2002.
12. Соколов Б.И. Мелкий бизнес: проблемы компаративистики // Вестн. СПбГУ. Сер. 5. Экономика. – 1999. – № 1.
13. Соколов Б.И. Проблемы модернизации российского предпринимательства // Экономика и управление. – 2010. – № 3.
14. Фурье Ш. Теория четырех движений и всеобщих судеб. – М., 1938.
15. Хаустов Ю.И., Канапухин П.А., Клинова С.П. и др. Собственность и экономические интересы. – Воронеж, 2000.
16. Экономическая стратегия фирмы / под ред. А.П. Градова. – 2-е изд. – СПб.: Спец. лит-ра, 1999.

Влияние межфирменных отношений на конкурентоспособность малых предприятий

В статье приводится анализ элементов конкурентоспособности малого предприятия, выражена её зависимость от влияния заинтересованных лиц на деятельность малых предприятий посредством формальных и неформальных правил, предложена альтернатива стратегическим альянсам.

In the article the analysis of competitiveness of the small-scale enterprise is given: its dependence of the influence of interested persons on the small-sale enterprise activity through formal and informal rules is expressed; the alternative to the strategic unions is suggested.

Ключевые слова: малое предприятие, конкурентоспособность, формальные и неформальные правила, партнёрские соглашения.

Key words: small-scale enterprise, competitiveness, formal and informal rules, partnership agreement.

Экономические отношения основаны на заинтересованности агентов в определённых вещественных и нематериальных объектах и проявляются через активное волеизъявление. Естественно, что совпадение интересов разных экономических субъектов, целевые установки которых связаны со стремлением обладать благом и/или увеличить своё благосостояние, сталкивает их между собой, приводя к рыночному противоборству. С такой позиции контакты предпринимателей рассматриваются в контексте конкурентоспособности.

Рыночное явление «конкурентоспособность» воспринимается в научной и предпринимательской среде в безусловном порядке. В данной работе не ставится задача установления истинного суждения о конкурентоспособности, но приводятся умозаключения об её элементах и факторах, оказывающих влияние на деятельность малых предприятий. В этой связи для обоснованности отражаемой точки зрения следует провести краткий анализ знания о предмете конкурентоспособности, накопленного в исследованиях российских и зарубежных учёных. При этом мы будем опираться на логическую конструкцию конкурентоспособности, показанную на рис. 1.

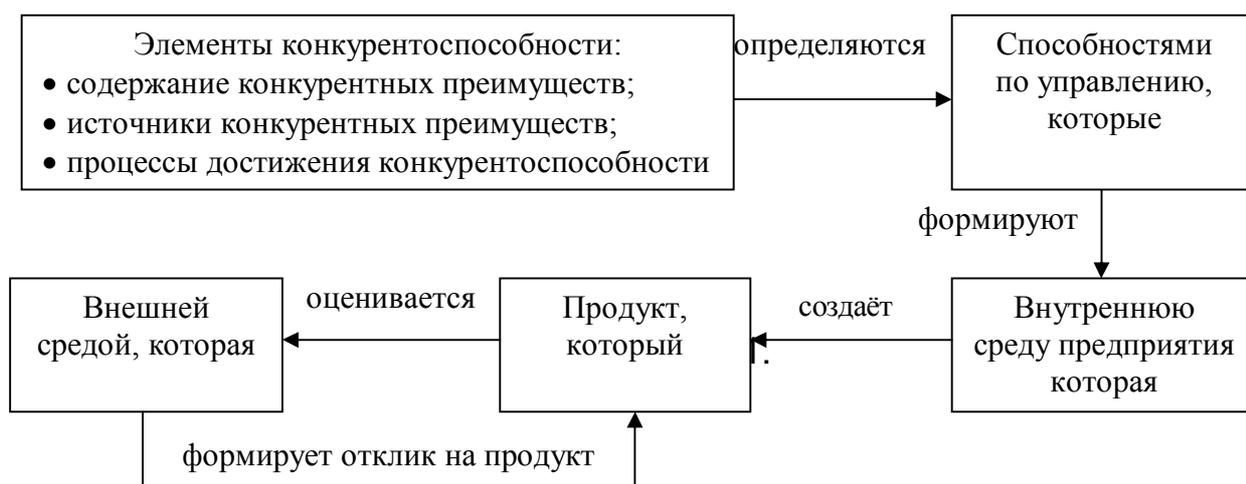


Рис. 1. Общая схема формирования конкурентоспособности предприятия

Отметим, что отклик на продукт предприятия представляет собой любую количественную и качественную характеристику, которая может быть использована для сравнения с конкурентами, и может быть получена на основе: рациональной и иррациональной оценки внешней среды. Рационально принятое решение потребителями присутствует, если продукт воспринят и оценивается по степени соответствия нуждам (требованиям) потребителя без влияния извне. Иррациональный отклик получается в случае оценивания продукта под воздействием условий, определяемых действием конкурентов, государством, иными субъектами, «навязывающими» продукт или создающими правило, предписывающее потребление продукта у конкретного поставщика. В обоих случаях отклик тем больше, чем сильнее предприятие воздействует на рациональный и иррациональный процесс принятия решения потребителями.

Прежде чем перейти к рассмотрению элементов конкурентоспособности, отметим, что в экономической науке в само понимание конкурентоспособности вкладывается значение ключевых вопросов успешного управления предприятием, что неразрывно связано с конкурентной деятельностью. Например, электронный оксфордский словарь не определяет существительное *конкурентоспособность*, но указывает на прилагательное *конкурентный* как способность быть на уровне или превосходить других [1]. Сходная трактовка содержится в «Большом экономическом словаре» А.Н. Азрилияна, за исключением того, что конкурентоспособность рассматривается как свойство объекта [2, с. 385].

Предприятия серией своих действий и контрдействий в отношении других участников рынка стремятся достичь эффективности как минимум на уровне конкурентов, в чем и проявляется сущность конкурентоспособности. Тем не менее, как отмечает А.Ю. Юданов, ус-

тоявшейся единой точки зрения относительно понятия конкуренции и исключительно эффективных способов достижения конкурентоспособности в науке и на практике не существует [3].

Результат анализа понятий конкурентоспособности и признаков данного явления, достигнутые различными авторами [4; 5; 6], приводят к заключению о многоаспектности конкурентоспособности. Неоднозначным является вопрос логической структуры понятия «конкурентоспособность». Если объём как структурный элемент понятия определяется в зависимости от объекта, к которому исследуемый термин применяется, то содержание понятия каждый исследователь определяет со своей точки зрения. Также отметим, что многообразие подходов к определению конкурентоспособности во многом связано с тремя уровнями, выделяемыми при изучении этого явления. В данной работе внимание сконцентрировано на конкурентоспособности предприятия, в то время как два других уровня – государственный и отраслевой – из рассмотрения исключаются, следовательно, уменьшается объём понятия и конкретизируется содержание.

Изучая подходы к определению конкурентоспособности, отметим, что имеющиеся попытки идентификации и упорядочения направлений ориентируются либо на генезис теорий конкуренции [5; 7; 8; 9; 10], либо на сопоставление всего массива выделенных определений [4; 5]. Оригинальным является подход У. Пэйса, идентифицировавшего пять парадигм конкурентоспособности: мастерство ремесленника (производителя), производительность, качество, отсутствие задержек и ориентация на нужды потребителя [11, с. 100–103].

Анализ различных пониманий конкурентоспособности показывает, что в основе многих трактовок присутствует детерминированная связь факторов, обеспечивающих конкурентоспособность, со следствием, т. е. желаемым состоянием предприятия. В исследованных работах авторы не ставили задачу объяснения когний, по которым различимы подходы к определению конкурентоспособности.

Нам видится, что разногласия между исследователями, главным образом, возникают по поводу таких элементов, как содержание понятия, источники и процессы формирования конкурентоспособности. Выражением выделенных элементов, одновременно связанных с целевым характером самого понятия конкурентоспособности, является суть конкурентных преимуществ.

