

**Министерство образования и науки Российской Федерации
КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ**

Сборник научных трудов

**Под редакцией
доктора экономических наук,
профессора В.А. Сидорова**

ВЫПУСК 12

**Краснодар
2012**

УДК 330.01
ББК 65.01
А 437

Редакционная коллегия:

В.А. Сидоров, доктор экономических наук, профессор (ответственный редактор), Е.В. Бочкова, магистр экономики, преподаватель.

А 437 Актуальные проблемы экономической теории и практики: сб. науч. тр. / под ред. В.А. Сидорова. – Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2012. – 150с.

В настоящем издании рассматриваются актуальные вопросы теоретического и прикладного характера, ориентированные на современные проблемы развития российской экономики и учитывающие специфику ее реформирования последних лет.

Адресуется научным работникам, преподавателям экономических факультетов вузов, аспирантам и студентам старших курсов.

УДК 330.01
ББК 65.01

© Кубанский государственный университет, 2012

ВВЕДЕНИЕ

Исторический опыт нашей страны показывает, что в тяжелые годы после окончания гражданской войны и установления новой экономической политики экономика достаточно быстро определилась с главной целью своего существования и задачами развития. С 1921 г. до начала системных действий, продекларированных планами первой пятилетки, прошло всего семь лет. Этот период не назовешь безоблачным, поскольку власть и бизнес были откровенно враждебны, но успехи роста не заставили себя ждать. Главным образом это объясняется сосредоточением усилий на внутренней экономической политике и отсутствием масштабного экспорта топливно-сырьевых ресурсов. О современной ситуации этого сказать нельзя. С начала рыночных преобразований прошло двадцать лет, однако показатели народнохозяйственного развития едва дотягивают до уровня 1991 г. Даже основа нашего современного развития – нефть и газ, производятся в объемах, близких к докризисному периоду. Масштабы вывоза капитала поражают – только за два месяца 2012 г. мы лишились 32 млрд. дол. частных инвестиций, отсутствует соответствующая инфраструктура модернизационных проектов, в стране сформирован хозяйственный уклад, близкий по своей форме к феодальному хозяйству, сложилась такая экономическая система, при которой бизнес воспринимает задачи общественного развития как вторичные, ставя на первый план производство прибыли любой ценой. Может быть, поэтому норма прибавочной стоимости в нашей стране далеко превышает 100%, тогда как в странах Запада она постоянна и колеблется вокруг 30%. Преодолеть сложившуюся ситуацию одними законами рынка вряд ли возможно. Здесь нужны сильная государственная политика и политическая воля. Данный момент указывает на необходимость радикального изменения аппарата исполнительной власти и подходов к реализации целей бизнеса и государства.

Это далеко не праздные вопросы для российского общества. Они давно находятся в центре его внимания, равно как и проблемы функционирования предприятий, теоретические и прикладные аспекты государственно-частного партнерства.

В настоящем сборнике рассмотрение некоторых из обозначенных проблем дает возможность по-новому оценить тенденции социально-экономического развития России в ближайшей перспективе, потенциал институциональных преобразований, приоритеты устойчивого развития.

Продолжая серию статей по направлению научной деятельности кафедры, мы надеемся на критические отклики читателей, которые помогут с определением центральной темы предстоящего выпуска, дадут возможность устранить недочеты, возникающие в ходе подготовки научных публикаций к печати.

КАТЕГОРИАЛЬНАЯ ОПРЕДЕЛЕННОСТЬ ТЕОРИИ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ

Аннотация. В настоящей статье дается обзор исследования производительности труда в отечественной экономической науке. Приведены относительно редкие для нашего времени элементы дискуссий по этому вопросу. Данное обстоятельство позволяет осмыслить проблемы и противоречия взглядов на один из важнейших вопросов современности.

Ключевые слова: интенсивность труда, продуктивность труда, плодотворность труда, производительность труда, теория.

Современная проблема инновационного обновления экономики связана с решением задачи коренного повышения производительности труда, который не является однозначным процессом, представляет собой сложную совокупность явлений, отражающих как отношение людей к природе, так и отношение людей друг к другу в их противоречивом единстве. В связи с этим понимание существенных черт базиса, обеспечивающего эффективность общественного производства, способствует выстраиванию рациональной составляющей воспроизводственного процесса. Успехи капиталистического способа производства базируются, прежде всего, на том, что он сумел создать условия, обеспечивающие действенное разделение труда, следствием которых стал процесс обобществления производства. Обобществление производства представляет собой особое состояние общественной связи, специфическое производственное отношение. Исторически общественное производство формируется как совокупность хозяйств экономически обособленных частных собственников, в том числе средств производства и производимой ими продукции. Единственно возможной формой общественной связи в этих условиях являются исключительно товарные связи. Именно товарным отношениям принадлежит историческая миссия по развитию общественного производства с разветвленной системой общественного разделения труда. Рынок стягивает в одно целое обособленные частные хозяйства, выступает специфическим механизмом установления общественных взаимосвязей.

Процессы обобществления производства всегда социально определены, социально конкретны. Их общее содержание – слияние разрозненных, мелких, обособленных процессов производства мелких производителей в один общественный производительный комплекс, превращение общественного производства в единый процесс, целостную экономическую систему. Формирование такого комплекса – исторически длительный процесс, соответственно ему общест-

венное производство следует рассматривать как исторически развивающееся явление, всеобщую форму общественной связи. Его результат – образование совокупного общественного производства, связанного системой общественного разделения труда. Отсюда становится ясным, что общество, которое сумело обеспечить поступательную динамику производительности труда, тем самым создало эффективный механизм общественного воспроизводства. Задачей экономической науки в этих условиях становится обоснование и теоретическое обеспечение требуемой экономической политики, которая нуждается в ретроспективной оценке. Именно этот факт позволяет говорить о преемственности истории и современности. О теории производительности труда, особенно в части ее становления в советской экономической школе, сегодня практически не говорят.

У любой научной теории есть своя история, которая представляет немалый интерес. Она помогает учесть и сопоставить различные точки зрения, найти наиболее рациональный подход к проблеме, избежать ненужных повторений. Существующее понятие производительности труда сложилось не сразу. Оно формировалось и «отстаивалось» в длительной борьбе мнений. В истории экономической науки бывали периоды, когда вокруг этого понятия разгорались жаркие споры.

В нашей стране оживленная полемика происходила в 1920–1930-х гг. Тогда при решении хозяйственных задач производительность труда приобрела большую актуальность.

К решению проблемы производительности труда стали привлекаться научные силы. В январе 1921 г. состоялась Всероссийская конференция по научной организации труда. В ней участвовали 150 делегатов из числа ученых, инженеров, работников промышленности, представителей профсоюзов. Был создан Центральный институт труда (ЦИТ), основной задачей которого стало внедрение в хозяйственную жизнь научной организации труда.

В то время наука не располагала подробными теоретическими разработками, соответствующими новым условиям хозяйствования. Проблемы производительности труда затрагивались на теоретических конференциях, диспутах. Широкие дискуссии прошли в 1925–1930 гг. Заметный след в теории производительности труда оставила конференция аграрников-марксистов, состоявшаяся в 1929 г.

Для первых дискуссий были характерны усиленные поиски лучших форм для выражения представлений, связанных с производительностью труда. Не остались без внимания способы отображения самой категории. Производительность труда стала обозначаться различными терминами, каждый из которых имел специфический оттенок и содержал особый смысл.

В экономической литературе отмечалась разногласия. Появились справедливые нарекания. «...Даже многие просвещенные экономисты и ответственные работники, – сетовал А. Гинзбург, – до сих пор не отдают себе ясного отчета в том, что понимать под производительностью труда» [1]. «Почти каждый

автор, – замечала Е.Хмельницкая, – начинает с того, что подчеркивает ужасную путаницу в определениях, понятиях, пытается дать свое понятие...» [2]. На смешение понятий досадовали А.Б. Халатов и другие [3].

Это происходило в 1924–1925 гг. Но и в 1930 г. С.Г. Струмилин вынужден был писать снова о том, что «...чуть не каждый автор, берущий перо в руки, высказывающийся по вопросу производительности труда, стремится проявить свою оригинальность уже в определении того основного понятия, о котором он собирается трактовать» [4].

В научный оборот были введены новые обозначения. Профессор П.П. Маслов полагал, что более точно понятие производительности труда отражается термином «продуктивность труда» [5]. Такого же мнения придерживался А.Б. Халатов. Известные экономисты О.А. Ерманский, Г.Е. Завьялов, В.В. Котлов склонялись к употреблению термина «успешность труда» [6]. Предлагались термины «плодотворность труда», «продуктивность рабочего», «производительность рабочего», «выработка рабочего» и др. [7].

Что касается самого термина «производительность труда», то он стал отодвигаться на второй план. Многие авторы считали, что он отражает более узкое понятие. Они применили его для выражения объективных элементов в составе производительности труда, показывая таким приемом их отличие от интенсивности труда. Например, говорилось, что необходимо разграничивать понятие «производительность рабочего», с одной стороны, и «производительность и интенсивность труда» – с другой [8]. При этом рекомендовалось понимать под производительностью рабочего выработку в единицу времени на одного рабочего (т.е. то, что мы относим сейчас к производительности труда). Производительность же труда рассматривалась как некая «успешность труда», на которую «оказывают влияние общее состояние производительности организма, количество и качество оборудования предприятия, уровень техники, качественный состав работающих, рациональная организация труда и производства» [8].

Вместе с интенсивностью труда производительность выдавалась за составную часть производительности рабочего. Эту точку зрения можно было бы изобразить следующим образом:

$$\boxed{\begin{array}{c} \text{Производительность} \\ \text{рабочего} \end{array}} = \boxed{\begin{array}{c} \text{Производительность} \\ \text{труда} \end{array}} + \boxed{\begin{array}{c} \text{Интенсивность} \\ \text{труда} \end{array}}$$

Г.Е. Завьялов обобщающим понятием считал «успешность труда». Она определялась им как количество выработки, которое падает на единицу человеко-времени (человеко-день или человеко-час). Успешность труда слагалась у него из двух элементов: из производительности труда и из интенсивности труда.

В пояснение своих мыслей он писал: «Когда мы говорим об общей успешности труда, то мы этим самым констатируем факт, не входя в его сущ-

ность. С точки зрения организации труда необходимо эту успешность труда разложить на ее составные части, иначе говоря, отыскать факторы, довлеющие на успешность труда и образующие ее составные элементы. Эти факторы могут быть двоякого рода:

1) качественно-рациональное использование средств производства (материалы, орудия труда, инструменты и т.д.) и качественно-рациональное использование рабочей силы (квалификация, психоотбор, условия работы и т.д.);

2) количество затраченной мускульной энергии.

Сумма первой категории факторов определяет производительность труда, вторая категория факторов определяет интенсивность труда» [9].

Наглядно это представление Г.Е. Завьялова можно раскрыть таким образом:

$$\boxed{\begin{array}{c} \text{Успешность} \\ \text{труда} \end{array}} = \boxed{\begin{array}{c} \text{Производительность} \\ \text{труда} \end{array}} + \boxed{\begin{array}{c} \text{Интенсивность} \\ \text{труда} \end{array}}$$

Примерно такой же позиции придерживались другие названные авторы. Схематично их суждения могут быть представлены следующим образом:

1) П.П. Маслов:

$$\boxed{\begin{array}{c} \text{Продуктивность} \\ \text{труда} \end{array}} = \boxed{\begin{array}{c} \text{Производительность} \\ \text{труда} \end{array}} + \boxed{\begin{array}{c} \text{Интенсивность} \\ \text{труда} \end{array}}$$

2) О.А. Ерманский:

$$\boxed{\begin{array}{c} \text{Успешность} \\ \text{труда} \end{array}} = \boxed{\begin{array}{c} \text{Производительность} \\ \text{труда} \end{array}} + \boxed{\begin{array}{c} \text{Интенсивность} \\ \text{труда} \end{array}}$$

3) А.М. Гинзбург:

$$\boxed{\begin{array}{c} \text{Выработка} \\ \text{труда} \end{array}} = \boxed{\begin{array}{c} \text{Производительность} \\ \text{труда} \end{array}} + \boxed{\begin{array}{c} \text{Интенсивность} \\ \text{труда} \end{array}}$$

Некоторые авторы настолько увлеклись терминологической стороной вопроса, что оказались в плену собственной непоследовательности, перескакивая с одного словоупотребления на другое. Иногда они явно противоречили сами себе. Так, А.М. Гинзбург дает новый термин взамен термина «производительность труда», то подчеркивает, что существующий термин соответствует назначению. В книге «К вопросу о производительности труда и заработной плате в промышленности», выпущенной им в 1924 г., утверждается, что производительность труда и производительность рабочего – вещи разные, и то, что обыч-

но понималось под термином «производительность труда», представляет собой «производительность рабочего». В книге говорится, что «одним из способов измерения производительности труда является исчисление затрат человеко-дней или человеко-часов на обслуживание рабочих механизмов или на выработку определенных готовых изделий. Но это дает представление не столько о производительности труда, сколько о производительности самого рабочего» [1]. В данной работе производительность труда выступает составной частью производительности рабочего.

В тезисах «О производительности труда и мерах ее повышения», опубликованных в том же 1924 г., А.М. Гинзбург рассуждает по-другому. Термин «производительность труда» употребляется здесь в обычном значении. Он пишет: «Под производительностью труда следует понимать конечный выпуск продукции на одного рабочего в единицу времени» [10].

Как видим, высказывались самые различные точки зрения. Одни отождествляют ее с понятием о производительности вообще, другие – с производительностью рабочего или предприятия, третьи – смешивают ее с интенсивностью.

Естественно, разногласия коснулись самого смысла понятия. Вопрос ставился не только о применении термина «производительность труда», но и о том, что следует понимать под производительностью труда.

В брошюре «Борьба за производительность труда» А. Кактынь оговаривался: «Мы будем под производительностью труда понимать ... общую производительность, т.е. валовую продукцию в единицу времени на рабочего» [11]. А.В. Базаров не видел особой разницы между производительностью труда и производительными силами общества [12]. Некоторые авторы сужали понятие производительности труда, «исключая из него все моменты, зависящие от воли и других качеств рабочего» [13].