Содержание понятия конкурентоспособности – это общая конструкция формирования конкурентных преимуществ и в наиболее популярном виде отражает целевую деятельность по выводу предприятия как минимум на уровень паритета с конкурентами. Каждый исследователь и руководитель обладает собственным мнением от-

носителем преследуемой цели деятельности в предпринимательской среде, что и отражается в содержательной части рассматриваемого явления.

Источник конкурентоспособности детерминирован авторами в зависимости от их представлений о ключевой составляющей эффективной деятельности. Примерами наиболее популярных источников формирования конкурентоспособности являются следующие: товар и/или продукт, с которым предприятие выходит на рынок [3; 12], отдельные ключевые характеристики товара (продукта), например, качество [13], которое Р.А. Фатхутдинов поставил выше по приоритетности, чем цена, затраты на потребление (эксплуатацию) и качество сервиса [4]. К другим источникам можно отнести позицию предприятия на рынке (в отрасли) и долю рынка [14], ресурсы предприятия [15], отношенческие ренты, компетенции предприятия [16] и др. Более распространённым подходом является рассмотрение совокупности источников без выделения ключевого [17; 18]. Уместно мнение И.П. Богомоловой, считающей, что формирование конкурентоспособности «носит критериальный характер, когда результаты исследования и оценки зависят от набора оцениваемых составляющих элементов любого объекта» [19, с. 119]. Всё это не что иное, как отдельные составляющие конкурентного преимущества предприятия.

Процессы формирования конкурентоспособности столь многочисленны, что в обобщённом виде соотносятся с каждым элементом внутренней среды предприятия. В зависимости от специфики предприятий выделяют группы ключевых процессов управления, объединяемых по функциональным направлениям деятельности. Среди групп процессов управления, оформленных в отдельные концепции формирования и обеспечения конкурентоспособности необходимо выделить следующие: маркетинг, планирование, стратегическое управление, операционную и тактическую деятельность.

Теории управления предприятием указывают на то, что формирование конкурентоспособности проявляется в конкурентных преимуществах. Содержание, источники и процессы управления могут быть идентифицированы лишь для конкретного предприятия в определённых условиях. Универсального элемента внутренней среды, обеспечивающего конкурентоспособность предприятия, не выделено. Достижение результатов выше, чем у конкурентов, за счёт одного элемента – больше теоретическая конструкция и зависит от своевременности внедрения на предприятии технологии. Нам близка позиция В.А. Барина, отмечавшего, что формирование конкурентоспособности зависит от способности проявлять свойства, в частности, адаптивности и инновационности [20, с. 5], что связывает

цель малых предприятий не с конкретным фактором, а умением приспосабливаться под изменяющиеся рыночные условия.

Таким образом, вне зависимости от того, к понятийному аппарату какой экономической научной школы прибегает исследователь, логично, что конкурентоспособность зависит от способности предприятия точно определять источник получения конкурентного преимущества в зависимости от конкретных, индивидуально воспринимаемых условий хозяйствования, и его последующей эксплуатации на долговременной основе.

Подобная постановка проблемы нацеливает на изучение вопроса распознавания отдельных возможностей, предоставляемых рынком, на конкурентоспособность. Для этого первоначально необходимо определиться со способом оценки конкурентоспособности самого малого предприятия. Многообразие способов оценки конкурентоспособности малого предприятия показано на рис. 2.

На рис. 2 отражено авторское представление об имеющемся инструментарии оценки конкурентоспособности для удобства восприятия и отражения логики его применения на практике, классифицированного по двум следующим признакам: стадийный и концептуальный. Стадийный подход отражает принадлежность каждого способа к конкретному этапу управленческого процесса. Концептуальный подход учитывает специализированные способы, охватывающие управленческий процесс на малом предприятии целиком.

Отраженные на рис. 2 способы оценки конкурентоспособности малых предприятий в основном ориентированы на использование данных, характеризующих внутреннюю среду, и ограничены в возможностях оценки в случае недоступности такой информации. Последнее затрудняет сопоставление малых предприятий, являющихся конкурентами.

Отметим, что преодоление указанной проблемы не может быть реализовано концептуально, а требует идентификации специфических условий функционирования малых предприятий в зависимости от отраслевой привязки, масштаба деятельности, степени интегрированности в межфирменные сети и т. д. Например, оценка конкурентоспособности малых предприятий, участвующих на аукционах, предметом которых является размещение государственного заказа, реализована в работе [21].

При выборе малых предприятий в качестве объекта задача определения влияния рыночных условий сужается до субъекта, принимающего управленческие и стратегические решения. Здесь мы ограничимся рассмотрением собственника малого предприятия в качестве лица, создающего бизнес и управляющего им с целью достижения персонально детерминированных целей.



Рис. 2. Инструментарий оценки конкурентоспособности МСП

Некорпоративный подход к деятельности малых предприятий делает необходимым уточнение для указанных субъектов структуры правил рынка и их воздействия на принятие решения. Влияние окружающей среды целесообразно рассматривать с применением положений теории заинтересованных лиц (стейкхолдеров). Концепция позволяет диагностировать ключевых заинтересованных лиц и оценить их влияние на реализуемые экономическими субъектами проекты.

Зарубежные авторы определяют ряд классификаций стейкхолдеров. С нашей точки зрения, удачной является типология А. Бунстры, предложившего следующие группы лиц [22, с. 40]:

1) субъекты, обладающие силой воздействия и имеющие возможность применять меры коэрцитивного (принудительного), утилитарного и нормативного характера. Другими словами, способные навязывать свою волю в отношениях с предприятием;

2) Субъекты, налагающие общечеловеческие или социальные (в трактовке А. Бунстра *legitimacy* – в буквальном переводе законные) требования. Здесь предполагается универсальный характер интересов таких стейкхолдеров, которые могут быть определены с гуманитарных воззрений: норм, ценностей и веры;

3) субъекты, требования которых распределены по срочности получения отклика со стороны предприятия.

Причина, по которой нам близок данный подход, в том, что здесь учитывается институциональная природа стейкхолдеров, предполагающая наличие норм, направленных на принуждение субъектов к соблюдению установленных директивно или являющихся результатом эволюции, по выражению Д. Норта, «правил игры» [23, с. 17]. Каждый из субъектов в силу доступных возможностей оказывает определённое воздействие на рынок в целом и отдельных его участников. Совокупность правил можно разделить на формальные легальные и неформальные рыночные.

Декомпозиция правил осуществляется с учётом степени легальности, а следовательно, и степени воздействия на конкурентные условия. Посредством формальных правил проводится государственная политика, и они в идеальном случае одобрены большей частью общества, поэтому приобретают статус формальных норм (законов) – общеобязательны, императивны. Неформальные правила требуют добровольного дополнительного согласия со стороны экономических агентов на их принятие. Например, в случае принятия на госпрограммы поддержки малого предпринимательства потенциальный реципиент помощи должен проявить инициативу и, выполнив определённые требования, вступить в оговоренные программным документом отношения. Общим моментом является то, что государственные правила всегда легальные. Нюансы имеются, но легальность государственных правил не подвергается сомнению на этапе, когда они направлены на большую часть общества и свободны от субъектного их принятия.

Относительно правил негосударственных структур отметим, что они в своей массе являются неформальными, что подразумевает их соотнесение с возможностями, предоставляемыми не всем рыночным субъектам, а лишь их части, вовлечённой в определённые отношения. Неформальные правила рыночных структур – внутренние правила предпринимателя и их объединений.

Решение о принятии или отвержении любых правил принимается частным экономическим субъектом на основе интерпретируя экономический принцип маржиналистов (вид формулы взят у [24, с. 48]), индивидуально полученной оценки потенциальных предельных выгод (МВ), которая должна превышать оценку планируемых предельных издержек (МС), т. е. $МВ \geq МС$.

За основу сопоставления целесообразно принять проект как однократно реализуемую концепцию, создаваемую для последующего использования малым предприятием в своей деятельности. Состав предельных величин в каждом проекте может варьироваться. Проект рассматривается в сравнении с альтернативным по следующим критериям: доходу, потенциальному к получению, рентабельности на единицу планируемого рабочего проектного времени, инженерным, архитектурным (органолептическим) характеристикам и требуемому качеству, а также прочим дополнительным условиям.