Терминологическая неразбериха могла отразиться на практике хозяйствования. Экономисты справедливо указывали, что дело, конечно, не в названиях. Суть в том, что правильное словоупотребление, тем более теоретическая терминология, имеет большое значение для практического исчисления и изучения производительности труда. Это было особенно важно для тех дней, когда в нашей стране впервые устраивались массовые походы за повышение производительности труда.

Разногласия осложняли исследования, сдерживали единение сил. Как отмечал другой современник, различное понимание производительности труда «...затрудняет не только практическую работу в области изучения производительности труда, но и теоретический анализ этой проблемы. Каждый новый автор вынужден, прежде чем перейти к изложению сущности понятия в практическом смысле, разобраться и высказать свой взгляд по поводу теоретических определений. Отсюда по вполне понятным причинам неизбежно проистекает эта злополучная оригинальность» [14].

С течением времени удалось найти рациональное решение. В борьбе мнений одержала победу та точка зрения, что термин «производительность труда» лучше других соответствует раскрываемому понятию, а сама производительность труда характеризует эффективность трудовых затрат, исчисленную в расчете на одного работника.

Такое понимание производительности труда в своей основе сохранилось до наших дней. Оно в общем и целом отвечает практическим потребностям и служит исходным моментом для теоретических исследований.

В рассматриваемый период оживленно дебатировался вопрос о соотношении понятий «производительность труда» и «производительная сила труда». Некоторые экономисты высказывали сомнения относительно идентичности этих понятий. Они считали, что «производительная сила труда» характеризует только объективные условия эффективности труда, тогда как «производительность труда» объединяет и объективные, и субъективные факторы. По их мнению, производительность труда – понятие более широкое, нежели производительная сила труда. Последняя, наряду с интенсивностью труда, входила у них составной частью в понятие производительности труда.

Первым с таким воззрением выступил А. Кактынь. Он писал, что производительность труда есть «величина собирательного типа, объединяющая в себе или суммирующая две частных величины – производительную силу и интенсивность труда. Эти последние, кроме того, часто различаются как техническая и личная производительность труда в отличие от общей производительности» [11].

Термин «производительная сила труда» в данном случае использовался, чтобы обозначить «технические» моменты, образующие производительность труда, и отделить их от личных усилий, являющихся не менее существенной основой производительности труда.

А. Кактыня поддержала Е. Хмельницкая. Она исходила из того предположения, что в валовой продукции, выработанной рабочим, имеется «сложный результат: во-первых, количество продуктов, произведенных при помощи единицы затрачиваемой энергии, во-вторых, количество трудовой энергии, затрачиваемой в единицу времени» [2]. Новая точка зрения находила все больше сторонников. С её развернутым обоснованием выступил С.Г. Струмилин. В статье «К методологии изучения заработной платы и производительности труда», опубликованной в августовском номере журнала «Плановое хозяйство» за 1925 г., он писал, что производительность труда определяется «...целым рядом факторов, из которых одни стоят на стороне самого рабочего, а другие – на стороне производственной техники и общественной организации труда. Совокупность субъективных факторов производительности труда, зависящих от рабочего, определяет индивидуальную производительность рабочего. Совокупность объективных факторов производительности, стоящих вне воли и качеств отдельного рабочего, мы объединяем понятием «производительная сила труда» [15].

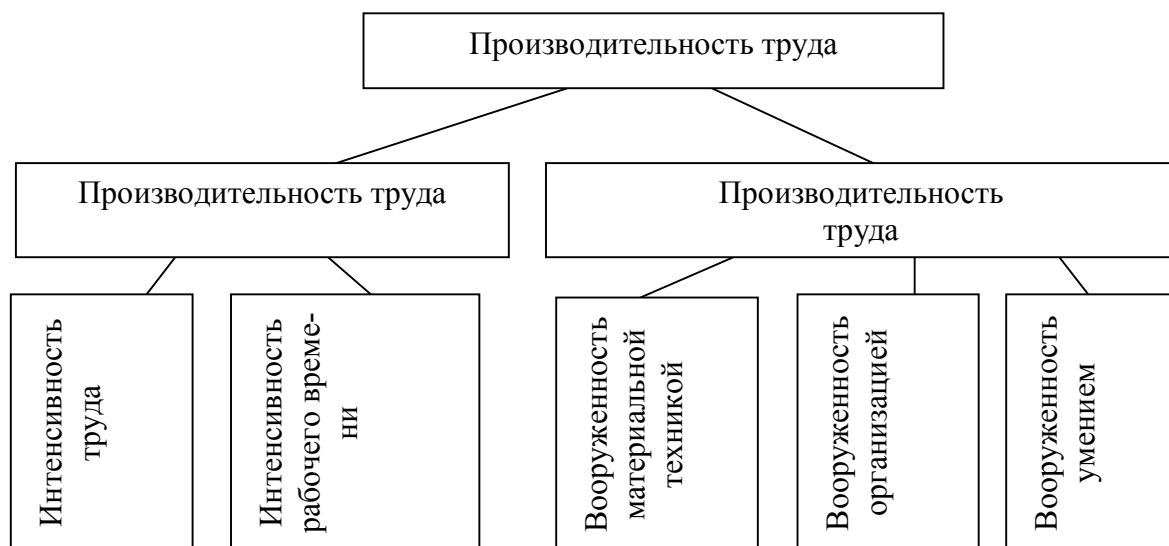
Указывая на то, что производительность труда определяется количеством продукта, создаваемого рабочим в единицу времени, С.Г. Струмилин замечает, что производительная сила труда «измеряется тоже количеством продукта, создаваемого трудом, но уже из иного расчета. Она измеряется суммой благ, создаваемых не в единицу времени, ибо в единицу времени, например, в один человеко-день может быть затрачено весьма различное количество труда, а единицей труда, приведенного к простому, или, что то же самое – суммой полезностей, падающих на единицу овеществленной в продукте трудовой ценности» [15].

Остановившись более подробно на вводимых понятиях, он писал: «...производительность рабочего определяется: 1) его умением работать или квалификацией; 2) напряжением его сил или интенсивностью труда; 3) естественной одаренностью физической и умственной энергией и т.д. “Производительная сила труда” определяется: 1) уровнем механизации труда; 2) степенью его рационализации путем организации наиболее эффективной общественной кооперации и разделения труда, а также путем применения наиболее целесообразных методов использования сил природы и средств сообщения; 3) наличием естественных ресурсов страны – плодородия почвы, богатством рудников и т.д. И, наконец, в понятие “производительность труда” объединяется все: и субъективные, и объективные факторы роста продукции в единицу рабочего времени» [15].

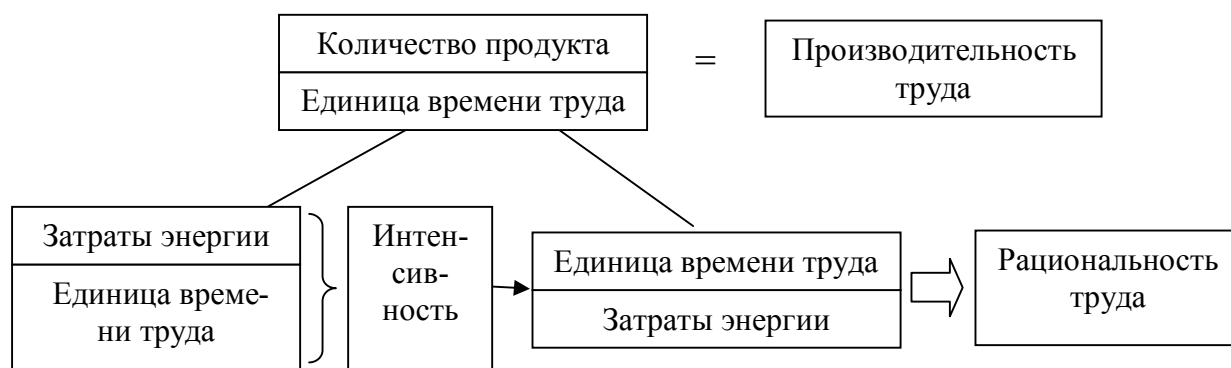
Некоторые экономисты пытались найти несколько иное, более приемлемое, на их взгляд, толкование производительности труда.

В 1930 г. вышла книга Ю. Бердичевского «Учет и планирование производительности труда». В ней производительность труда подразделялась уже на интенсивность и рациональность труда. Вновь введенное понятие «рациональность труда» обозначало все то, что понималось под производительной силой труда. Далее Ю. Бердичевский расчленяет это понятие на вооруженность материальной техникой, организацию и умение [16].

Интенсивность выглядит у него несколько иначе. Он рассматривает ее в более широком плане, охватывая не только интенсивность труда, представленную как отношение затрачиваемой энергии к времени фактической работы, но и интенсивность рабочего времени, представленную как отношение затрачиваемой энергии к времени фактической работы. Таким образом, Ю. Бердичевский в дополнение к понятию «рациональность труда» вводит еще три понятия интенсивности: «интенсивность общая», «интенсивность труда», «интенсивность рабочего времени». Схема Ю. Бердичевского имеет следующий вид:



Ю. Бердичевский выражал свое понимание вопроса следующей схематической формулой:



Из подобного понимания структуры производительности труда возникло представление о субъективной и объективной производительности. Под «субъективной производительностью» понималась «производительность труда, являющаяся результатом повышения интенсивности труда самого рабочего» [4]. В отличие от этого «объективная производительность труда – это та производительность, на которую оказали влияние другие элементы, особенно внешние условия производства» [4].

Как видим, субъективная производительность – это та же интенсивность, только в другом обозначении. Объективная производительность тоже ничем не отличается от «производительной силы труда», или «рациональности труда». Термины другие, сущность – та же.

Выделялись также производительность труда в широком и узком смыслах. Первая – это производительность труда в ее полном объеме (т.е. то, что мы представляем себе сейчас под этим названием). Производительность труда в узком смысле – это их «объективная производительность», т.е. та же обычная

производительность, но только без интенсивности. Попытка разграничить термины «производительность труда» и «производительная сила труда», стремление произвести на этой почве структурную разбивку понятия вызвали в печати серию критических выступлений. Состоялся большой разговор о том, как относиться к производительности труда в целом и к его составным частям.

Разночтения по поводу понятий «производительность труда» и «производительная сила труда» дошли до наших дней. В рассматриваемый период делались теоретические попытки отрыва производительности труда от его интенсивности.

Взаимосвязь производительности и интенсивности труда продолжала интересовать экономистов в последующий период. Содержательные работы были опубликованы в 1970–1980-е гг. Мнение большинства склоняется к признанию интенсивности непосредственным фактором и составным элементом производительности труда.

Резюмируя итоги этого спора, можно определенно сказать, что производительность труда нельзя представить без интенсивности труда. Хотя интенсивность труда выступает самостоятельной экономической категорией, она всякий раз составляет элемент производительности труда. Производительность труда не может существовать без определенного напряжения в труде. На каждом историческом этапе развития экономики предполагается наличие нормальной для этого этапа и экономически обоснованной интенсивности труда, образующей одно из содержательных свойств производительности.

Понимание этого факта имеет важное значение для регулирования производительности труда. При измерении производительности труда важно учитывать состояние интенсивности, добиваться, чтобы она соответствовала общественно обусловленному уровню.

Актуальность проблемы интенсивности труда обусловлена наличием неиспользуемого рабочего времени. Именно здесь находятся резервы роста производительности труда, связанные с укреплением трудовой дисциплины, ликвидацией потерь рабочего времени и улучшением организации производства.

Оживленно дебатировался вопрос и об измерении производительности труда. Экономисты вносили различные предложения. Например, предлагался энергетический способ измерения производительности труда с учётом производительности труда, норму выработки затратами энергии, а выход энергии следовало рассчитывать на основе утомляемости. Предлагались стоимостной и натуральный методы измерения производительности труда. Появились предложения об измерении производительности труда не натурой, а суммой выработанной «ценности», приходящейся в единицу времени на одного рабочего. К таким косвенным методам А. Гинзбург отнес исчисление затрат труда в человеко-днях и человеко-часах.

Отрицание стоимостного метода продолжалось сравнительно недолго. Его применимость была доказана. Исчисление производительности труда на основе

стоимостных расчетов наряду с натуральным и трудовым методами вошло в арсенал советской статистики.

Заметную роль в развитии теории производительности труда сыграли дискуссии по методологическим вопросам, состоявшиеся в Институте экономики АН СССР в 1956 г., Академии общественных наук и Высшей партийной школе при ЦК КПСС в 1961 г.

Таким образом, борьба мнений позволила углубить научные представления о производительности труда. Она оказала свое влияние на последующее развитие теории.

В последние годы исследование теории производительности труда практически прекращено. Некоторые статистические наблюдения все же время от времени публикуются.

Библиографический список

1. Гинзбург А.М. К вопросу о производительности труда и заработной плате в промышленности. М., 1924. С. 7.
2. Хмельницкая Е. Производительность труда и ценностные проблемы // Экономическое обозрение. 1925. № 10. С. 72.
3. Халатов А. К вопросу о производительности труда. М., 1925. С. 17, 19.
4. Струмилин С.Г. К методологии изучения производительности труда [вступ. ст. // Беленький В.Л. Индексы производительности труда]. М., 1930. С. 17.
5. Маслов П.П. Основы экономической политики. М., 1966. С. 127.
6. Ерманский О.А. Научная организация труда и производства и система Тэйлора. М.; Л., 1931.
7. Котлов В.В. Лесозаготовки. М.; Л. 1931.
8. Гинзбург А.М. К вопросу о производительности труда. Методология учета производительности труда: Конспект курса. Л., 1932. С. 6.
9. Завьялов Г.Е. Основы экономического планирования производства. К методологии построения и контроля за выполнением промфинплана. М.; Л., 1931. С. 23.
10. О производительности труда и мерах ее повышения: Тезисы А.М. Гинзбурга в окончательной редакции совещания по вопросам производительности труда под председательством В.Н. Манцева, утвержденные председателем ВСНХ Ф.Э. Держинским. М., 1924. С. 45.
11. Кактынь А. Борьба за производительность труда. М.; Л., 1925. С. 13.
12. Базаров А.В. Кривая развития капиталистического и советского хозяйства // Плановое хозяйство. 1926. № 4. С. 119.
13. Струмилин С.Г. К методологии изучения производительности труда [вступ. ст. // Беленький В.Л. Индексы производительности труда]. М., 1930. С. 14.
14. Васильев П. Экономика и организация труда по материалам лесного и деревообрабатывающего производства. М.: Л., 1932. С. 12.
15. Струмилин С.Г. Избранные произведения: в 5 т. М., 1964. Т. 3. С. 422–423.
16. Бердичевский Ю. Учет и планирование производительности труда. М., 1930. С. 67.