В отношении потенциальных МС необходимо учитывать, помимо прямых, накладные и транзакционные издержки, а также санкции за неисполнение легальных формальных правил, установленных государством.

В российских условиях состав транзакционных издержек различается в зависимости, скорее, от неформальных отношений, чем качества основной деятельности. В их состав должны включаться затраты времени на приспособление к изменившимся правилам. Тот же принцип заложен в получении не прописанных в контракте выгод как проявление сглаженного оппортунизма. Составляющие МС неоднородны, но их можно подразделить на две группы: издержки, относимые на себестоимость (СС), издержки, которые невозможно переложить на стоимость готовой продукции (ТС). Интерес вызывает соотношение МС в сравнении с МВ, что показано на рис. 3.

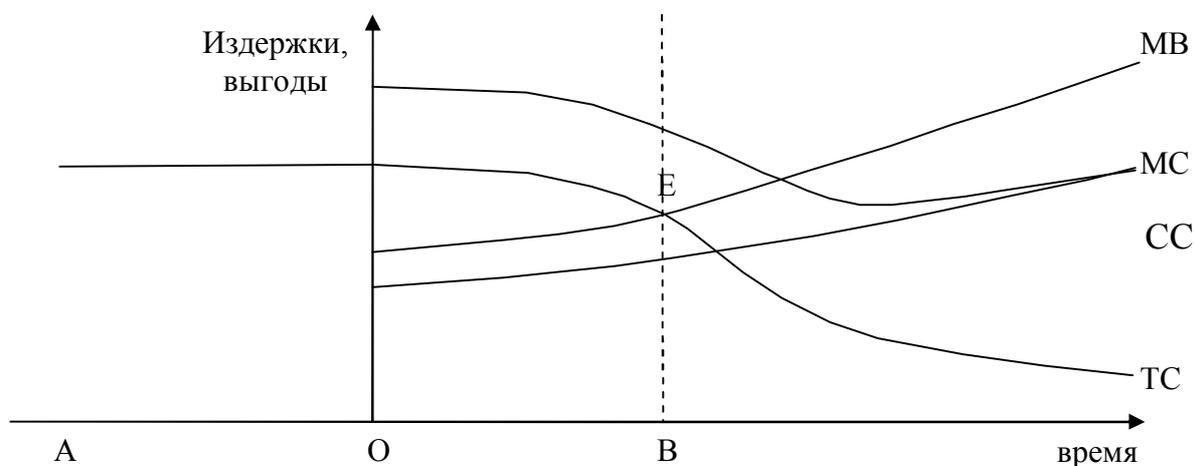
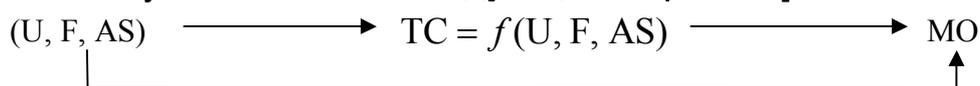


Рис. 3. Соотношение предельных выгод и затрат во временном разрезе для малых строительных предприятий

Рис. 3 отражает ситуацию, связанную с изменением или введением новых правил на рынке и их влиянием на предпринимательские структуры. Точка А отражает момент времени, когда об изменении правил становится известно на рынке. Точка О – вступление правил в действие. Выделяются транзакционные издержки (ТС), отражающие издержки перехода права собственности. Стремление их минимизации или повышения выгод в соответствии с «принципом дискриминирующего увязывания», выраженным О. Уильямсоном, определяет выбор способа организации. К. Менар очерчивает эту взаимосвязь следующим образом [25, с. 218–219]:



где ТС – транзакционные издержки;

U – неопределённость;

F – частота совершения сделки;

AS – специфичность активов;

MO – способы организации.

Период от точки А до О на рис. 3 – время подготовки предприятия к изменениям. Величина ТС в период АО наиболее высока продолжительный период времени вследствие высокого уровня неопределённости. Неполнота информации влияет на поведенческую неопределённость, что увеличивает риск проявления агрессивных утилитаристских акций со стороны агентов и нелегальных действий, например, мошенничества.

Транзакционные издержки не связаны с производственной деятельностью. Для различных предприятий эти издержки неодинаковы и зависят от конкурентной позиции. Их уровень зависит от рыночных правил и может быть значительным. В своей деятельности малые предприятия должны в первую очередь быть ориентированы на снижение транзакционных издержек, что предполагает рассмотрение возможности учёта транзакционных издержек малых предприятий в контексте взаимодействия с заинтересованными лицами.

С нашей точки зрения, малые предприятия не обладают достаточными возможностями по формированию рыночных правил, что могло бы способствовать минимизации непроизводственных издержек. Поэтому при рассмотрении теоретических перспектив малых предприятий внимание обращено на две альтернативы: использовать нелегальные формы организации деятельности или вступить в стратегические альянсы с другими участниками рынка.

Стремление выжить в конкурентной борьбе – главная причина популярности радикальных неформальных (в большей степени нелегальных) стратегий у малых предприятий. Эта проблема не ис-

ключительная особенность российской действительности, где практически половина малых предприятий является агентами по обналичиванию денежных средств в обход налогообложения [26, с. 104]. Например, в Великобритании Комиссия по надзору за соблюдением конкуренции (Officer of Fair Trading) – аналог Федеральной антимонопольной службы Российской Федерации – на регулярной основе выявляет факты сговора на торгах. Так, согласно очередному акту о расследовании конкуренции, в 2008 г. в картельном сговоре было заподозрено 112 компаний, которым в случае доказательства грозит максимальный штраф в 10 % от валового годового дохода. Суть сговора сводилась к логроллингу и так называемым «компенсационным выплатам» победителя участникам аукциона. Тем не менее автор статьи М. Макнил скептически отмечает редкость применения санкций, а главной проблемой выделяет то, что сегмент публичного заказа эволюционировал до таких рестрикций, связанных с ограничением доступа на торги, что произошло вытеснение малых компаний, те же, что остались, подвергаются эндемии коллективных действий [27].

Вторая же альтернатива для малых предприятий – вступление в стратегические альянсы с другими участниками рынка – является следствием высокой конкуренции, вне зависимости от её вида. Предприниматели вынуждены искать способы компенсации снижения рентабельности и сужения клиентской базы.

По большому счёту, межфирменные отношения, сущность которых не отличается от сетевой специфики, происходят из корпоративной практики. Включённость в сеть предприятий характеризуется относительным нарушением классического понимания собственника малого предприятия, олицетворения с малым предприятием конкретного физического лица или семьи. Происходят процессы, которые в корпоративном бизнесе связывают с явлением «размывания капитала» (*dilution of equity*) в связи с дополнительной эмиссией акций.

Форм легального взаимодействия участников рынка достаточно много. Общим является закрытость их структуры от конкурентов, собственно говоря, против которых и направлена деятельность сетей. Но в настоящее время обращает на себя внимание развитие института саморегулируемых организаций, изменяющих представление о естественном существовании добровольного характера участия в альянсах, партнёрствах и прочих видах сетевой организации. Императив участия в таких некоммерческих организациях устанавливается государством. Логика их формирования хорошо укладывается в теорему Р. Познера, согласно которой: «при высоких трансакционных издержках законодательство должно избирать и устанавливать наиболее эффективное из всех доступных распределение прав собственности» [28, с. 125]. Таким образом, в противо-

вес нелегальным структурам (картелям) создаётся основа для легального взаимодействия между участниками рынка.

Тем не менее, помимо положительных моментов, навязывание государством сетевой организации деловой среде приводит к неэволюционному развитию рынка. Саморегулируемые организации, формируемые на основе формальных правил государства, наделяются функциями, сущность которых замещает отдельные полномочия государственных органов. Так, например, отмена лицензирования ряда видов деятельности не привела к разрушению административных барьеров, свободный доступ на рынок новых участников стал ограничиваться саморегулируемыми организациями самостоятельно, что выразилось в обязательной сертификации, страховании или выдаче разрешений на право деятельности участникам строительного рынка. Учитывая определяющую роль крупных предприятий в таких некоммерческих организациях, можно предположить, что получение указанных выше функций будет способствовать реализации рентоориентированного поведения корпорациями. Всё это чревато потерей малыми предприятиями самостоятельности над процессом принятия управленческих решений. Они не являются влиятельными ни по финансовой мощи, ни по охвату рынка, что и определяет зависимость от крупных участников рынка. Поэтому введение в действие с 01.01.2010 саморегулирования в строительстве не встречено участниками рынка единогласным одобрением. По-видимому, единственной стратегией развития для малого бизнеса станет движение «от малой к крупной» компании.

С нашей точки зрения, альтернативой стратегических альянсов с крупными структурами, диктующими подчинённый характер взаимодействия, могли бы стать партнёрские соглашения между малыми предприятиями, заключаемыми для цели реализации отдельных операций, например, поставки, ведения бухгалтерского учёта, информационно-аналитического сопровождения, строительства и т. д. Цель таких взаимодействий – перераспределение транзакционных издержек, возникающих у предприятий применительно к своей отрасли. Отличие таких партнёрств от аутсорсинга состоит в формировании программ лояльности по оплате (система скидок, отсрочки платежей и т. п.), участии в прибыли партнёров от реализуемого им или совместного проекта, обмен информацией и др.

Влияние подобных партнёрств на повышение конкурентоспособности малых предприятий теоретически является значительным. Выгоды участников этих межфирменных взаимодействий не приведут к повышению эффективности, выраженной в увеличении рентабельности. Главная задача состоит в завоевании и удержании потребителя благодаря усилению характеристик, традиционно присущих малым предприятиям и составляющих конкурентные пре-

имущества перед крупными структурами: качество сервиса, гибкость условий и другие атрибуты индивидуализированного подхода, дополнительными опциями, предоставляемыми партнёрами. Успешность проектных партнёрств во многом обеспечивается репутацией каждого из участника и, конечно, зависит от способности сделать проект интересным для максимально широкой категории заинтересованных лиц.

В результате заключения таких соглашений между малыми предприятиями образуется основа для выживания в условиях рыночной динамики. При этом малое предприятие не теряет индивидуальности и, что особенно важно для собственника, участие в кратковременных (проектных) партнёрствах не налагает обязательств, связанных с утратой контроля.

Список литературы

1. Oxford dictionary. URL: <http://www.oxforddictionaries.com/view/entry> (дата обращения: 24.03.2011).
2. Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: Ин-т новой экономики, 2002. – 1280 с.
3. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика. – М.: ГНОМ и Д, 2001. – 304 с.
4. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью // Стандарты и качество. – 2000. – № 10. – С. 13–14.
5. Чайникова Л.Н., Чайников В.Н. Конкурентоспособность предприятия. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. тех. ун-та, 2007. – 192 с.
6. Ambastha A., Momaya K. Competitiveness of firms: review of theory, frameworks and models // Singapore Management Review. – V. 26. – № 1. – P. 45–61.
7. Ахматова М., Попов Е. Теоретические модели конкурентоспособности // Маркетинг. – 2003. – № 4. – С. 39–48.
8. Богомолова И.П., Хохлов Е.В. Анализ формирования категории конкурентоспособность как фактора рыночного превосходства экономических объектов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. – № 1. – С. 113–119.
9. Синько В.И. Конкуренция и конкурентоспособность: основные понятия // Стандарты и качество. – 2000. – № 4. – С. 54–59.
10. Фасхиев Х.А., Попова Е.В. Как измерить конкурентоспособность предприятия? // Маркетинг в России и за рубежом. – № 4. – 2003. – С. 53–69.
11. Pace R.W. Organizational dynamism: unleashing power in the workforce. Greenwood Publishing Group, 2002. – 230 p.
12. Лифиц И.М. Формирование и оценка конкурентоспособности товара и услуг. – М.: Юрайт-Издат, 2004. – 335 с.
13. Яновский А.М. Конкурентоспособность товара и производителя продукции в системе рыночной экономики // Стандарты и качество. – 1997. – № 2. С. 43–44.
14. Porter M.E. What is strategy? // Harvard Business Review. – 1996. – V. 74. № 6. – P. 61–78.
15. Винокуров В.А. Организация стратегического управления на предприятии. М.: Центр экономики и маркетинга, 2000. – 147 с.

16. Катъкало В.С. Ресурсная концепция стратегического управления: генезис основных идей и понятий // Вестн. СПбГУ. Сер. 8. – Вып. 4 (№ 32). – С. 20–42.
17. Дзахмишева И.Ш. Методика оценки конкурентоспособности услуги в розничной торговой сети // Маркетинг в России и за рубежом. – 2004. – № 3. – С. 93–107.
18. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа. – М.: Вильямс, 2007. – 328 с.
19. Богомолова И.П., Хохлов Е.В. Анализ формирования категории конкурентоспособность как фактора рыночного превосходства экономических объектов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. – № 1. – С. 113–119.
20. Баринов В.А., Синельников А.В. Развитие организации в конкурентной среде // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 6. – С. 3–13.
21. Прокофьев А.А., Мурая Е.Н. Анализ внешней среды в рамках стратегического управления малым предприятием // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – № 24 (189). – С. 10–15.
22. Boonstra A. Interpreting an ERP-implementation project from a stake-holder perspective // International Journal of Project Management. – 2006. – № 24. – P. 38–52.
23. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / пер. с англ. А. Н. Нестеренко. – М.: Начала, 1997. – 188 с.
24. Нуреев Р.М. Эволюция институциональной теории и её структура / Институциональная экономика / под общ. ред. А. Олейника. М.: ИНФРА-М, 2007. – С. 26–75 (704 с.).
25. Менар К. Теория организаций: разнообразие соглашений в развитой рыночной экономике. Институциональная экономика / под общ. ред. А. Олейника. М.: ИНФРА-М, 2007. – С. 191–241 (704 с.).
26. Клейнер Г.Б. Стратегия предприятия. – М.: Изд-во «Дело» АНХ, 2008. – 568 с.
27. MacNeil M. Struck down // GO. 2008.06. – P. 5–8.
28. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория / под общ. ред. А.А. Аузана. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 416 с.

НАУЧНАЯ ДИСКУССИЯ: КРИТЕРИИ ФОРМИРОВАНИЯ НАУЧНОЙ ШКОЛЫ

УДК 330.88:378.4(470.23–25)

Л. Л. Букин

Количественные и качественные критерии формирования научной школы на примере кафедры теории кредита и финансового менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета

Статья связана с современной дискуссией о качественных и количественных критериях формирования научной школы в российском вузе. Рассматривается вклад кафедры теории кредита и финансового менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета, которой в 2011 г. исполняется 20 лет со дня воссоздания, в научный и образовательный процесс страны.

The article deals with the modern discussion about qualitative and quantitative criteria of formation of scientific school in any Russian institute of higher education. The contribution of the credit and financial management theory department of Saint Petersburg State University (in 2011 the department celebrates 20 years from the day of reconstruction) to the scientific and educational process of our country is considered.

Ключевые слова: научная школа, индекс цитирования, рейтинг вуза, количественная оценка работы научной школы.

Key words: scientific school, Citation Index, institute of higher education rating, quantitative scientific school performance assessment.

В последнее время активизировалась дискуссия о научных экономических и финансовых школах [28, с. 102–106; 72, с. 13–19; 23; 27, с. 9–21]. Отметим, что выделение научных школ сегодня имеет историко-теоретическое и прикладное значение. В истории экономических учений понятие «научная школа» имеет важное классификационное значение. В ходе дискуссии, развернувшейся в отечественной экономической периодике, качественный аспект понятия «научная школа» получил достаточно обстоятельное освещение. Однако количественный аспект остался вне поля зрения, хотя в ряде случаев отмечалась необходимость определения «общеизвестных научных достижений в течение определенного времени» [29, с. 13].