KATEGORIAL IDENTIFY THEORY LABOR PRODUCTIVITY IN RUSSIA ECONOMY SCIENCE

Abstract. This article is about research of labor productivity in Russian economy science. Adduce some rarity discussion elements of this question. That circumstance permit comprehend problems and contradictions views to one of general question in modern life.

Key words: labor intensive, labor production, labor fruitful, labor productivity, theory.

УДК 332.135

Е.Л. Кузнецова, Е.В. Бочкова

ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИИ ПРОСТРАНСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. В предложенной статье рассмотрены теоретические аспекты формирования функциональных подсистем в системе региональных отношений воспроизводства. Выделены преимущества и функции данных интеграционных образований, обуславливающие их статус в рамках пространственной экономики.

Ключевые слова: регион, региональная система, функциональная подсистема, пространственная социально-экономическая политика.

Прежние представления о системе региона как о совокупности сложившихся в индустриальную эпоху отраслей и территориальных образований устарели и не могут быть положены в основу современной региональной социально-экономической политики. Поиск новых принципов, механизмов и основ для данной политики в условиях перехода к постиндустриальной стадии развития становится объективной реальностью. Таким основанием может стать разграничение или выделение в системе региона ряда устойчивых функциональных подсистем субрегионального уровня.

Концептуальные аспекты такого выделения функциональных подсистем разработаны в рамках новой институциональной экономической теории, и в частности, её контрактного направления. О. Уильямсон предложил разграничить три уровня развития рыночных отношений:

1. Абстрактные трансакции «безразличного» характера, в которых не складывается какое-либо устойчивое соотношение между участниками (в результате таких трансакций рыночное взаимодействие остается хаотичным и не струк-

турируется). Такие взаимоотношения характеризуются состоянием неопределенности, чаще всего они проявляются под действием экзогенных факторов, последствия такого воздействия непредсказуемы и определить, как поведет себя тот или иной контрагент, практически невозможно. Эти же характеристики относятся и к контрактам, фиксирующим определенные трансакции (например, одномоментные сделки между участниками рынка, которые не обязывают стороны к продолжению трансакций в будущем и отвечают требованиям данной конкурентной ситуации).

2. Трансакции, в которых складывается устойчивое соотношение между участниками на основе спецификации функционирующих в них активов. Спецификация активов может охватывать различные аспекты: «притирание», привыкание партнеров сделок друг к другу, взаимная зависимость потребностей по заключаемой трансакции и т.д.

Простейший пример спецификации: безразлично друг к другу могут развиваться агропромышленный комплекс и туристическо-рекреационная сфера, а могут формироваться долгосрочные отношения по обеспечению продовольствием объектов туристическо-рекреационной сферы; по организации экскурсий на специально оборудованные дегустационные залы в винодельческих хозяйствах; посещение животноводческих ферм, конезаводов; экологический туризм и т.п.).

3. Трансакции, в которых складывается структура организации с иерархией отношений и вертикалью экономической власти. Рынок уступает место субординации, хотя и внутри организации рынок не исчезает до конца (примером выступает так называемый «корпоративный коммерческий расчет») [8, с. 132].

Процесс спецификации активов и установление взаимного соответствия участников трансакций во внутренней среде региональной системы обуславливают формирование особых функциональных подсистем региона.

Центральным звеном формирования современной пространственной социально-экономической политики выступает соотношение между федеральной и собственно региональными компонентами данной политики. Как показывает практика, необходимо учитывать также все многообразие форм этой политики на мезоуровне. В частности, важнейшим ресурсом развития региональной социально-экономической политики становится конкретизация отношений и механизмов хозяйствования во внутренней среде системы региона. В основе такой конкретизации лежит взаимодействие процессов дифференциации и интеграции экономических отношений.

С одной стороны, в пространстве региона выделяются новые элементы и субъекты, которые вступают друг с другом во взаимодействие, что находит выражение как в дальнейшем развитии и углублении территориальных форм общественного разделения труда (специализация, кооперация, комбинирование), так и в разделении функций, в новых формах конкуренции и пр. (например, новые виды сервиса; туристические клубы; клубы по интересам (фитнес); бизнес на основе компьютерных технологий и т.д.).

С другой стороны, в региональном пространстве складываются различные формы интеграционного взаимодействия с участием структурных элементов разных отраслей, иногда относящихся к различным территориям (например, развитие инфраструктурных блоков вокруг г. Новороссийска, Туапсинского морского порта; создание межрегиональных коммерческих мегацентров – «Мега Кубань–Адыгея»).

Взаимодействие дифференциации и интеграции постоянно изменяет общую картину региональной системы. Одни интеграционные формы появляются, другие – разрушаются. Если речь идет о хозяйственных объединениях, созданных в условиях планово-централизованной экономической системы, то можно сказать, что условия их существования опирались на силы интеграции, использовавшие ресурсы административной системы. В новых экономических условиях произошла полная дезинтеграция многих подобных образований (например, судьба АПК «Кубань» г. Тимашевск).

Общий вывод из анализа взаимодействия дифференциации и интеграции в пространстве региона таков – структура региональных рынков, сопровождаемая формированием и развитием новых институтов, усложняется. Прежние представления о системе региона как о совокупности сложившихся в индустриальную эпоху отраслей и территориальных образований устарели и не могут быть положены в основу современной пространственной социально-экономической политики.

Действующая система межбюджетных отношений не создает стимулов для реализации эффективной региональной политики и разница в показателях экономического развития между регионами-лидерами и регионами-аутсайдерами с каждым годом только увеличивается.

Необходимость поиска новых принципов и основ современной пространственной политики в условиях перехода к постиндустриальной стадии развития уже становится объективной реальностью.

Вводя понятие функциональных подсистем, мы исходим из воспроизводственной, социальной и интеграционной функций региональной системы.

Функциональные подсистемы, на наш взгляд, выступают как один из результатов процессов интеграции и обобществления производства на мезо-уровне экономических отношений.

Функциональная подсистема представляет собой единство воспроизводственной, социальной и интеграционной функций региональной системы, поскольку:

- 1) в ней складывается единый воспроизводственный процесс, создающий конечный продукт, который потребляется в системе региона и за его пределами;

- 2) в ней формируется и развивается устойчивая общность людей, участвующих в создании и продвижении такого конечного продукта;

3) в ней происходит интеграция ранее обособленных экономических отношений и элементов региональной системы и возникает системное качество таких отношений и элементов.

Для проведения сравнительного анализа ФПСР с иными институциональными образованиями современной экономики правомерно использовать разработки Г. Клейнера [3, с.155; с. 215].

Функциональные подсистемы обеспечивают в данном эволюционном процессе:

1) консолидацию элементов ресурсной базы функционирующего капитала и инфраструктуры региона в составе устойчивых и эффективных интеграционных образований (у всех элементов появляется системное качество, они упорядочены, ими можно управлять);

2) формирование точек и зон экономического роста в пространстве региона в соответствии с императивами постиндустриального развития;

3) приращение общей конкурентоспособности региональной системы за счет создания в ней эффективных подсистем (как Россия сильна или слаба своими регионами, так и региональные системы сильны или слабы своими функциональными подсистемами);

4) интеграционное преобразование отношений собственности в пространстве региона, их упорядочивание и большая защищенность;

5) дальнейшее структурирование экономической власти на мезоуровне с выделением особого звена, соответствующего функциональным подсистемам региона (возникают новые центры ответственности, планирования, новые интеграционные субъекты для рыночного диалога и новое поле согласования интересов).

Современные формы интеграции региональных экономических отношений проходят сложный и неоднозначный (противоречивый) процесс институционализации, т.е. в ходе реформирования всех сфер общественной жизни неизбежно происходит замещение старых, не соответствующих новым условиям отношений и институтов формированием новых общественных, региональных и групповых потребностей и институтов. Появляются новые виды деятельности и опосредующие их системы отношений и связей. Соответственно общество заинтересовано в придании им упорядоченности и нормативного характера. Одним из таких процессов выступает становление региональных функциональных подсистем.

Понимание субъектно-объектной сущности и современного потенциала функциональных подсистем позволит принципиально по-новому разграничивать цели, задачи, приоритеты и механизмы реализации социально-экономической политики и стратегии регионального развития.

Термин «функция» в отечественной и иностранной научной литературе имеет различные значения. В философском и общесоциологическом плане он рассматривается как деятельность, роль объекта в рамках некоторой системы, которой он принадлежит, внешнее проявление свойств какого-либо объекта в

данной системе отношений; как совокупность обычных или же специфических действий отдельных лиц или органов, обусловленных их природой или необходимостью выживания; наконец, как наличие у отдельного лица или группы лиц специфических обязанностей, выполнение которых им предписывается в процессе выполнения служебной деятельности [5, с. 80].

Применительно к системе региона трактовка термина «функции» становится еще более многогранной. В трудах современных экономистов превалирует определение функций региональной системы как основных направлений ее деятельности, в которых выражаются и конкретизируются ее сущность, роль, задачи, цели и закономерности развития [4, с.122]. Аналогичный взгляд с некоторыми модификациями на понятие функций региональной системы выражен в работах ряда ученых и философов: А.Г. Гранберга, В.Н. Овчинникова, Г.Б. Клейнера, Ю.С. Колесникова, О.В. Иншакова, В.Н. Лексина, А.А. Керашева, А.Т. Киргуева и др.

О. Пчелинцев, ссылаясь на двойственный характер природы всякой функции, применительно к функции региональной системы определяет ее не как «способность, свойство», а как «реализацию способности» – сторону деятельности [6, с. 36]. По его мнению, в понятийном аппарате теории регионоведения функция региона занимает место между «сущностью» региона и его «деятельностью».

По нашему мнению, функции региональной системы – основные направления деятельности этой системы, в которых раскрываются ее социально-экономическая сущность и назначение в обществе. А. Градов подчеркивает, что в связи с многообразием деятельности и общественных отношений внутри региональной системы встает проблема определения основных направлений ее внутренней и внешней деятельности, в которых выражаются и конкретизируются ее сущность и социально-экономическое назначение [1, с.44]. Однако у региона возникают функции, обусловленные особенностями переживаемого момента, политическими особенностями, спецификой управления обществом. Другой вопрос, можно ли отнести такие функции к основным, системным.

Применительно к интересующему нас объекту изменчивость функционального содержания означает, что функции региональной системы устанавливаются в зависимости от основных задач, стоящих перед ней на том или ином этапе развития, и представляют собой средство реализации этих задач. Система региона не застыла раз и навсегда данной форме, а пребывает в процессе развития, т. е., в процессе смены форм, в том числе административных форм, в которых мы изначально воспринимаем регион. Содержание задач региональной системы определяется различными внутренними и внешними факторами. Для них характерно рассмотрение функций региональной экономической системы под углом зрения взаимодействия процессов дифференциации и интеграции. Так, А. Киргуев интерпретирует основные функции региональной экономической системы следующим образом [2, с.42]:

– реформационная функция, нацеленная на завершение трансформацион-

ных процессов (рыночных преобразований и интеграции национальной экономики в состав глобального мирового хозяйства);

– инновационно-воспроизводственная функция, ориентированная на утверждение в общественно-хозяйственной системе России инновационного типа расширенного воспроизводства;

– социально стабилизирующая функция, нацеленная на обеспечение социальной эффективности и устойчивости развития общественно-хозяйственной системы, а также на гармонизацию общественного взаимодействия;

– защитная функция, нацеленная на установление и предотвращение угроз процессу развития общественно-хозяйственной системы;

– интеграционная развивающая функция, ориентированная на извлечение синергетического эффекта от соединения, комбинирования и взаимодействия различного рода факторов и ресурсов прежде обособленных общественно-хозяйственных систем; данная функция наиболее последовательно утверждается в работах сторонников эволюционного и институционального направлений современной экономической науки [7].

Содержание каждой функции складывается из совокупности однородных аспектов деятельности региональной системы. Родственные стороны деятельности объединяются в одну функцию, исходя из специфики и характера тех общественных отношений, на которые они воздействуют.

В отличие от функций региональных органов власти и управления, которые в известной мере субъективны, функции региональной системы объективны. Таким образом, функции региональной системы необходимо отличать от функций ее органов управления.

На современном этапе развития российской экономики растёт потребность в усилении статуса субъекта для региональных систем России. Регион нельзя сводить к совокупности отраслей или организаций, действующих в его пространстве.

Потребность в усилении статуса субъекта обуславливает расширение состава функций теми, которые делают региональную систему активным участником стратегического планирования, прогнозирования, инвестирования своих процессов. Статус интегрального субъекта национального хозяйства и социально-экономической политики предполагает формирование у региональной экономической системы совокупности качественно новых функций, ориентированных на субъектно-объектное взаимодействие: учета, анализа, прогнозирования, проектирования и планирования ресурсов, факторов и результатов воспроизводственных процессов, локализованных в региональном пространстве.

Библиографический список

1. Градов А. Региональная экономика. СПб., 2005.
2. Киргуев А. Социально-экономическая система региона под углом зрения интеграции. // Региональная экономика: теория и практика. 2007. №15 (54).
3. Клейнер Г. Эволюция институциональных систем. М., 2004.

4. Коваленко Е., Зинчук Г., Кочетова С. Региональная экономика и управление: учеб. пособие. СПб., 2008.
5. Марченко М. Теория государства и права: курс лекций. М., 1998.
6. Пчелинцев О. Региональная экономика в системе устойчивого развития. М., 2004.
7. Сапир Ж. К экономической теории неоднородных систем: опыт исследования децентрализованной экономики. М., 2001.
8. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. СПб., 1996.

E.L. Kuznetsova, E.V. Bochkova

PROBLEMS OF MODERN INSTITUTIONALIZATION OF SPATIAL ECONOMY

***Abstract.** In the proposed paper the theoretical aspects of the formation of functional subsystems in the system of regional relations of reproduction are considered. The authors highlighted the benefits and functions of these integration structures, causing their status within the spatial economy.*

***Key words:** region, regional system, functional subsystem, spatial socio-economic policy.*

УДК 321:330.34 (470+571)

О.А. Пак

ЭФФЕКТИВНОЕ ГОСУДАРСТВО – ГЛАВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИИ

***Аннотация.** Модернизация страны – это процесс эффективного самообновления политической, экономической и социальной систем в соответствии с потребностями времени. Он характеризуется комплексностью и постепенностью качественных изменений во всей системе общественных отношений. Модернизация России не достигнет своей цели и не решит своих задач, если она будет осуществляться только в одной системе при игнорировании других.*

***Ключевые слова:** модернизация, человеческий капитал, социальный капитал, социальные аспекты модернизации.*

Особенность российской модернизации состоит в том, что России предстоит одновременно решать задачи и догоняющего, и опережающего развития. В условиях глобальной конкуренции и открытой экономики невозможно достичь уровня развитых стран по показателям благосостояния и эффективности, не обеспечивая опережающего развития тех секторов российской экономики, которые определяют ее специализацию в мировой системе хозяйствования и

позволяют в максимальной степени реализовать национальные конкурентные преимущества.

Прежде всего, следует уточнить, какой смысл вкладывается в понятие «модернизация экономики». Под модернизацией экономики понимают освоение производства продуктов современного технологического уровня и масштаба, обновление производственного аппарата, замену устаревшего оборудования и технологий на современные, более производительные, органическое включение в новейшие мировые инновационные процессы, полную интеграцию в мировую экономику, скорейшее использование всех важных нововведений, в том числе новинок в области организации и управления. Также это переподготовка, переквалификация или замена кадров, переобучение и перевоспитание людей, усвоение иного образа мышления, соответствующего требованиям времени, осуществление структурных сдвигов в экономике, формирование производственной структуры, отвечающей критериям развитой индустриальной страны [1, с.73].

В своем послании Федеральному Собранию Президент Российской Федерации Д.А. Медведев отмечал, что «модернизация – это прежде всего решение актуальных задач в интересах большинства людей, выстраивание справедливого социального устройства, которое реально ощущалось всеми гражданами...» [4, с. 5].

Внутренние и внешние причины модернизации России очевидны: неэффективность государства; наличие примитивной сырьевой экономики; существование слабого общества, не готового к самоуправлению и самоорганизации по результативной защите прав и свобод человека; отсутствие возможности развивать эффективное образование, здравоохранение, науку, строить доступное и комфортное жилье, иметь развитую общую и физическую культуру и, как следствие, высокое качество человеческого капитала. К внешним причинам модернизации страны следует отнести неконкурентоспособность страны на мировых рынках.

Исходя из изложенного, отметим следующее: конечная цель модернизации России состоит в том, чтобы построить инновационную, сильную страну, способную успешно конкурировать в современном мире, обеспечивающую безопасность и высокий уровень жизни своего общества.

В связи с этим модернизация российской экономики предполагает следующие этапы [3, с. 13]:

- построение эффективного государства как главного инструмента модернизации страны, обеспечивающего соблюдение закона всеми субъектами общественных отношений, защищающего права и свободы человека, своевременно и успешно решающего возникающие проблемы;

- обновление производственного аппарата, замена устаревшего оборудования и технологий на современные, более производительные. В целом речь идет об обновлении накопленного национального богатства, его объема и структуры, распределения по всем видам деятельности, формам собственности,

которые определяют возможности производства товаров и услуг на каждом этапе развития страны;

- создать условия для развития общества ответственных людей, готовых к самоуправлению и самоорганизации по защите прав и свобод человека;

- обеспечить эффективное образование, здравоохранение и науку, доступное и комфортное жилье, развитую общую и физическую культуру, сформировать высокое качество человеческого капитала.

Масштабная модернизация неосуществима без государственного участия в экономике. Проблема практического осуществления модернизации заключается в определении субъектов модернизации и их субординации. С одной стороны, заинтересованным субъектом выступает государство, которое осознает важность проблемы и поддерживает идею модернизации, хотя не обладает технологическими и кадровыми ресурсами для ее осуществления, возможностями и методами концентрации средств. С другой стороны, субъекты реального сектора экономики, обладающие технологическими и кадровыми ресурсами, не имеют потребных капиталовложений. Субъекты олигархического капитала, располагающие реальными и финансовыми активами, на долю которых приходится 75% получаемого дохода, в собственности которых сотни и тысячи огромных промышленных объектов – заводов, фабрик, объединений во всех отраслях народного хозяйства, в том числе в нефтедобыче и ее переработке, рудники, шахты, трубопроводы суммарной стоимостью в сотни миллиардов долларов автономны от модернизации. Над созданием таких материальных богатств на Западе, трудились целые поколения людей чтобы построить аналогичные объекты, их собственникам пришлось в течение пяти столетий пройти через многие стадии экономического развития, соответственно на протяжении столетий устанавливались субординационные отношения между экономическими субъектами: государством, предпринимательством и гражданами. Поэтому «управляемость» экономики в развитых странах – в самых разных формах, как правило, высока, а сама государственная бюрократия находится под властным контролем общества.

Существующая политико-правовая система государства, сложившаяся в России, не в состоянии справиться с задачами модернизации. Изменение ситуации в положительную сторону предполагает формирование в ней ответственных государственно-властных отношений, воспроизводящих компетентность государственных и муниципальных служащих и должностных лиц. Россия как сильное государство может быть при мощной, эффективно функционирующей экономике страны, обеспечивающей высокие социальные стандарты, в которой каждый гражданин активно и сознательно работает на себя, тем самым и на страну, повышая свои ответственность, компетенцию, производительность труда и опираясь на передовые науку и технологии.

Следует признать, что во многих секторах производства мощности критически изношены, морально устарели, стали неконкурентноспособными по производительности, энергоэффективности, качеству. Как известно, в

1990–2008 гг. структура промышленного производства изменялась в сторону повышения доли энергосырьевых секторов при сокращении удельного веса перерабатывающих отраслей, в частности, машиностроения и металлообработки – в 2 раза, легкой промышленности – более чем в 12 раз. Относительно 1990 г. промышленной и сельскохозяйственной продукции произведено в 2008 г. соответственно на 82,1 и 86,7%. Кризис 2008–2009 гг. еще более отдалил экономику от уровня 1990 г.: инвестиции в основной капитал на начало 2008 г. составляли 65%, а реальные располагаемые доходы населения – 82,9% [4].

Сложившаяся сырьевая структура экономики (65% вклад в ВВП) привела к снижению капиталоемкости в стране, поэтому она не может являться фундаментом модернизации экономики. Модернизация воспроизводственного процесса на основе изменения структуры производства, технологического обновления основного капитала позволит стране извлекать полезный эффект из неизбежных процессов глобализации, включаясь в новейшие мировые инновационные процессы, полную интеграцию в мировую экономику. Задачами модернизации являются развитие производств, создающих продукты с высокой добавленной стоимостью на базе современных технологий, предпосылками которых станут инновации, воссоздание передовых видов производств и секторов хозяйства, новой материально-технической базы народного хозяйства России. Например, развитие нанотехнологий, современной фотоэлектроники, реэнергетики требует организации высокотехнологичного производства микроэлектроники, специального технологического оборудования, элементной базы. Наиболее оптимальным при нынешнем состоянии отечественных производственно-технических систем является развитие обрабатывающих производств.

Имеющиеся в стране ресурсы, необходимые для модернизации производства обусловлены следующими противоречиями: во-первых, противоречие между конечным потреблением и накоплением капитала; во-вторых, противоречие между интересами общества и интересами субъектов хозяйствования, видов деятельности и секторов экономики. На воспроизводство и увеличение капитала, повышение технологического уровня производства общество должно расходовать значительную часть своего дохода – ограничивая величину текущего потребления, но обеспечивая рост потребления в будущем. По масштабам накопления население России существенно отстает от развитых стран и стран ОЭСР. Согласно данным международных сопоставлений ВВП в оценке в долларах США, Россия в 2005 г. (последний год за который имеются данные) отставала от стран ОЭСР по доле накопления в ВВП, таким образом, при сложившейся низкой доле валового накопления будет происходить не сокращение экономического и технологического разрыва, а его увеличение. В экономических расчетах часто делается ставка на иностранные инвестиции в основной капитал. На практике, однако, в 2008 г. иностранные инвестиции в основной капитал составили 289 млрд. руб., или 4,6 % общего объема вложений в основной капитал. По данным Банка международных расчетов, общая сумма денежных средств, размещенных российскими резидентами в иностранных банках, в

2006 г. достигла 219,6 млрд. дол., причем более половины в Великобритании. Причины такого инвестирования – опасность потери капитала в результате политических рисков, приобретение путем продажи части акций за рубеж международного статуса для своих фирм.

Обновление производства тесно связано с дефицитом трудовых ресурсов.

В 2010 г. численность экономически активного населения в возрасте 15–70 лет (занятые и безработные) составляли 74,6 млн. чел., или более 52% общей численности населения страны. Благодаря реализации в 2009 г. программ по стабилизации ситуации на рынке труда, во второй половине года удалось сдержать нарастание кризисных явлений на рынке труда. К концу 2010 г. численность безработных сократилась на 0,9 млн. чел., или 12,5%, численность занятого населения увеличилась на 1,5 млн. чел., или на 2,2% [5, с.42].

В начале 2010 г. зафиксировано увеличение численности занятых на 0,5 млн. чел. в основном за счет сокращения безработицы (на 414 тыс. чел.). Уровень занятости населения (отношение численности занятых к общей численности населения в возрасте 15–70 лет) в начале 2010 г. составил 61,2% и был всего на 0,6% выше, чем год назад [5, с. 43].

На фоне трудоизбыточных регионов и высокого уровня безработицы в России остается актуальным качество трудовых ресурсов. Следует заметить, что страна испытывает явный дефицит специалистов в области высоких технологий производства, дефицит специалистов, способных работать в реальном секторе экономики, в обрабатывающей индустрии от которой зависит глубина переработки добываемых природных ресурсов. К негативным факторам относятся высокая трудоемкость многих базовых производственных процессов, включая машиностроение, топливно-энергетический комплекс, электроэнергетику, сельское хозяйство, транспорт, связь. Таким образом, нехватка качественных специалистов и квалифицированных работников усугубляется перерасходом трудовых ресурсов из-за технологического устаревания большинства секторов и отраслей народного хозяйства. Поэтому наиболее приоритетным направлением модернизации российской экономики остается развитие человеческого капитала.

Теория человеческого капитала трансформируется в концепцию развития, для которой цель – это вопрос свободы выбора и качества жизни, составляющее смысл бытия каждой личности и населения в целом, восприятие индивидуумом своего положения в контексте культуры и системы ценностей, в среде которых он воспроизводится в связи с целями, ожиданиями, стандартами и интересами. Неудивительно, что экономические достижения и социальные успехи любой страны определяются прежде всего здоровьем ее населения. По показателям ожидаемой продолжительности жизни как главной характеристики общественного здоровья Россия находится на 100-м месте, а инвалидизация граждан в пять раз превышает ее масштабы в развитых странах. При этом, по данным специальных исследований, средний уровень индивидуального здоровья составляет всего три балла по пятибалльной шкале, а в общей численности насе-

ления абсолютно здоровых лишь 3%, относительно здоровых – около четверти, имеют удовлетворительное здоровье чуть более двух третей, а плохое и очень плохое – 8% [6, с. 251].

Основой производства человеческого капитала – социальная сфера. Главным критерием ее функционирования является приумножение социального потенциала государства на основе модернизации всех сфер жизнедеятельности общества, создания предпосылок для обеспечения его устойчивого развития. В экономической литературе социальный капитал связывают, как правило, с человеческими ресурсами, формами организации производства, сферами трудовой деятельности, экономической средой, уровнем, качеством и образом жизни индивида. Социальный капитал следует рассматривать как запас (резерв) движущих сил, потенциал развития, величина которого определяется численностью населения, формирующимися в обществе социальными связями и институтами, регулирующими функционирование экономики, факторами сдерживания или активизации ее развития.

Библиографический список

1. Ясин Е.Г. Модернизация России: доклады для 10 конференций. М., 2009.
2. Медведев Д. А. Послание Федеральному Собранию Российской Федерации. 30 ноября 2010 г. [URL:http://www.kremlin.ru](http://www.kremlin.ru).
3. Аринин А., Галкин А. Модернизация России: постановка проблемы // Модернизация России как условие ее успешного развития в XXI в. М., 2010.
4. Российский статистический сборник. М., 2010.
5. Лайкам К.Э. Российский рынок труда в 2009–2010 гг. // Вестник статистики. 2010. №8.
6. Римашевская Н.М. Модернизация России: здоровье россиян и демографическая ситуация // Модернизация России как условие ее успешного развития в XXI в. М., 2010.

O.A. Pak

EFFECTIVE STATE – THE CHIEF TOOL OF RUSSIAN MODERNIZATION

Abstract. The modernization of the country is a process of effective self-renewal of the political, economic and social systems in accordance with the needs of the time. It is characterized by complexity and gradual qualitative changes in the whole system of social relations. Modernization of Russia will not reach its goal and will not solve their problems, if it will be, on the one hand, only one system, while ignoring others.

Key words: modernization, human capital, social capital, social aspects of modernization.

ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРИИ ВОСПРОИЗВОДСТВА

Аннотация. В предложенной статье рассматривается эволюция теории воспроизводства, обозначены ее основные разработки и научные достижения.

Ключевые слова: воспроизводство, Франсуа Кенэ, Карл Маркс, производство, авансы, чистый продукт, модели воспроизводства.

Для теории воспроизводства большое значение имеет методология построения и анализа моделей воспроизводства. Чтобы избежать логических и идеологических ловушек, расставленных экономическими теориями за 300 лет, необходимо обращаться к началу начал возникновения общественного производства, чтобы объективно разобраться во всех его проявлениях, в происхождении и сути многих экономических категорий.

Воспроизводство настолько всеобъемлющая область исследований, что в экономике нет проблем, так или иначе не связанных с воспроизводством. Состояние воспроизводства предопределяет и уровень развития общества, и качество жизни населения, и степень его цивилизованности. Перенесение учения о воспроизводстве общественного продукта из сферы теории в сферу хозяйственной деятельности и его практическое использование связаны с созданием экономико-математических моделей экономических процессов [4].

Впервые попытка разработки такой модели была предпринята Ф. Кенэ – «Экономическая таблица» (1758 г.). Это произведение можно рассматривать как первый шаг на пути макроэкономического анализа производства и обращения общественного продукта, а самого Франсуа Кенэ как основоположника теории воспроизводства.