Административно привносимый принцип, связанный с различными индексами цитирования, позволяет выявить актуально-модные направления в науке, но не ее научные школы, поскольку индексы цитирования – со статьи на статью – не направлены на выявление книг, представляющих собой классические научные труды, созданные главой научной школы и его ближайшим окружением. Здесь не требуется особых доказательств, это достаточно очевидно. Вспомним классическую школу в политической экономии, сформировавшуюся вокруг «Исследования о природе и причинах богатства народов» А. Смита, марксизм, до сих пор с успехом отстаивающий положения «Капитала» и дающий возможность поддерживать существование многочисленным критикам.

Конечно, в XX в. наука существенно изменилась, она стала междисциплинарной, научные школы часто строятся не вокруг одного предмета исследования, а вокруг их комплекса. Зачастую научные школы выделяются и по страновому признаку. Так, в бухгалтерском учете выделяют четыре основных школы: итальянскую, французскую, немецкую, англо-американскую [71, с. 117].

В настоящее время усилился интерес к выявлению передовых российских научно-исследовательских центров. Делаются попытки составления и опубликования их рейтингов [7; 21; 22; 25], в которых учитываются: число преподавательских публикаций, частота цитирований этих работ, количество патентов и изобретений, размеры расходов на научные исследования [26]. Как видим, важнейший объективный критерий качества научной и образовательной деятельности вуза и составляющих его кафедр – выданные «на гора» публикации.

Причина, по которой возникла необходимость структурирования российских научно-исследовательских центров, основанных на формировании научной школы, достаточно очевидна: «В России не осталось ни одного медицинского, технического, театрального, лингвистического, музыкального и других вузов, в которых не открылись бы факультеты экономики и менеджмента. В большинстве случаев это происходит при почти полном отсутствии кадров, учебных и научных библиотек» [1, с. 87; 33; 35]. Однако пока общепризнанный количественный критерий, отражающий некую высокую квалификационную меру, наглядно демонстрирующую завершенность и представительность значительного этапа творческой деятельности, отсутствует.

В этой связи интересным представляется подход, предложенный Б.И. Соколовым, основанный на анализе количества и направленности изданий данной школы, в том числе отдельных книг –

учебников, монографий и т. п. В соответствии с этим подходом количественным критерием продуктивности научной школы, позволяющим ее успешно дифференцировать, можно считать комплекс монографий и теоретических учебников.

Отметим, что согласно межгосударственному стандарту, введенному в 2004 г. (ГОСТ 7.60-2003 «Издания. Основные виды, термины и определения»), все виды печатных изданий подразделяются по объему на книги, (книжные издания объемом свыше 48 страниц), брошюры (книжные издания объемом свыше 4, но не более 48 страниц) и листовки (листовые издания объемом от 1 до 4 страниц). Так, **монография** представляет собой научное или научно-популярное издание, содержащее полное и всестороннее исследование одной проблемы или темы и принадлежащее одному или нескольким авторам. В качестве печатного издания **сборники научных трудов** содержат исследовательские материалы научных обществ и организаций, учебных заведений. В принципе серия может быть неперiodической, периодической, продолжающейся. Отдельно следует рассматривать **научные статьи**, опубликованные в специализированных научных журналах, отечественных и зарубежных, в том числе входящих в соответствующий перечень ВАК. В состав учебных изданий входят:

- **учебники**, содержащие систематическое изложение учебной дисциплины, ее раздела, части, соответствующее учебной программе и официально утвержденное в качестве данного вида издания;

- **учебные пособия**, дополняющие или заменяющие (частично или полностью) учебник, официально утвержденные в качестве данного вида издания;

- **учебно-методические пособия**, содержащие материалы по методике преподавания, изучения учебной дисциплины, ее раздела, части или воспитания;

- **практикумы и задачки**, содержащие практические задания и упражнения, способствующие усвоению пройденного.

Достаточно новым явлением в современной издательской деятельности является выпуск **электронных учебников**. Отметим, что стандарты, устанавливающие правила их библиографического описания, были приняты сравнительно недавно.

Учитывая ситуацию 90-х годов прошлого века с публикацией научных и учебных изданий, не следует относить к особо значимым публикациям следующие издания:

- книги, изданные после 1987 г. и при этом не имеющие ISBN (International Standard Book Number), т. е. Международного стандартно-

го номера книги¹;

- переиздания без изменений (стереотипные и повторные издания);
- перепечатки (переиздания без изменений текста издания (или его части), выпущенное другим издателем с нового набора);
- книги, подготовленные в соавторстве, в которых индивидуальный или коллективный вклад преподавателей кафедры составляет менее 48 страниц (3 печатных листов);
- рабочие тетради (учебные пособия, имеющие особый дидактический аппарат, способствующий самостоятельной работе учащегося над освоением учебного предмета), поскольку в них объем оригинального авторского текста не поддается учету, может быть крайне незначительным.

Указанные критерии мы имеем возможность рассмотреть на примере научной школы в области финансов Санкт-Петербургского государственного университета.

Научная школа в области финансов возродилась в Санкт-Петербургском государственном университете сравнительно недавно. Толчком к этому послужили организационные изменения, а именно создание в начале 1991 г. кафедры теории кредита и финансового менеджмента. Всего за два десятилетия кафедра достигла впечатляющих результатов, которые дают основание для общего анализа понятия «научная школа».

Подход, предложенный Б.И. Соколовым, членом вышеупомянутой кафедры, был наиболее полно им представлен в библиографических изданиях «Книги кафедры теории кредита и финансового менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета» (СПб.: БАН, Альфарет, 2010. 92 с.), «100 книг кафедры теории

¹ ISBN – уникальный, машинно-читаемый идентификационный номер, который однозначно идентифицирует книгу. Номер начал использоваться с 1966 г. как 9-значный код книг (SBN), изданных в Британии. С 1970 г. был удлинен до 10 цифр и стал международным. В России ISBN используется с 1987 г., определяется международным стандартом ISO-2108 и ГОСТ 7.53-2001. До 2007 г. ISBN состоял из 10 цифр, разделенных на 4 группы. Первая группа – групповой код, который следует понимать как код языка, страны или территории (например, 0 – США и другие англоговорящие страны, 5 – Россия и русский язык). Вторая группа, от двух до семи цифр – код издательства. Третья – порядковый номер издания (до шести цифр). Последняя цифра или буква X – контрольная сумма. С 1 января 2007 г. вступил в силу новый стандарт ISBN, добавивший пятую группу цифр и еще раз удлинивший номер до 13 цифр. Изменение потребовалось для того, чтобы ISBN мог быть напрямую использован как стандартный штрих-код товара. Изменение выразилось в том, что к началу ISBN были добавлены цифры 978 или 979, кроме того, изменился алгоритм расчета контрольной суммы.

кредита и финансового менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета» (СПб.: Изд-во СПбГУ, 2010. 120 с.). За «кодовое число» настоящей научной школы Б.И. Соколов предлагает выбрать цифру 100. С его точки зрения, в символическом толковании чисел ноль означает пустоту, небо, свет; единица – начало, земля. «1» и «0» – это два первичных элемента, две противоположные силы: тьма и свет, земля и небо. Тогда в числе «10» все целостно, свет и тьма уравнивают друг друга. Число «100», как отмечает А.Ф. Лосев, основываясь на представлениях Платона, означает квадрат, идеальную равномерность явления [21]. Поэтому «100» символизирует мастерство и совершенство, гармоничную завершенность эпохи. Поэтому именно такой критерий меры созидания – 100 книг, опубликованных членами творческого коллектива в течение определенного периода, должен показательно представлять ее научный и учебный потенциал. С этим мнением можно согласиться и принять цифру 100 за единицу учета эффективности функционирования современной вузовской научной школы.