Достижением «Экономической таблицы» явилось яркое графическое изображение всеобщих зависимостей путем решительного упрощения экономической системы до трех взаимодействующих секторов. Отсюда пошло понятие замкнутого «стационарного состояния» как кругового потока, повторяющегося в каждый промежуток времени [3].

Ф. Кенэ положил начало традиции рассмотрения капитала как состоящего из нескольких групп «авансов» (*advances*). Это основной капитал в форме «первоначальных авансов» (*original advances*), 10% на который включаются в таблицу в качестве амортизации, а также основной капитал в форме «землевладельческих авансов». Наконец, оборотный капитал под названием «ежегодные авансы». «Чистый продукт, – писал Кенэ, – это ежегодно создаваемые богатства, которые образуют доходы нации, и представляют продукт, извлекаемый из земельных владений после изъятия всех издержек» [3, с.181]. Таким образом, физиократы считали, что чистый продукт возникает только в земледелии, а в промышленности существует лишь потребление, промышленность объявлялась

«бесплодной отраслью» по причине того, что там лишь преобразовывалась форма продукта, и прибавочный продукт там не создается, а доход предпринимателя и заработная плата рабочего представляют собой издержки производства.

Таблица, представленная Кенэ, включает однопериодный лаг расходов по отношению к доходам. Предположительно, Кенэ считал выпуск продукции идентичным ежегодному урожаю, полностью потребляемому в последующие 12 месяцев. Однако таблица может быть представлена с «упреждениями», так же как с лагами: просто каждый сектор расходует в течение финансового периода поступления этого периода. В этом случае аргументация целиком может выражаться в виде двустороннего взаимодействия диаграммы по типу современной леонтьевской таблицы «затраты – выпуск». Как и в системе Леонтьева, все факторы, требуемые для производства некоторого блага, используются в фиксированных пропорциях, и ценность продукции данного сектора полностью исчерпывается совокупными его платежами другим секторам.

Именно Ф. Кенэ принадлежит открытие того, что процесс воспроизводства и реализации может проходить бесперебойно только в том случае, когда соблюдаются определенные пропорции развития народного хозяйства [3].

Учение о воспроизводстве Кенэ страдало целым рядом существенных недостатков. «Экономическая таблица» была построена на ошибочном делении общества на классы. Оставив промышленников без орудий производства (они полностью продали свою продукцию), Ф. Кенэ лишил их возможности начать новый процесс производства. В центре процесса реализации ошибочно оказался класс земельных собственников. Таблица Кенэ не полностью раскрывает размещение общественного продукта, в ней не была показана реализация сельскохозяйственной продукции внутри класса фермеров. Сказывалось влияние традиций натурального хозяйства, в условиях которого продаются только излишки. Все это не позволило Кенэ полностью раскрыть механизм капиталистического воспроизводства. Но это не перечеркивает достоинств его работы [4].

Первым по достоинству «Экономическую таблицу» оценил К. Маркс в середине XIX в. Схемы и идеи Франсуа Кенэ получили не только высокую оценку со стороны К. Маркса, но и явились катализатором его идей, исходной базой при создании им схем воспроизводства общественного продукта при капитализме. Так, абстрактный метод, которым оперировал Ф. Кенэ исходя из постоянства цен на товары и без учета внешней торговли был использован К. Марксом исходя из нового представления о структуре общества, в котором решающими становятся два класса – буржуазия и пролетариат, а экономика - состоит из хозяйственных единиц капиталистического типа. Реализация общественного продукта, производимого за год, рассматривается им без учета технического прогресса, следовательно, и роста органического строения капитала.

Между схемами воспроизводства Ф. Кенэ и К. Маркса, точнее исходными их принципами, были существенные различия. Главное: Ф. Кенэ считал, что чистый продукт, прибавочная стоимость создается только в земледелии.

К. Маркс же разделял воззрения классиков буржуазной политэкономии А. Смита и Д. Рикардо, согласно которым источником новой, прибавочной стоимости выступает материальное производство в целом, все его отрасли [4].

Все общественное воспроизводство К. Маркс разделил на два больших подразделения: 1. Производство средств производства и 2. Производство предметов потребления. Реализация произведенного за год продукта происходит, прежде всего, внутри каждого подразделения. Одновременно происходит и обмен произведенной продукцией между двумя подразделениями. Теория раздельно рассматривает две модели, или схемы: простого воспроизводства и расширенного воспроизводства. Маркс установил условия и определил пропорции, при наличии которых возможно не только простое, но и расширенное воспроизводство в капиталистическом обществе.

Реализация в условиях простого воспроизводства предполагает, что: товары обоих подразделений найдут сбыт; будут приобретены средства производства, требующиеся для возмещения постоянного капитала в обоих подразделениях; работники обоих подразделений смогут приобрести необходимые им средства существования, чтобы иметь возможность воспроизвести свою рабочую силу, а предприниматели обоих подразделений – истратить полученную ими прибыль на покупку средств существования и предметов роскоши; в результате всех актов обмена величина прилагаемого к производству капитала остается прежней, неизменной.

Расширенное воспроизводство как индивидуального, так и общественного капитала предполагает накопление, т. е. наличие добавочного постоянного капитала. Поэтому модель расширенного воспроизводства должна содержать в качестве основного условия неравенство.

Анализ модели расширенного воспроизводства общественного производства привел Маркса к выводу, что оно возможно только при соблюдении следующих дополнительных условий:

1. Часть прибыли m_1 должна капитализироваться, распределяясь на прирост средств производства c_1 и заработную плату дополнительных рабочих v_1 . Соответственно предпринимателям на их собственное потребление остается другая часть прибыли m_2 , равная $m - m_1$.

2. Капитализация прибыли должна осуществляться не в любых пропорциях, а таким образом, чтобы соблюдалось равенство

$$I(v + v_1 + m_2) = II(c).$$

3. Стоимость продукции первого подразделения должна быть больше стоимости постоянного капитала обоих подразделений:

$$I(c + v + m) > I(c) + II(c).$$

4. Совокупные чистые доходы обоих подразделений должны быть больше стоимости продукции II подразделения:

$$I(v + m) + II(v + m) > II(c + v + m) [5].$$

Теорию воспроизводства К. Маркса творчески развивал В.И. Ленин в ряде своих работ («По поводу так называемого вопроса о рынках», «К характери-

стике экономического романтизма», «Развитие капитализма в России» и др.). Ленин дал анализ расширенного воспроизводства, учитывая закон роста органического строения капитала, и предложил новые схемы, в которых органическое строение капитала из года в год повышается. В результате этого в ленинской схеме I и II подразделения растут неодинаковыми темпами: производство средств производства возрастает быстрее, чем производство средств потребления. Исходя из закона опережающего роста производства средств производства, Ленин показал, что рост капиталистического производства, а следовательно, и внутреннего рынка, идёт не столько за счёт предметов потребления, сколько за счёт средств производства.

Внутри I подразделения Ленин выделил: а) производство средств производства для I и б) производство средств производства для II, подчеркнув, что первая часть I растёт быстрее, чем вторая, и что последняя, в свою очередь, растёт быстрее, чем II подразделения. Развитие капиталистического производства, а следовательно, и внутреннего рынка преимущественно за счёт средств производства Ленин оценивал как противоречивый процесс, поскольку это развитие выражает не только прогресс техники, но и ограниченность личного потребления народных масс вследствие их пролетарского состояния.

Ленин исследовал вопрос об образовании и развитии внутреннего рынка при капитализме, выяснив ту роль, которую играет в этом процессе разложение мелких товаропроизводителей. Он показал, что расслоение крестьянства создаёт и расширяет внутренний рынок для капитализма в двояком отношении: 1) разоряющиеся мелкие крестьяне прекращают ведение самостоятельного, полунатурального хозяйства; они начинают продавать свою рабочую силу, а на вырученные от этого деньги покупают предметы потребления; тем самым растёт рынок для продукции II подразделения; 2) обогащающаяся верхушка крестьянства превращается в сельскохозяйственную буржуазию; она расширяет своё хозяйство и покупает на рынке инвентарь, машины, удобрения и т.п., тем самым растёт рынок для продукции I подразделения [2].

К началу XX в. было разработано большинство предпосылок, позволяющих познать сущность воспроизводства. Но поздние экономисты из этих работ взяли описание явлений, выпустив из поля зрения суть. Отбросив схему оборота капитала, иллюстрированную в «Экономической таблице» как систему, изложенную Ф. Кенэ, известные западные экономисты XX в. трактовали физиократов как теорию, направленную на проведение аграрной реформы во Франции. Западные экономисты настороженно относились к теоретическому наследию Маркса из-за политической окраски его экономической теории. Полтора века западные экономисты пытались опровергнуть экономическую теорию трудовой стоимости Маркса, игнорируя позитивные моменты его экономического исследования.

С именем Дж.М. Кейнса в западной экономической науке связана целая эпоха. Он провел анализ некоторых явлений процесса общественного воспроизводства. Основными объектами исследований являются количественные за-

висимости внешних проявлений сущностных экономических явлений. Западные экономисты изучают частные вопросы – деньги, процент, инфляция, инвестиции, рынки, конкуренция, цены товаров и пр., но решение всех частных вопросов без единой методологии невозможно. При изучении проблем макроэкономики западные экономисты руководствуются принципами микроэкономики и уже на общественном уровне исследуют взаимодействия «входов – выходов» экономической системы, которая по-прежнему остаётся «черным ящиком».

Вопросы воспроизводства общественного капитала в явном виде не ставятся, и рассмотрение проблем воспроизводства подменяется рассмотрением равновесного денежного потока, а само производство рассматривается с позиций вложения денег. То есть, производство исследуется как промежуточная фаза оборота денег, как обыкновенная сделка, которая должна принести доход. Для оценки этого процесса даже придумали термин «инвестиционный лаг», который характеризует время оборота всех производственных капиталовложений. Западные экономисты ведут речь не о воспроизводстве стоимости средств производства и рабочей силы, а об окупаемости капиталовложений.

Воспроизводство средств производства подразумевает процесс перенесения на товар их стоимости и накопление перенесенной стоимости в денежной форме, последующее обновление средств производства в их натуральной форме, а окупаемость капиталовложений подразумевает полученную за минимально короткий период определенную массу прибыли, равную по величине вложенным в производство деньгам. Поэтому западные экономисты ведут речь не о возмещении средств производства, выбывших из процесса производства в силу полного перенесения своей стоимости на товар, – изношенных физически и морально устаревших, а только о новых инвестициях.

Такой подход позволяет сделать вывод о том, что перераспределение денежных потоков между фондами возмещения затрат может принести желаемые результаты. Процесс воспроизводства стоимости средств производства в промышленности, сельском хозяйстве и непромышленной сфере подменяют рассмотрением процесса перераспределения сфер приложения денег, их оборота. А сам процесс производства товаров и услуг рассматривается как нечто временное, преходящее.

Когда деньги поставлены во главу принципов методологии исследований общественного производства, тогда кажется, что с помощью определенных ухищрений, которыми сейчас регулируются предложение и масса денег на рынке, можно добиться стабильности общественного развития, стабильности производства, цен, спроса, предложения и потребления. Но, как показывает практика, наладить стабильный процесс воспроизводства общества и общественных отношений при таком подходе невозможно [4].

Библиографический список:

1. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. М., 1973. Т. 2.
2. Ленин В.И. По поводу так называемого вопроса о рынках. М., 1987.

3. Бауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. СПб., 2007.
4. Сальвин В. Теории общественного воспроизводства. М., 2009.
5. Газизуллин Ф.Г. Историческая преемственность в развитии теории воспроизводства общественного продукта. URL: <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=22077>
6. Онищук С.В., Белоусенко М.В. Исторические типы воспроизводственного процесса. Политэкономия мирового исторического процесса. Донецк, 2009.

T.N. Maksimova

EVOLUTION OF THE THEORY OF REPRODUCTION

***Abstract.** In the article considers the evolution of the theory of reproduction, outlines its main development and scientific achievements.*

***Key words:** reproduction, Francois Quesnay, Karl Marx, production, advance, the pure product, reproduction model.*

УДК 330.322

В.Н. Дедков, И.Ф. Дедкова

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПОВЕДЕНИЕ СОВРЕМЕННОГО ХОЗЯЙСТВЕННОГО СУБЪЕКТА

***Аннотация.** В системе инвестиционного менеджмента все более значимым становится подход к выработке управленческих решений, базирующихся на детальном изучении основ инвестиционного поведения хозяйственного субъекта с учетом воздействия факторов внешней и внутренней среды и отражающего теоретическую концепцию системы мотивации, побуждающую хозяйствующие субъекты к осуществлению инвестиционной деятельности.*

***Ключевые слова:** инвестиционный менеджмент, инвестиционное поведение хозяйственного субъекта, инвестиционные решения, мотивация инвестиционной деятельности, экономические мотивы, внеэкономические (институциональные) мотивы, норма процента, инвестиционная прибыль, инвестиционный ресурс.*

На современном этапе развития российской экономики в системе инвестиционного менеджмента выработка эффективных управленческих решений все более обуславливается необходимостью всестороннего и глубокого изучения основ формирования инвестиционного поведения предприятия. Особое место в рамках изучения данного аспекта деятельности фирмы принадлежит исследованию проблем инвестиционного поведения предприятия, в том числе на основе моделирования, учитывающего воздействие факторов внешней и внутренней среды и характеризующего теоретическую концепцию системы мотивации, по-

буждающую хозяйствующие субъекты к осуществлению инвестиционной деятельности.

Несмотря на предпринятые еще в XIX в. попытки исследования инвестиционного поведения предприятия, изучение инвестиционного поведения на уровне отдельно взятого хозяйственного субъекта является относительно новым направлением инвестиционной теории. Выводы предшествующих исследователей в сфере реального инвестирования (таких, как И. Фишер, Дж. Кейнс, представители других экономических школ и направлений) стали основой современного синтеза теории инвестиционного поведения предприятия, существенно развивающего систему мотивации в сфере финансовых инвестиций, тесно связанную с процедурами оптимизации таких параметров портфеля ценных бумаг, как доходность и риск на различных этапах осуществления инвестирования.

Теория инвестиционного поведения предприятия в своем современном развитии ориентирована на ряд важнейших аспектов. В первую очередь необходимо отметить существенное расширение спектра условий среды предприятия, как внутренней, так и внешней, что не может не отразиться на обосновании инвестиционных решений. Также происходит углубление системы мотивационных критериев инвестиционной деятельности предприятия на различных этапах. Кроме того, высокую значимость приобретают пути совершенствования методологии прогнозирования отдельных показателей, увязанных с мотивацией выбора возможных моделей инвестиционного поведения предприятия. При этом современная теория разделяет побудительные к инвестиционной деятельности мотивы на экономические и институциональные.

Экономические мотивы носят довольно унифицированный характер, поскольку связаны с действием всеобщих экономических законов. Действие этих мотивов является схожим для хозяйственных субъектов различных форм собственности, организационно-правовых форм и даже различных сфер деятельности.

Институциональные (или иначе внеэкономические) мотивы, как правило, носят подчиненный характер по отношению к экономическим и определяются индивидуальными особенностями отдельных предприятий, таких, к примеру, как миссия организации, состав персонала, характер окружающей среды и т.п. Однако не следует исключать возможность приобретения отдельными внеэкономическими мотивами на отдельных этапах развития приоритетного значения.

Моделирование инвестиционного поведения хозяйственного субъекта с учетом экономических и внеэкономических мотивов, несомненно, относится к разряду важных особенностей современной инвестиционной деятельности.

Традиционная теория в основу экономической мотивации ставит стремление к максимизации инвестиционной прибыли, сопоставляемой со стоимостью кредитных ресурсов, т.е. инвестиционное поведение хозяйственного субъекта предполагает вложение заемного капитала в инвестиционные инструменты при условии, что ожидаемый уровень прибыли от их реализации превышает норму

процента на рынке кредитования. Внеэкономическими же мотивами инвестиционных решений являются, в первую очередь, социальные мотивы, отражающие различные стороны развития персонала предприятия. Кроме того, значимую роль в составе этой мотивационной группы играют экологические, эстетические, политические мотивы, так или иначе связанные с хозяйственной деятельностью предприятия.

Современные исследования позволяют уточнить оба мотивирующих критерия инвестиционной деятельности хозяйственного субъекта.

В качестве ключевого показателя, служащего экономическим мотивом, современная теория рассматривает инвестиционную прибыль за вычетом налогов и иных обязательных платежей (так называемую «чистую» инвестиционную прибыль). При этом следует учитывать индивидуальный инвестиционный риск по каждому проекту, поскольку не вызывает сомнения тесная корреляция между уровнями инвестиционной прибыли и инвестиционных рисков. Дополнительно учитываемым фактором должна стать необходимость приведения к настоящей стоимости суммы инвестиционной прибыли, ожидаемой к получению в будущем. Базой для сравнения должна служить не столько норма ссудного процента, сколько средневзвешенная стоимость привлекаемого в качестве инвестиционного ресурса капитала, поскольку наряду с заемным хозяйствующий субъект способен привлекать и собственный капитал.

Рассмотренная система мотивации в фазе конкретных этапов инвестиционной деятельности предприятия позволяет определить параметры модели инвестиционного поведения хозяйственного субъекта. К числу основных элементов подобной модели следует отнести, в первую очередь, психологическую предрасположенность к сбережениям, что подтверждается работами целого ряда исследователей, в частности, «теорией удержания» Сениора, в основе которой лежит поведение индивида, осознанно отдающего предпочтение производственному использованию располагаемых средств по сравнению с непроизводственным. Дальнейшее развитие данный аспект получил в работах Кейнса, рассматривавшего склонность к сбережениям сквозь призму основного психологического закона, а также в работах П. Самуэльсона, отмечавшего стремление индивида к сбережению даже при отсутствии реальных возможностей инвестирования.

Однако следует учитывать, что накопление инвестиционных ресурсов как проявление психологической предрасположенности к сбережению может быть реализовано лишь при определенных экономических предпосылках, одной из которых является получаемый предприятием уровень доходов, служащий основным источником собственных инвестиционных ресурсов хозяйственного субъекта. При этом необходимо отметить, что без непосредственного вовлечения в инвестиционный процесс накопление капитала не создает нового дохода. Другой предпосылкой является норма ссудного процента, величина которой позволяет предприятию сберегать доходы как инвестиционный ресурс или расходовать на непроизводственное потребление, оптимизируя тем самым распре-

деление доходов во времени. И. Фишер в своих исследованиях сформулировал два различных механизма, в соответствии с которыми накопление инвестиционных ресурсов мотивируется величиной нормы процента – в терминологии автора «эффект замещения» и «эффект дохода».

Первый из них подразумевает рост сбережений при повышении нормы ссудного процента и стимулирование потребления доходов при ее снижении. Действие же второго заключается в сужении базы текущих сбережений при повышении нормы процента в связи с тем, что больший будущий доход может быть получен посредством использования в инвестиционном процессе меньшей суммы сбережений, и соответственно, неизменный будущий доход может быть обеспечен при увеличении текущего потребления.

Действенность такого источника инвестиционных ресурсов, как уровень накопления хозяйственным субъектом собственного капитала определяется приоритетностью воздействия того или иного механизма мотивации.

Господствующее длительное время в инвестиционной теории представление об автоматическом превращении сбережений хозяйственного субъекта в инвестиции базировалось на выводах о равенстве объемов сбережений и реализованных инвестиций, сделанных А. Смитом, Дж. Кейнсом, а также рядом других исследователей. Доказательство количественного неравенства сбережений и инвестиций было сделано позднее представителем неоклассической школы К. Викселем. Источником подобного неравенства является способность сбережений быть использованными не только в качестве инвестиционного ресурса, но и в качестве страхового резерва хозяйственной деятельности, обеспечивающего ликвидность.

Рассмотренные аспекты инвестиционной деятельности хозяйственного субъекта позволяют обоснованно заключить, что в основе формирования инвестиционного процесса лежат различные по характеру воздействия мотивационные механизмы, которые необходимо учитывать в процессе построения модели инвестиционного поведения предприятия. Также следует отметить, что проявление отдельных макроэкономических факторов способно оказать существенное сдерживающее или усиливающее воздействие на мотивацию инвестиционного поведения.

Библиографический список

1. Дедков В.Н., Дедкова И.Ф. Оценка прогнозируемых результатов инвестиционной деятельности как инструмент индикативного планирования // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2007. №4. Т. 5.
2. Кейнс Д.М. Избранные произведения. М., 1993.
3. Майбурд Е.М. Введение в историю экономической мысли. От пророков до профессоров. М., 1996.
4. Маркс К. Капитал. Т.1, Гл.22. // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23.
5. Самуэльсон П. Экономика: в 2 т. М., 1992. Т. 1.
6. Fisher I. The Nature of Capital and Income, 1906.
7. Senior N. W. An outline of the science of political economy, 1835.

INVESTMENT BEHAVIOUR OF THE MODERN ECONOMIC SUBJECT

***Abstract.** In the system of investment management approach is relevant to management decisions, the basis of which – the study of foundations of the investment behavior of enterprises. Must take into account the influence of factors external and internal environment, the theoretical concept of motivation. All this encourages companies to engage in investment activity.*

***Key words:** investment management, investment behavior of economic agents, investment decisions, motivation, investment, economic motives, non-economic (institutional) reasons, the rate of interest, investment income, investment resource.*

УДК 330.342.3

И.В. Богдашев

КОНЦЕПЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ НА РАЗЛИЧНЫХ УРОВНЯХ

***Аннотация.** В статье рассматриваются концептуальные вопросы построения инновационных систем на уровне предприятия, региона и в национальном масштабе. На основе изучения теоретических взглядов позиций разных исследователей в статье оценивается опыт внедрения и развития инновационных систем в странах Европы и США, на основе чего рассматривается возможность применения данного опыта в России.*

***Ключевые слова:** инновационные системы, конкурентоспособность, стратегия, жизненный цикл, финансирование, информационное обеспечение, трансфер технологий, инкубаторы, инвесторы, коммерциализация.*

Инновационная система предприятия должна рассматриваться как неотъемлемая часть общей системы управления предприятием. Система управления предприятием едина, нельзя рассматривать инновационную систему лишь как дополнение к ней.

Выделение определенного класса управленческих задач в ту или иную систему диктуется фокусированием внимания топ-менеджмента и руководителей среднего звена:

- на создании и отладке соответствующих управленческих процессов, необходимых для решения этих задач на регулярной основе;
- определении и выделении соответствующих ресурсов;
- постоянном улучшении этих процессов на основе анализа результатов.

Для построения полноценной инновационной системы предприятие должно иметь достаточно высокий уровень управленческого развития.

Инновационная стратегия также должна рассматриваться как неотъемлемая часть общей стратегии развития предприятия. Инновации могут касаться как развития продуктов, так и развития ресурсов организации. Это могут быть финансовые, кадровые, информационные ресурсы (включая знания), а также инфраструктура, включая производственное оборудование, здания, сооружения, линии связи и пр. Организационное развитие компаний также может стать сферой приложения инновационной активности.

Реализацией инновационной стратегии удобно управлять в рамках систем управления проектами развития с использованием современных инструментов. Как известно, инновационные стратегии разделяются на два больших класса: оборонительные и наступательные.

Безусловно, оборонительные (имитационные, улучшающие) стратегии позволяют поддерживать конкурентоспособность, отражая изменение потребительского спроса. Однако концентрация на мелких усовершенствованиях может распылить инновационную энергию, упустить заманчивую перспективу от внедрения «прорывных» инноваций. Каждый класс стратегий обладает сильными и слабыми сторонами. Интеграция же стратегий может усилить эффект инновационной политики.

В инновационном портфеле компании должны находиться:

- несколько крупных (принципиально новых) проектов;
- проекты среднего уровня (новые продукты);
- проекты, предполагающие модернизацию и усовершенствование существующей товарной номенклатуры (концепция «пирамиды инноваций»).

Разработка и внедрение инноваций не является самоцелью и в конечном итоге средством усиления конкурентных преимуществ бизнеса. Для привлечения клиентов и инвесторов компания должна продемонстрировать, что она умело управляет инновационным процессом. Методология оценки инновационного развития в этом случае основана на экспертной оценке основных компонент инновационной системы предприятия (концепция «пирамиды инновационного развития»). Возможный вариант структуры такой пирамиды представлен в табл. 1.

Оценка проводится в сравнении с инновационными лидерами и с усредненным уровнем инновационного развития фирм исследуемого сегмента.

Что касается построения и развития региональных инновационных систем, то в мире, особенно в США и в странах ЕС, накоплен достаточно богатый опыт. По мнению английского экономиста, профессора Университета Уэльса Ф. Кука, региональные инновационные системы состоят из взаимодействующих центров генерации новых знаний и использующих их подсистем, связанных с глобальными, национальными и другими региональными системами с целью коммерциализации новых знаний [2].

Основные компоненты и показатели инновационной системы предприятия
[1, с. 42]

Компонента	Показатели
Инновационная стратегия	<ul style="list-style-type: none"> – видение инновационного развития компании; – характеристики инновационной стратегии; – уровень распространения инновационной стратегии; – инновационные проекты.
Организация, инновации и инновационная культура	<ul style="list-style-type: none"> – готовность топ-менеджеров и персонала к инновациям; – мотивации и обязательства; – внешняя кооперация; – интенсивность инновационного партнерства
Менеджмент жизненного цикла инноваций	<ul style="list-style-type: none"> – наличие и эффективность системы управления генерацией идей и их прохождением по этапам жизненного цикла; – процессы разработки и обслуживания нового продукта; – постоянное улучшение параметров продукта и процессов; – наличие обратных связей между этапами и стадиями жизненного цикла (в том числе и с потребителями); – время от идеи до получения прибыли; – время от идеи до выхода на рынок; – успешность радикальных инновационных проектов; – уровень прибыльности инновационных проектов
Обеспечивающие процессы	<ul style="list-style-type: none"> – менеджмент кадровых ресурсов (стимулы и поощрения инновационной активности); – менеджмент знаний (обучение, знания); – управление проектами; – долгосрочное финансирование; – информационное обеспечение

В общемировой практике выделяют два типа региональных инновационных систем: институциональные и предпринимательские. Элементную основу институциональных региональных систем составляют, прежде всего, государственные центры генерации новых знаний и такие институты как государственные лаборатории, университеты, центры трансфера технологий, инкубаторы, инвесторы, тренинговые центры и другие посредники.

Главную роль в предпринимательских региональных инновационных системах играют, прежде всего, предприятия малого и среднего бизнеса, в которых продукт проходит основные этапы инновационного процесса. В качестве примера предпринимательской региональной инновационной системы приводятся США.

Малые и средние предприятия в США всегда занимали значимое место в экономике страны. Однако еще более весомую роль они играют в инновационном развитии. С 1950-х гг. на территории Кремниевой долины на базе Стэнфордского промышленного парка стали размещаться предприятия Eastman Kodak, General Electric, Lockheed, Hewlett-Packard и др. В результате на юге США возник крупнейший центр производства электроники. В 1960-е гг. началось развитие высокотехнологичных отраслей промышленности вдоль «Шоссе 128», или «Бостонского маршрута», на базе Массачусетского технологического института, среди основных факторов становления которых можно назвать ведущую роль крупнейших компаний – лидеров бизнеса [3].

Другим примером создания инновационной системы регионального уровня в США является парк «Исследовательский треугольник» в Северной Каролине, основанный комитетом из представителей правительства, университетов и деловых кругов в качестве модели для исследовательской, инновационной и экономической деятельности. Возможность разместить свои производственные площади между тремя университетами с мощной исследовательской базой привлекла многие компании, такие как IBM, Nortel Network, Ericsson, BASF и др. Главная роль парка заключалась не столько в стимулировании экономического роста в регионе, сколько во внедрении инноваций [4].

Таким образом, фундаментом формирования и развития инновационной системы в Соединенных Штатах был, прежде всего, частный сектор, который в сотрудничестве с государственными учреждениями и институтами продвигал инновационные проекты, занимался их финансированием и коммерциализацией.

Как видно из табл. 2, в странах Европейского союза был выбран второй путь формирования региональных инновационных систем, а именно институционального типа. Это означает, что в отличие от США где роль двигателя инновационных процессов принимал на себя сам бизнес в лице как крупных компаний, так и представителей малого и среднего бизнеса, в странах Европы катализатором инновационной активности выступало прежде всего государство.