Важность формирования библиографической литературы, о которой говорит Б.И. Соколов, объясняется тем, что гигантский поток информации в печатной и электронной формах, порожденный научно-технической революцией, делает крайне затруднительным процедуру поиска необходимой информации. Действительно, в этом плане особенно тяжело приходится студентам, магистрантам и аспирантам. Именно для этой группы существует необходимость и даже насущная потребность за достаточно ограниченные сроки обучения сформировать список научной, справочной литературы, которая позволила бы усвоить не только азы науки, но и глубоко проникнуть в ее тайны, понять границы познанного [2; 3; 39; 41; 56].

Как нам представляется, именно этой цели – выявлению критерия, позволяющего определить то, что некое научное направление, достигнув некоторых количественных параметров, качественно изменилось, превратившись в научную школу, отвечают вышеупомянутые информационно-библиографические издания, в которых собраны сведения о книгах, опубликованных действующими профессорами и доцентами, работающими на кафедре теории кредита и финансового менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета.

Информационно-библиографическое изыскание структурирует и описывает труды кафедры по их целевому назначению: научные, учебные и справочные издания. В состав перечня книг автором были включены печатные издания, прошедшие редакционно-издательскую обработку, полиграфически самостоятельно оформленные, имеющие выходные сведения, позволяющие их идентифицировать (название; ISBN). В том случае, если книга написана

группой авторов, доля преподавателей кафедры должна составлять не менее 48 страниц (3 п. л.); таким образом, этот текст, будучи самостоятельным изданием, смог бы предстать в виде отдельной книги.

Свод представленных книг имеет целевое назначение, т. е. обладает определенными характеристиками с точки зрения выполняемой ими общественной функции. Все они предназначены для научной и учебной работы в высших учебных заведениях. Перечень книг призван продемонстрировать два момента. Во-первых, все основные курсы, читаемые преподавателями кафедры, обеспечены оригинальными авторскими научными и учебными изданиями. Во-вторых, научные разработки, осуществляемые на кафедре, с одной стороны, носят фундаментальный характер, с другой – специализированы. Среди книг, опубликованных преподавателями кафедры теории кредита и финансового менеджмента, основная масса отражает результаты проводимых фундаментальных исследований. Это относится не только к монографиям и сборникам научных трудов, но и к теоретическим учебникам, которые отражают не только устоявшиеся знания, но и новейшие концепции, гипотезы, теоретические модели. Непосредственные цели и задачи прикладных разработок не состоят в приращении нового знания, они связаны с применением результатов чужих фундаментальных и прикладных исследований для решения каких-либо практических проблем. В экономической и финансовой науке прикладные разработки учебного плана состоят в том, чтобы преобразовать результаты научных исследований в материалы справочников, практических и методических пособий в помощь преподавателям и студентам, компьютерные программы, облегчающие расчеты, рабочие тетради. Сведения о них также представлены в данном справочно-библиографическом издании.

Все книги подразделены на две части: научные и учебные издания.

В разделе, отражающем научные издания, представлен их алфавитный перечень и краткая аннотация монографий и сборников научных трудов. Они содержат результаты теоретических и (или) экспериментальных исследований, а также научно подготовленные к публикации памятники культуры и исторические документы. Всего в раздел «Научные издания» включены книги 44 наименований, в том числе 24 индивидуальных и 17 коллективных монографий, три сборника кафедральных научных статей. Издание монографий преподавателями кафедры в основном было связано с опубликованием материалов диссертационных исследований. Значительное внимание в монографиях уделено историческим проблемам, связанным с развитием денег, кредита и самой финансовой науки. Подготовленные и опубликованные кафедрой сборники научных статей под об-

щим заглавием «Финансовый мир» представляют собой сериальное издание, включающее три выпуска, объединенных общностью замысла, тематики, целевым и читательским назначением, вышедших в однотипном оформлении.

В разделе «Учебные издания» представлен алфавитный перечень и краткая аннотация учебных изданий, подготовленных преподавателями кафедры теории кредита и финансового менеджмента. Всего в данном разделе представлено 68 учебных изданий, в том числе 21 индивидуальных, 32 учебных издания, осуществленных в соавторстве, и 15 изданий, подготовленных авторскими коллективами.

Уникальность ситуации, отражаемой в данной книге, состоит в том, что она характеризует исключительное явление – более ста книг написаны коллективом преподавателей одной кафедры экономического факультета Санкт-Петербургского государственного университета, причем их основная доля опубликована не средствами множительной техники и оперативной полиграфии, а в ведущих центральных издательствах страны. Представляется, что действующий университетский научно-исследовательский центр, осуществляющий подготовку специалистов и магистров определенного профиля и направления, следует выделывать не по принципу исторического первородства, а на основе данного беспристрастного критерия (100 и более книг), который позволяет определить его как научную школу.

При этом первый кафедральный электронный учебник по финансовому менеджменту был выпущен еще в 1998 г. Разумеется, кроме книг, преподавателями кафедры пишутся и статьи. Но если книги формируют научную школу, то статьи отражают наиболее актуальные, продвинутые, востребованные направления исследований. Например, научные интересы преподавателей кафедры выражены по нескольким направлениям: а) методология и теория экономической и финансовой науки [4; 9; 30; 34; 40; 47; 58; 59; 60]; б) проблемы межбюджетных отношений [10; 11; 14; 15]; в) история, теория и организация кредита [38; 50; 51; 54; 55; 61; 62; 65; 66; 67; 68; 69]; г) проблемы финансового менеджмента в некоммерческих организациях [36; 73; 74]; д) теория и история денег [5; 6; 19; 42; 43; 44; 46]; е) управление финансами фирмы [8; 12; 16; 17; 18; 19; 31; 45; 52; 53; 57; 63; 70]; ж) теория ценных бумаг [48; 49]; з) история экономической и финансовой науки [13; 24; 32; 64] и др.

Следует отметить, что библиографические издания «Книги кафедры теории кредита и финансового менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета», «100 книг кафедры теории кредита и финансового менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета» демонстрируют не только удачный

теоретический подход в развитии представления о вузовской научной школе, но и достаточно новаторский для отечественной науки способ продвижения имиджа и научной школы, и профильной кафедры, и всего университета. Такой подход сегодня можно рекомендовать к использованию многим университетским ученым.

Список литературы

1. Автономов В., Ананьин О., Кузьминов Я. и др. Экономическое образование и практика в России // *Вопр. экономики*. 2001. № 1.
2. Базулин Ю.В. Информационно-библиографические ресурсы финансовой науки: сетевые ресурсы, книжная и периодическая литература, справочные и статистические источники. – СПб., 2006.
3. Базулин Ю.В., Козырин А.Н. Публичные финансы и финансовое право: информационные ресурсы: учеб. – М., 2009.
4. Базулин Ю.В. История развития экономики и экономической мысли. Теория «абсолютных» денег С.Ф. Шарапова // *Вестн. СПбГУ. Сер. 5. Экономика*. 2005. № 1.
5. Базулин Ю.В. Происхождение денег в процессе социогенеза // *Вестн. СПбГУ. Сер. 5. Экономика*. 2005. № 2.
6. Базулин Ю.В. Общая теория денег: эволюция представлений о предмете и методе // *Вестн. СПбГУ. Сер. 5. Экономика*. 2006. № 4.
7. Все вед. Вузы. URL: <http://www.vseved.ru/cgi-bin/access.cgi?vuzid=1457&mode=spec&spec=60>
8. Иванов В.В. Особенности внешнего и внутреннего корпоративного финансового планирования // *Вестн. СПбГУ. Сер. 5. Экономика*. 2006. № 3.
9. Иванов В.В. Российские особенности мирового финансового кризиса // *Вестн. СПбГУ. Сер. 5. Экономика*. 2009. № 2.
10. Иванов В.В. Эволюция межбюджетных отношений в современной России // *Вестн. СПбГУ. Сер. 5. Экономика*. 2010. № 2.
11. Иванов В.В. Теория и практика межбюджетных отношений. – СПб.: БАН; Нестор-История, 2010.
12. Иванов В.В., Бушуева Н.В. Внешние источники финансирования российских предприятий: реалии и перспективы // *Вестн. СПбГУ. Сер. 5. Экономика*. 2007. № 1.
13. Иванов В.В., Ковалев В.В. О кафедре теории кредита и финансового менеджмента // *Вестн. СПбГУ. Сер. 5. Экономика*. 2006. № 3.
14. Иванов В.В., Строгнацкая О.А. Инструменты межбюджетного выравнивания социально-экономических условий жизнедеятельности регионов в Латвии // *Финансы и кредит*. 2008. № 43.
15. Иванов В.В., Строгнацкая О.А. Система финансового выравнивания в муниципалитетах Латвии // *Финансы и бизнес*. 2009. № 1.
16. Ковалев В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Проспект, 2009.
17. Ковалев В.В. Курс финансового менеджмента: учеб. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2009.
18. Ковалев В.В., Ковалев Вит. В. Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели: учеб. пособие. – М.: Проспект, КНОРУС, 2010.
19. Лин А.А., Соколов Б.И. Фармацевтический рынок и его особенности // *Вестн. СПбГУ. Сер. 5. Экономика*. 1998. № 3.
20. Лосев А. Ф. История античной эстетики. Т. II. М.: Искусство, 1969.