Так с начала 1990-х гг. стала усиливаться конкурентная борьба между регионами за инвестиции и технологии, обусловленная во многом процессом интернационализации научных и технологических достижений.

Данный процесс заставил многонациональные корпорации изменить стратегию размещения НИОКР. НИОКР многонациональных корпораций, расходы на которые составляли большую часть затрат всего частного сектора на исследования и разработки, больше не были привязаны к определенной территории. Это означало, что международные компании стремились разместить НИОКР там, где были созданы лучшие условия для развития инноваций и генерации новых знаний в определенной технологической сфере или сегменте рынка. Более того, на их выбор оказывало влияние наличия уникальных центров прогрессивных исследований с лучшими условиями для развития инноваций.

Основные этапы политики Европейского союза в сфере инноваций

[5, с. 96]

1950-1960 гг.	Политика в сфере науки: – научное образование; – исследования в университетах; – фундаментальные исследования в государственных лабораториях	Политика в сфере промышленности: – гранты на проведение НИОКР; – гранты на приобретение оборудования; – реструктуризация промышленности; – поддержка совместных исследований в сфере промышленности; – техническое обучение и подготовка	Политика в сфере предпринимательства: – ставка на развитие крупных предприятий и промышленных агломераций; – создание национальных «флагманских» компаний; – выделение основных средств из государственных фондов по развитию НИОКР крупным предприятиям; – нехватка венчурного капитала
Низкий уровень развития сотрудничества и координации между сферами научной и промышленной политики			
1970-начало 1980-х гг.	Политика в сфере инноваций: – заинтересованность в развитии связей между университетами и промышленными предприятиями; – предоставление грантов на развитие инновационной деятельности; – вовлечение исследовательских институтов в разработку продукта; – стимулирование инновационной деятельности мерами государственной поддержки; – повышение интереса к развитию малых и средних предприятий; – принятие комплекса мер по развитию инновационной деятельности в МСБ; – нехватка венчурного капитала. Повышение уровня сотрудничества между департаментами, ответственными за проведение научной и промышленной политики		
1980-е гг.	Технологическая политика: – уделение главного внимания развитию связей между университетами и промышленными предприятиями; – смещение основных акцентов в сторону проведения «стратегических» исследований в университетах; – поддержка развития генных технологий; – создание новых технологических фирм; – поддержка развития сотрудничества между предприятиями; – рост возможностей венчурного капитала. Совместная деятельность департаментов: – повышение внимания к представлению отчетности и разработке системы оценки эффективности проводимой государственной политики в сфере науки; – повышение интереса к проблеме растущих диспропорций в экономическом развитии регионов; – принятие национальными и региональными властями мер по увеличению затрат на НИОКР; – развитие потенциала менее развитых регионов: ускоренное развитие региональной инновационной инфраструктуры (то есть создание научных парков, инновационных центров, технополисов).		

Данная тенденция прослеживается на примере размещения штаб-квартир многонациональных корпораций в небольших европейских странах – Швеции, Швейцарии и Нидерландах. Концентрация НИОКР в упомянутых центрах прогрессивных исследований за рубежом стала оказывать сильное давление на национальные органы власти в вопросе разработки и проведения научно-технической политики, а процесс глобализации обострил конкуренцию между центрами. Ответом правительств европейских стран стало признание того факта, что вопрос о научно-технологической политике не может рассматриваться исключительно в национальных рамках, поэтому необходимо усиление регионального компонента развития инноваций. Таким образом, за последние несколько лет под термином «регион» стала пониматься территория, управляемая различными политическими институтами на местном уровне, выступающая в качестве важной базы для генерации инноваций, занимающих ключевые позиции в экономическом развитии [6].

Учитывая данные обстоятельства, в 1994 г. в странах Европейского союза на средства Главного управления по предпринимательству Европейской комиссии была начата разработка региональных пилотных стратегий развития инновационной деятельности и создания центров трансфера технологий, а также региональных инновационных стратегий, сформированных при финансировании Главного управления по региональной политике Еврокомиссии. Вслед за этим в странах Европейского союза во второй половине 1990-х гг. было инициировано проведение исследований по изучению состояния и динамики развития экономики различных регионов, а также перспектив их перевода на инновационные рельсы. Следует отметить, что работа по формированию региональных инновационных систем в Европейском союзе проводилась на двух уровнях – наднациональном, т.е. структурами Евросоюза, и национальном, на котором главную роль играли центральные органы власти государств-членов ЕС.

В середине 1990-х гг. в Европейском союзе начинается финансирование проекта «Региональные инновационные системы» (REGIS – Regional Innovation Systems). Предметом исследования данного проекта стали вопросы региональной автономии, динамики развития отраслей промышленности, социального партнерства, технологической политики, наукоемкости продукции, практики и полученного в ее ходе опыта и зарубежных инвестиций. Исследования в рамках проекта проводились на трех уровнях: на уровне предприятий изучались вопросы о том, каким образом изменяются условия развития конкурентоспособности и инноваций, а также какие продукты, процессы и организационные инновации получают на выходе; на институциональном уровне – какие изменения наблюдаются в политике частных (например, торговых палат/бизнес-сообществ) и государственных (например, инновационных агентств или тренинговых центров) учреждений и какие возникают новые институты или институциональные отношения; на уровне инновационной и технологической политики – какую поддержку оказывают посреднические и государственные учреждения на раз-

личных уровнях (от местного до национального) научным паркам в вопросах субсидирования НИОКР и др. [7].

Исследования, проведенные в рамках проектов «Региональные инновационные системы» и «Европейское региональное инновационное исследование» (ERIS – European Regional Innovation Survey) показали, что:

1) предприятия малого и среднего бизнеса (МСБ) в отличие от крупных компаний полагаются, прежде всего, на региональные сети;

2) поддержка и помощь в продвижении со стороны региональных властей инновационных процессов является существенным, но недостаточным условием для развития региональных инновационных систем;

3) МСБ уделяют больше внимания внутренним связям, чем установлению партнерских отношений с исследовательскими организациями;

4) качество и стоимость находятся на первом или занимают второе по важности место в определении рыночного поведения предприятий. Фирмы стараются обеспечить себя человеческим капиталом, необходимым для поддержания высокого уровня конкурентоспособности. В числе факторов, сдерживающих развитие инноваций, называются, во-первых, финансирование (или недостаток его), во-вторых, стоимость исследовательского персонала;

5) организации, выполняющие вспомогательную функцию, такие как технологические центры, центры трансфера технологий, играют меньшую роль, чем ожидалось [8].

В течение 1997–1999 гг. по программе Европейского союза проводился проект «Политика в отношении субъектов малого и среднего предпринимательства и региональное измерение инноваций» (SMEPOL – SME Policy and the Regional Dimension of Innovation). Его цель – оценка инструментов поддержки инноваций в секторе малых и средних предприятий в том или ином регионе; основные задачи – изучение инновационного поведения субъектов малого и среднего предпринимательства, их сетевой основы, а также оценка эффективности инструментов национальной и региональной инновационной политики.

По итогам проведения проекта были сделаны следующие выводы:

1. Для МСБ в большинстве изученных регионов характерна оборонительная стратегия поведения в сфере инноваций, под которой понимается поиск рыночного сегмента; выделение основных ресурсов на повышение качества, изменение дизайна традиционной продукции и снижение ее себестоимости. Наступательная стратегия в сфере инноваций, т. е. деятельность по открытию новых рынков, расширению ассортимента продукции, не так широко представлена в регионах.

2. МСБ уступают крупным предприятиям по показателям затрат на НИОКР. В числе возможных причин называется недостаток финансовых средств; небольшой ассортимент продукции, ограничивающий возможность их замены товарами-субститутами в случае низких показателей продаж или доходов; небольшой или недостаточно квалифицированный персонал; нехватка времени у основных работников, загруженных рутинной; трудности в освоении

высоких технологий; недостаток технических ноу-хау; ограниченность исследовательских возможностей.

3. Доля МСБ в финансовых и человеческих ресурсах на инновации больше, чем у крупных предприятий.

4. МСБ обладают низким внутренним потенциалом организации инновационной сети. Это относится как к поиску и сбору информации, связанной с инновациями, так и к сотрудничеству в рамках инновационных проектов. Одними из возможных причин данного феномена являются, по мнению экспертов, «кадровый» голод, а также нехватка времени по развитию инновационной деятельности и организации сети вследствие перегруженности рутинной и административной работой.

5. Самыми важными партнерами для МСБ в инновационной деятельности являются потребители и поставщики. Отношения с предприятиями, оказывающими услуги, консультантами, а также горизонтальные связи менее развиты.

6. Уровень взаимодействия с поставщиками знаний в сферах науки и технологий за пределами частного сектора ниже, чем с бизнес-структурами [9].

В 2005 г. при финансовой поддержке Главного управления по предпринимательству и Департамента промышленности Еврокомиссии началась работа по разработке 33 новых проектов региональных инновационных стратегий для новых государств-членов ЕС и стран на правах ассоциированного членства – Болгарии, Чехии, Эстонии, Венгрии, Израиля, Литвы, Мальты, Норвегии, Польши, Румынии, Словакии, Швейцарии и Турции. В целях повышения эффективности каждый регион связывался партнерскими отношениями, по крайней мере, с одним регионом, для которого уже был разработан проект региональной инновационной стратегии.

Анализ деятельности наднациональных структур Евросоюза свидетельствует о том, что понятие инновационной системы ЕС рассматривалось как совокупность региональных инновационных систем, поэтому проблема ее создания решалась путем проведения исследований и разработки инновационных стратегий для территории Европейского Союза. Например, для австрийских регионов Нижней и Верхней Австрии, Вены, Штирии, Зальцбурга, Бургенланда, Тироля, Форарльберга, Кернтена были разработаны и одобрены Еврокомиссией рабочие программы на 2007–2013 гг. при финансовом участии Европейского фонда регионального развития. Одно из ключевых направлений программ – развитие инновационной экономики и экономики, основанной на знаниях [10].

Что касается нашей страны, то в России получали законодательное закрепление лишь отдельные аспекты инновационной деятельности: определение круга ключевых понятий, связанных с инновациями, а также полномочий федеральных и региональных властей по поддержке инновационной активности и т.д. Пока о результатах говорить рано. На сегодняшний день в России ведется разработка федерального закона «Об инновационной системе Российской Федерации». Одно из ключевых положений его проекта заключается в необходимости учета изменений, произошедших в последние десятилетия в развитых

странах в плане организации научных исследований с целью повышения их эффективности [11]. Кроме того, в субъектах РФ за последние годы были разработаны нормативно-правовые акты, направленные на поддержку и развитие сферы инноваций в регионах. Среди них можно назвать концепции (например, «Концепция промышленной, научно-технической и инновационной политики в Орловской области на период до 2010 г.»), а также республиканские и областные целевые программы («Развитие инновационной деятельности в Удмуртской Республике на 2005–2009 гг.», «Развитие инновационной деятельности в Челябинской области на 2008–2010 гг.» и др.).

По мнению многих зарубежных ученых, заимствование технологий – один из главных факторов ускорения развития отсталой страны на этапе индустриализации. На сегодняшний день можно утверждать, что заимствование передового опыта европейских стран в решении стратегических и тактических задач по формированию национальной инновационной системы станет катализатором инновационного развития России на этапе становления экономики, основанной на знаниях.

Исходя из анализа зарубежного опыта формирования инновационных систем, особенностей макроэкономического развития Российской Федерации, результатов федеральной и региональной политики в сфере инноваций и других факторов, следует, что наиболее предпочтительным направлением развития национальной инновационной системы РФ является ее формирование как совокупности институциональных региональных инновационных систем. В условиях глобального экономического кризиса сокращение частных инвестиций в сферу НИОКР несет риск отставания в долгосрочной перспективе отдельных направлений научных исследований. Кроме того, учитывая трудности, с которыми сталкиваются малые и средние инновационные предприятия, наличие научно-исследовательского потенциала в российских вузах, НИИ, КБ, региональной специфики в целом, региональные инновационные программы должны быть направлены на установление связей и налаживание взаимодействия между исследовательскими организациями и частным сектором экономики в рамках партнерских соглашений, развитие возможностей малых и средних предприятий по усваиванию новых технологий и ноу-хау.

Национальную инновационную систему (НИС) можно понимать как совокупность институтов, действующих в рамках отдельно взятого государства, генерирующих новые идеи и технологии, а также способствующих формированию среды, благоприятной для создания и внедрения инноваций. Очевидно, что весьма значимая роль в развитии инновационной активности в стране отводится, прежде всего, государственному сектору. Однако под институтами в данном определении стоит также понимать субъектов частного сектора, а именно предприятия, заинтересованные в разработке инноваций, и частные венчурные фонды, финансирующие определенную часть (а в некоторых странах большинство) инновационных проектов. Что касается государства в лице правительства, то его задача сводится не столько к финансированию инновационной активности,

сколько к выработке эффективной государственной инновационной политики, стимулирующей приток внутренних и внешних инвестиций в наукоемкое производство и технологии. Что касается непосредственно финансирования в рамках построения национальной инновационной системы, то здесь, как представляется, в ведении государства должны быть положены следующие расходы:

- ежегодное выделение достаточного объема средств в рамках расходов государственного бюджета на науку и образование;

- финансирование отдельных приоритетных для государства направлений исследований, представляющих стратегическую значимость (оборона, нанотехнологии, авиация, космонавтика, атомная энергетика и пр.);

- распределение грантов молодым ученым (кандидатам и докторам наук) на основе проведения конкурсов, подтверждающих значимость и актуальность исследований ученых.

Следует отметить, что функция финансирования тех или иных направлений инновационной деятельности государством не первостепенна, поскольку основной задачей государства при внедрении и развитии национальной инновационной системы должно стать координирование всех процессов по взаимодействию участников инновационной активности между собой. В решении данной задачи государству необходимо обеспечить тесную взаимосвязь прежде всего трех субъектов инновационного процесса:

- производителей знания (научно-исследовательские институты, лаборатории, вузы, ученые);

- тех, кто эти знания непосредственно потребляет и коммерциализирует (сами предприятия);

- вкладчиков средств, а именно инвесторов (венчурных фондов, банков, корпоративных или индивидуальных кредиторов).