21. МГУ во второй сотне мирового рейтинга вузов. URL: <http://www.uceba.ru/vuz-rating/7688.html>
22. Независимое рейтинговое агентство в сфере образования. URL: <http://reitor.ru/ru/observatory/raitings/>
23. Орланюк-Малицкая Л.А. Формирование научной школы страхования // Вестник Финансовой академии. Международный теоретический и научно-практический журнал. – 2009. – № 1.
24. Очерки по истории финансовой науки / под ред. В.В. Ковалева. – М.: Проспект, 2010.
25. Рейтинг вузов России. URL: <http://www.5ballov.ru/ratings/>
26. Рейтинги вузов. URL: <http://www.uceba.ru/vuz-rating/9040.html>
27. Родионова В.М. Становление и развитие научной школы финансов // Вестн. Фин. академии. 2009. № 1.
28. Розов Н.Х. Понятие «научная школа» и проблема финансирования науки в России // Педагогика. 2007. № 8.
29. Российские научные школы / под ред. Ю.В. Яковца. – М.: Междунар. фонд Н.Д. Кондратьева, 2003.
30. Соколов Б.И. Формы богатства в обществе // Вестн. СПбГУ. Сер. 5. Экономика. 1994. № 1.
31. Соколов Б.И. Курс реформ и оборотные средства предприятий // Вестн. СПбГУ. Сер. 5. Экономика. 1997. № 2.
32. Соколов Б.И. История экономической науки: нужны ли новые подходы? // Вестн. СПбГУ. Сер. 5. Экономика. 1998. № 2.
33. Соколов Б.И. Преподавание экономической теории на гуманитарных факультетах университета: современные проблемы // Вестн. СПбГУ. Сер. 5. Экономика. 1998. № 4.
34. Соколов Б.И. Мелкий бизнес: проблемы компаративистики // Вестн. СПбГУ. Сер. 5. Экономика. 1999. № 1.
35. Соколов Б.И. Новые государственные образовательные стандарты // Вестн. СПбГУ. Сер. 5. Экономика. 2001. № 2.
36. Соколов Б.И. Теоретические основы разработки моделей финансового менеджмента в некоммерческих организациях // Вестн. СПбГУ, 2006. Сер. 5. Экономика. № 3.
37. Соколов Б.И. Рецензия на книгу Базулина Ю. В. Информационно-библиографические ресурсы финансовой науки: сетевые ресурсы, книжная и периодическая литература, справочные и статистические источники. СПб., 2006 // Проблемы современной экономики. 2008. № 2.
38. Соколов Б.И. Инвестиционно-финансовое кредитование и создание долговой экономики // Проблемы современной экономики. 2008. № 2.
39. Соколов Б.И. Рецензия на книгу Базулина Ю.В., Козырина А.Н. Публичные финансы и финансовое право: информационные ресурсы: учеб. – М., 2009 // Проблемы современной экономики. 2009. № 2.
40. Соколов Б.И. О деловых играх в процессе преподавания экономической теории студентам-юристам // Реформы и право. 2009. № 3.
41. Соколов Б.И. Рецензия на книгу Базулина Ю.В. Происхождение и природа денег. – СПб., 2008 // Проблемы современной экономики. 2009. № 4.
42. Соколов Б.И. Война и деньги // Проблемы современной экономики. 2010. № 2.
43. Соколов Б.И. Военные денежные знаки // Реформы и право. 2010. № 2.

44. Соколов Б.И. Деньги и войны: властный конфликт // Конфликтология. 2010. № 3.
45. Соколов Б.И. Проблемы модернизации российского предпринимательства // Экономика и управление. 2010. № 3.
46. Соколов Б.И. Особенности денежного обращения в период войны // Финансы и кредит. 2010. № 33.
47. Соколов Б.И. Финансовое измерение человеческого капитала в России // Проблемы современной экономики. 2010. № 4.
48. Соколов Б.И., Воронов В.С. Новый формат финансового посредничества в инновационной экономике: институциональная среда финансовых инноваций // Проблемы современной экономики. 2010. № 3.
49. Соколов Б.И., Воронов В.С. Новый формат финансового посредничества в инновационной экономике: институциональная среда финансовых инноваций (окончание) // Проблемы современной экономики. 2010. № 4.
50. Соколов Б.И., Жарков Я.В. Внутренний государственный долг Российской Федерации: количественная оценка. // Вестн. СПбГУ, 1999. Сер. 5. Экономика. Вып. 3.
51. Соколов Б.И., Жарков Я.В. Проблемы создания системы управления государственным внутренним долгом России // Вестн. СПбГУ, 1999. Сер. 5. Экономика. Вып. 4.
52. Соколов Б.И., Кавлак А.И. Винное эмбарго России и экономика Республики Молдовы // Проблемы современной экономики. 2007. № 1.
53. Соколов Б.И., Кавлак А.И. Проблемы экспорта продукции виноделия Республики Молдова // Вестн. СПбГУ. Сер. 5: Экономика. 2008. № 1.
54. Соколов Б.И., Канаев А.В. Натуралистические теории кредита // Проблемы современной экономики. 2007. № 2.
55. Соколов Б.И., Канаев А.В. Натуралистические теории кредита (продолжение) // Проблемы современной экономики. 2007. № 3.
56. Соколов Б.И., Колпакова Н.В. Компас для магистрантов // Финансы и кредит. 2009. № 42.
57. Соколов Б.И., Лю Юйчжо. Особенности налогообложения в сельском хозяйстве КНР // Вестн. СПбГУ. Сер. 5. Экономика. 2010. № 2.
58. Соколов Б.И., Пахомов А.Н. Модели содержания объектов государственной офисной недвижимости // Вестн. СПбГУ. Сер. 5. Экономика, 2008. Вып. 4.
59. Соколов Б.И., Пахомов А.Н. О реформе модели содержания объектов государственной офисной недвижимости // Проблемы современной экономики. 2009. № 2.
60. Соколов Б.И., Пахомов А.Н. Международный опыт управления государственной офисной недвижимостью // Проблемы современной экономики. 2009. № 3.
61. Соколов Б.И., Соколов К.Б. Теории кредита: сравнительный анализ концепции А. Гана и Дж. Кейнса (начало) // Проблемы современной экономики. 2008. № 3.
62. Соколов Б.И., Соколов К.Б. Теории кредита: сравнительный анализ концепции А. Гана и Дж. Кейнса (окончание) // Проблемы современной экономики. 2008. № 4.
63. Соколов Б.И., Соколова С.В. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика // Вестн. СПбГУ. Сер. 5. Экономика. 2007. № 1.
64. Соколов Б.И., Соколова С.В. Борис Владимирович Никольский // Реформы и право. 2009. № 1.

65. Соколов Б.И., Топровер И.В. Банковская система Российской империи во второй половине XIX – начале XX в. // Вестн. СПбГУ. Сер. 5. Экономика. 2002. № 1.
66. Соколов Б.И., Топровер И.В. Теории кредита в Древнем мире // Проблемы современной экономики. 2006. № 1–2.
67. Соколов Б.И., Топровер И.В. Капиталотворческие теории кредита (XVII – первая половина XIX века) // Проблемы современной экономики, 2006, № 3-4.
68. Соколов Б.И., Топровер И.В. Капиталотворческие теории кредита (2-я половина XIX – XX в.) // Проблемы современной экономики. 2007. № 1.
69. Соколов Б.И., Топровер И.В. Теория «гибридных» оборотных средств кредита // Проблемы современной экономики. 2007. № 4;
70. Соколов Б.И., Топровер И.В. Финансовый менеджмент: теория и практика // Экономический анализ: теория и практика. 2006. № 21.
71. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет – веселая наука. – М.: ООО «1С-Пабблишинг», 2011.
72. Соколова С.В., Соколов Б.И. Концептуальные основы выделения технологической школы менеджмента // Вестн. СПбГУ. Сер. 5. Экономика. 2006. № 4.
73. Соколова С.В., Соколов Б.И. Эндаумент-фонд – целевой капитал некоммерческой организации // Проблемы современной экономики. 2008. № 2.
74. Соколова С.В., Соколов Б.И. Формирование целевого капитала некоммерческой организации // Вестн. СПбГУ. 2009. Сер. 5. Экономика. Вып. 1.

Сведения об авторах

Батракова Людмила Георгиевна – доктор экономических наук, профессор, Ленинградский государственный университет имени А.С. Пушкина, Ярославский филиал; e-mail: batrakova_l@rambler.ru

Борисоглебская Лариса Николаевна – доктор экономических наук, профессор, проректор по научной работе, Санкт-Петербургский торгово-экономический институт; e-mail: boris-gleb@rambler.ru

Букин Леонид Леонидович – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления, Ленинградский государственный университет имени А. С. Пушкина; e-mail: kafedraek@yandex.ru

Грудинов Виктор Григорьевич – кандидат экономических наук, профессор, заведующий кафедрой учета, анализа и аудита, Калининградский государственный технический университет; e-mail: ti53@ipbr.org

Дибраева Эльвира Шабновна – аспирант, Санкт-Петербургский торгово-экономический институт; e-mail: 0209elvira@mail.ru

Кабаков Виктор Степанович – доктор экономических наук, Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет; e-mail: kafedraek@yandex.ru

Кох Лариса Вячеславовна – доктор экономических наук, Санкт-Петербургский государственный политехнический университет; e-mail: lkokh@mail.ru

Купцов Антон Сергеевич – аспирант кафедры маркетинга, Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов; e-mail: KuAnSe@mail.ru

Модянова Вероника Андреевна – аспирант кафедры организации и управления, Санкт-Петербургский государственный технический университет; e-mail: verona1604@mail.ru

Нехорошков Владимир Юрьевич – аспирант, Санкт-Петербургский торгово-экономический институт; e-mail: Columberrr@yandex.ru

Панкова Нина Владимировна – доктор экономических наук, профессор, ректор, Санкт-Петербургский торгово-экономический институт; e-mail: boris-gleb@rambler.ru

Прокофьев Александр Алексеевич – преподаватель, Дальневосточный государственный университет путей сообщения, Институт экономики, кафедра Финансы и кредит; e-mail: root@festu.khv.ru

Салина Татьяна Константиновна – старший преподаватель кафедры экономики и менеджмента в нефтегазохимическом комплексе, Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет; e-mail: Saltanya@yandex.ru

Соколова Светлана Владимировна – доктор экономических наук, профессор, Санкт-Петербургский государственный университет; e-mail: svsookolova57@yandex.ru

Соловьева Наталья Александровна – кандидат экономических наук, завкафедрой экономического анализа и статистики, Красноярский государственный торгово-экономический институт; e-mail: ahd-kafedra@mail.ru

Харченко Лариса Павловна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и банковского дела, Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет; e-mail: lar66@yandex.ru.

Ходунова Мария Андреевна – аспирант кафедры учета, анализа и аудита, Калининградский государственный технический университет, экономический факультет; e-mail: khodunova@gmail.com

Чепикова Татьяна Александровна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления, Ленинградский государственный университет имени А.С. Пушкина; e-mail: kafedraek@yandex.ru

Шовхалов Шамиль Ахъядович – ассистент кафедры экономического анализа и статистики, Красноярский государственный торгово-экономический институт; e-mail: shovhalov.shamil@yandex.ru

Требования к статьям, присылаемым в журнал

К публикации в Вестнике Ленинградского государственного университета имени А. С. Пушкина принимаются статьи, отражающие широкий спектр проблем экономической науки и практики.

Обязательным условием публикации результатов кандидатских исследований является наличие отзыва научного руководителя, несущего ответственность за качество представленного научного материала и достоверность результатов исследования. Публикации результатов докторских исследований принимаются без рецензий.

Рецензирование всех присланных материалов осуществляется в установленном редакцией порядке. Редакция журнала оставляет за собой право отбора статей для публикации.

Требования к оформлению материалов

Материал должен быть представлен тремя файлами:

1. Статья

Объем статьи не менее 18 и не более 26 тыс. знаков с пробелами. Поля по 2,0 см; красная строка – 1,0 см. Шрифт Times New Roman Cyr, для основного текста размер шрифта – 14 кегль, межстрочный интервал – 1,5 пт.; для литературы и примечаний – 12 кегль, межстрочный интервал – 1,0 пт.

Примечания оформляются в виде постраничных сносок в автоматическом режиме Word.

Ссылки на литературу оформляются в тексте в квадратных скобках, например [7] или [5, с. 56–57]. Список литературы (в алфавитном порядке) помещается после текста статьи.

Фамилия автора печатается в правом верхнем углу страницы над названием статьи.

В левом верхнем углу страницы над названием статьи печатается присвоенный статье УДК.

2. Автореферат

Автореферат содержит:

- название статьи и ФИО автора – на русском и английском языках.
- аннотацию статьи на русском и английском языках объемом 300–350 знаков с пробелами.
- ключевые слова и словосочетания (7–10 слов) на русском и английском языках.

3. Сведения об авторе

Содержит сведения об авторе: фамилия, имя, отчество полностью, место работы и занимаемая должность, ученая степень, звание, почтовый адрес, электронный адрес, контактный телефон. Необходимо указать шифр специальности и направление диссертационного исследования.

В случае несоблюдения настоящих требований, редакционная коллегия вправе не рассматривать рукопись.

Статью, оформленную в соответствии с прилагаемыми требованиями, можно:

- выслать по почте в виде распечатанного текста с обязательным приложением электронного варианта по адресу: 196 605 Санкт-Петербург, г. Пушкин, Петербургское шоссе, 10. Кафедра экономики и управления.

- отправить по электронной почте: e-mail: vestnikeconomikalgu@yandex.ru

- тел. (812) 451–74–41

Статьи принимаются в течение года.

Редакция оставляет за собой право вносить редакционные (не меняющие смысла) изменения в авторский оригинал.

При передаче в журнал рукописи статьи для опубликования презюмируется передача автором права на размещение текста статьи на сайте журнала в системе Интернет.

Плата за опубликование рукописей аспирантов не взимается.

Гонорар за публикации не выплачивается.

Редакционная коллегия:

196605, Санкт-Петербург, г. Пушкин

Санкт-Петербургское шоссе, 10

тел. (812) 476-90-34

Для заметок

Для заметок

Научный журнал

**Вестник
Ленинградского государственного университета
имени А. С. Пушкина**

**№ 2
Том 6. Экономика**

Выпускающий редактор *А. А. Титова*
Редактор *В. Л. Фурштатова*
Технический редактор *Н. П. Никитина*

Подписано в печать 20.06.2011. Формат 60x84 1/16.
Бумага офсетная. Гарнитура Arial. Печать офсетная.
Усл. печ. л. 11,5. Тираж 500 экз. Заказ № 687

Ленинградский государственный университет имени А. С. Пушкина
196605, Санкт-Петербург, г. Пушкин, Петербургское шоссе, 10

РТП ЛГУ 197136, Санкт-Петербург, Чкаловский пр., 25а