Несомненным можно признать тот факт, что центральным элементом или субъектом инновационной системы выступают предприятия, коммерциализирующие инновации в своем производственном процессе. Такие предприятия, с одной стороны, могут сами создавать инновации благодаря штатным сотрудникам-изобретателям, с другой стороны, такие предприятия могут выступать заказчиками и в то же самое время инвесторами при создании новых идей и изобретений на стороне. Поэтому центральная роль в инновационной системе должна отводиться прежде всего самим предприятиям. Однако современные предприятия, как правило, не имеют собственных кадров, которые способны создавать нововведения, а еще чаще они не обладают достаточными финансовыми ресурсами, по крайней мере свободными денежными средствами, которые можно было бы направить именно на инновационную деятельность. Поэтому в рамках создания и развития национальной инновационной системы нельзя упускать из виду роль государства в качестве катализатора всех инновационных процессов в экономике. Государству здесь отводится функция эффективного соединения всех участников инновационного процесса в один слаженно работающий механизм. Так, государство может стимулировать предприятия,

особенно крупные, нанимать в свой штат на постоянной основе ученых и изобретателей, а также создавать целые отделы по разработке и внедрению инноваций. Спрос со стороны крупных корпораций на сотрудников инновационных отделов непременно вызовет соответствующую активность в учебных заведениях, готовящих такого рода специалистов. Что касается малого и среднего бизнеса, то тут ситуация выглядит еще проще: малые и средние компании инновационного профиля могут создаваться самими учеными и изобретателями. Подобная практика уже достаточно давно действует в США. Фирмы «спин-офф», или «фирмы-отпрыски», отделяются от вузов, независимых институтов, государственных исследовательских центров и специальных лабораторий крупных промышленных корпораций и ведут свои исследования и разработки, которые потом продают крупным корпорациям. Открываются фирмы «спин-офф», как правило, преподавателями и студентами университетов. Для желающих создать такую фирму «спин-офф» проводятся специальные курсы, а поддержку по распространению научных достижений им оказывают инновационные центры, финансируемые Национальным научным фондом США [12, с. 91].

Библиографический список

1. Быков В.А., Круглов М.Г. Измеримая инновационная организация // Промышленная политика в РФ. 2008. №10.
2. Cooke Ph., Heidenreich M., Braczyk H.-J. Regional Innovation Systems: the Role of Governance in a Globalized World. London; New York, 2004.
3. Saxenian. Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1994.
4. Рукс Э., Вальдеканас Т., Уэддл Р. Парк «Исследовательский треугольник»: эволюция и происхождение // Развитие университетских технопарков: зарубежный опыт. По материалам XXIII Междунар. конф. по научно-техническим паркам «Партнерство технопарков с компаниями и обществом». Хельсинки, 6–9 июня 2006 г. Тверь, 2009.
5. Монахов И.А. Зарубежный опыт формирования региональных инновационных систем // Инновации. 2009. № 6 (128).
6. Prange H. Explaining Varieties of Regional Innovation Policies in Europe // European Urban and Regional Studies. 2008. №15.
7. Kautonen M., Koski P., Rantonen I., Rasanen P., Schienstock G. Regional Innovation Systems: Designing to the Future (REGIS). URL: <http://www.uta.fi/laitokset/tyoelama/regio.eng.html>
8. The Integration of Science and Technology Systems of the Central Asian republics into the Western World. Amsterdam; Tokyo, 2003.
9. Todding F., Kaufmann A. The Role of the Region for Innovation Activities of SMEs // European Urban and Regional Studies. 2001. №86.
10. Regional Development Programmes 2007–2013. URL: http://ec.europa.eu/regional_policy/country/prordn
11. Попова Е.В. О концепции законопроекта «Об инновационной системе Российской Федерации» // Доклад на Международном инновационном форуме «Интеграция науки, производства и финансов. Пути выхода из кризиса». Москва, 20-21 мая 2009 г. URL: <http://frm.gain.ru>
12. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: учебник. 4-е изд. СПб., 2003.

THE CONCEPT OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF INNOVATIONS SYSTEMS AT DIFFERENT LEVELS

Abstract. The article discusses the conceptual issues of building innovation systems at the enterprise level, region and nationally. Based on the study of theoretical views of the positions of different researchers this article evaluates the experience of implementation and development of innovation information systems in Europe and the United States, on the basis of which the possibility of using this experience in Russia.

Key words: innovation system, competitiveness, strategy, life cycle, finance, information management, transfer of technologies, incubators, investors, commercialization.

УДК 330.341.1

А.В. Болик

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК БАЗИС ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Аннотация. В статье рассмотрены актуальные вопросы развития российского предпринимательства в контексте проблем, стоящих перед страной на среднесрочную перспективу. Определены приоритеты развития отечественной экономики с учетом стабилизации фактора предпринимательства.

Ключевые слова: развитие, предпринимательство, ресурсы, многоукладность, устойчивость, инновации, общественное производство.

Общепризнанно, что изменения в целях, которые ставит общество, находят свое отражение в типе развития. В основе инновационной модели лежит непрерывный процесс поиска и реализации нововведений, позволяющих увеличить степень удовлетворения потребностей общества. Центральное место в этом типе развития принадлежит инноваторам, а ведущей установкой является сознательная и целенаправленная ориентация на возрастающую роль фактора человеческого знания во всех без исключения фазах общественного воспроизводства. Мировая практика свидетельствует, что в качестве опорной точки современного развития страны-лидеры применяют новую модель использования человеческих ресурсов – антропоцентрическую систему производства. Ее основные черты: ориентация на высококвалифицированную и инициативную рабочую силу, интегрированную в систему производства; непрерывность процесса обогащения знаний и квалификации; делегирование ответственности сверху

вниз; партнерские отношения между участниками производства. Анализ причин экономических успехов ведущих стран мира подтверждает их обусловленность социальной способностью нации к прорывам в экономическом развитии на базе предпринимательства.

Являясь специфическим атрибутом рыночных отношений, предпринимательство выполняет важнейшую функцию поиска новых возможностей эффективного способа производства. Часто это проявляется в использовании новых технологий и новых сфер вложения капитала, преодолении старых стереотипов, расширении ставших уже привычными границ. Поэтому формирование цивилизованного предпринимательства в экономическом пространстве России – задача приоритетная во всех отношениях. Однако на пути создания условий для развития предпринимательского типа воспроизводства обнаруживается множество препятствий.

Феномен современного предпринимательства заключается в том, что в постиндустриальной системе соединяются рыночные принципы хозяйствования, ее предпринимательские составляющие и регулирующие функции государства. Базисом такого симбиоза, безусловно, служат экономические условия и гарантии развития различных форм собственности, признание многоукладности экономической основы общества.

Предприимчивость проявляется в новаторском, творческом складе производства – делать не то, что делают другие, и не так, как другие. Смысл в том, чтобы найти новое, опередить остальных участников рынка. В бизнесе бывает много непредсказуемого и непредвиденного. Приходится проявлять смелость, идти на риск, но он должен быть разумным и оправданным. Такой риск – спутник предпринимателя. На риск идут, чтобы избежать потерь или с целью получения высокой прибыли. Степень риска просчитывается заранее, увязывается с рыночной конъюнктурой, ресурсами и резервами.

Притягательность предпринимательства состоит в том, что оно предоставляет возможность достигнуть высокого материального благополучия, дает шанс в полной мере проявить способности, сулит человеку возможность утвердить свое общественное положение как достойной личности. Однако далеко не каждый может стать преуспевающим бизнесменом. Предпринимательство сродни искусству и в то же время требует большого знания своего дела. Ежегодно во всем мире в него включаются миллионы новых людей, но и миллионы терпят неудачу.

Предпринимательство – совершенно новое явление нашей хозяйственной жизни, поэтому изучение его природы, специфики проявления, особенностей функционирования не теряет своей актуальности. Более того, на предпринимательство возлагаются надежды по формированию новой России. Решение проблем экономического роста связано именно с предпринимательством. Опыт ряда ведущих стран мира показывает, что ускоренное наращивание производственного потенциала, повышение жизненного уровня населения, выдвигание на передовые позиции в мире обусловлены, прежде всего, активным развитием

предпринимательства. Обеспечение системы свободного предпринимательства позволило таким странам, как США, Германия, Япония, в короткие сроки умножить производство общественного продукта, стать лидерами мировой экономики.

На создание эффективной предпринимательской среды должны быть направлены усилия государства, всего российского общества. Вопрос о поддержке предпринимательства весьма важен при организации эффективного производства. Практический интерес представляют концептуальные направления формирования социально-экономических основ поддержки предпринимательства, раскрытие механизмов и технологий инновационного типа предпринимательства.

Многоукладность экономики подразумевает определенную размерность бизнеса. Наряду с крупными предпринимательскими структурами заметное место в хозяйственной деятельности отведено среднему и малому бизнесу. Становление и развитие малых форм предпринимательства – одна из основных проблем экономической политики. Их значение в рыночной экономике очень велико. Малый бизнес в рыночной экономике – один из ведущих секторов, определяющих темпы экономического роста, структуру и качество валового выпуска экономики. Он служит основным резервом конкурентоспособности страны, а также активизации всего бизнес-сообщества и преодоления бедности.

Необходимо подчеркнуть, что в общих чертах предпринимательство понимается как особая система хозяйствования, осуществляемая независимыми товаропроизводителями. Однако существуют и другие мнения экономистов на определение предпринимательства. Такое положение дел объясняется спецификой эволюции теории предпринимательства.

Анализ показывает, что предпринимательство развивается в соответствии с экономическими законами, воздействующими так же и на экономическую систему. Схематически любая система представляется на основе познанных ею законов как некий механизм, детерминированная среда с определенными установленными зависимостями. Отсюда возникает заманчивая идея, познав экономические законы, научиться управлять обществом. К этому стремились многие исследователи.

Данная ситуация отражает закон как тождество необходимости, повторяемости. Она характеризуется классическим отношением к природе, обществу. Осуществляющаяся в современной российской экономической науке трансформация знаний связана с новым типом видения мира, где центром является не механизм, а иерархическая система, находящаяся в сложном переплетении зависимостей, составляющих ее элементов.

Такая постановка проблемы связана с нелинейными зависимостями. Для российской науки данный подход совершенно новый. На Западе он начал зарождаться в начале 1960-х гг., явив миру синергетический подход как типичный пример нелинейных взаимосвязей в развитии мира [7].

Сама по себе постановка проблемы в таком ракурсе означает революцию в подходах к динамике общественного развития. Для национальных экономических систем, находящихся в состоянии трансформации, новая логика проявления экономических законов позволяет грамотно определить возможные направления развития.

Динамическая устойчивость системы – понятие относительное. Смена состояний устойчивости и неустойчивости, характеризующих этот процесс в каждый конкретный момент, образует динамические циклы в развитии сложных систем. Таким образом, изменение организации сопряжено с пороговыми состояниями системы. В момент прохождения системой порогового уровня возникает множество предлагаемых направлений ее развития. Такое состояние системы обусловлено проявлением механизма бифуркаций.

Термин «бифуркация» относится к переходу системы от динамического режима одного набора аттракторов, обычно более устойчивых и простых, к динамическому набору более сложных аттракторов. Аттракторы – множества, характеризующие значения параметров системы на альтернативных направлениях ее развития

Теория бифуркации объясняет нелинейный характер развития социально-экономической системы, но она не показывает взаимно сопряженные ее части и те взаимозависимости, которые ведут к ее качественным преобразованиям. Основной движущей силой развития общества является рост предпринимательской активности населения. Здесь динамика социально-экономической системы осуществляется в соответствии с законом соответствия производственных отношений характеру и уровню развития производительных сил.

Современный уровень развития производительных сил и производственных отношений в России несколько не соответствует их возможностям. В силу этого обнаруживается разрыв в качественной составляющей трудового потенциала и масштабах предпринимательской деятельности нового типа. Причиной такого состояния дел служат изменения производственного базиса общества, его институциональных основ, индивидуального и общественного сознания, произошедшие в ходе рыночных преобразований.

В этой связи уместно вспомнить, что имеющиеся результаты российских реформ связаны, прежде всего, с волюнтаристским навязыванием высокообобщенным по своему характеру и специфически структурированным производительным силам частнокапиталистических производственных отношений. Так что, в современном обществе центральными проблемами являются противоречия свободного предпринимательства, свободной конкуренции и свободного рынка. Таким образом, без государственного регулирования в этой области не обойтись.

К сожалению, возможности государства по регулированию предпринимательства ограничены. Изучение реалий социально-экономического развития в последние годы показывает, что при 28 тыс. акционерных предприятий, из них приватизированных 12,7 тыс., поступления в бюджет составили примерно

1 трлн. руб. из запланированных 9 трлн. руб., а наиболее крупные предприятия общей стоимостью в 200 млрд. дол. были проданы всего за 7 млрд. дол. [6, 8]. Эти данные подчеркивают факт отсутствия подготовки лучших предприятий страны к системной перестройке, коммерциализации и рыночному функционированию. Вместо этого активно проводилась политика самоорганизации и саморазвития рыночных структур.

Следствием возникших диспропорций стали падение производительности труда до 57% от уровня 1989 г., масштабный инвестиционный кризис, выразившийся в сокращении более чем в 4 раза объема капиталовложений, нарастание старения средств труда, когда износ основного капитала составил 53% [1], прогрессирующее ухудшение ликвидности предприятий, падение доходов товаропроизводителей ниже уровня, обеспечивающего простое воспроизводство, деиндустриализация экономики, сокращение научно-технического, инновационного потенциала страны и другие негативные моменты.

Наиболее серьезный урон формированию российского предпринимательства нанес процесс криминализации экономики. Согласно имеющимся данным, до 60 тыс. предприятий в России принадлежат криминальному капиталу, в том числе 37 бирж, 449 банков, вся золотоалмазная промышленность, криминал распоряжается 55% капитала российской промышленности и владеет 80 % всех акций, имеющих право голоса [2].

Несмотря на положительную динамику общественного производства последних лет, следует отметить неустойчивое состояние предпринимательства в финансовой сфере. Внешне благоприятные тенденции абсолютного сокращения инфляции не смогли препятствовать утечке капитала из страны. Ежегодная его потеря составляет примерно 20 млрд. дол. [3]. Производственная деятельность является сегодня малопривлекательной для свободного капитала.

Между тем мировой опыт показывает, что там, где предпринимательство находит поддержку правительственных структур, наблюдаются стабильные темпы экономического развития. Так, тренды экономического роста в индустриально развитых странах постоянны на протяжении последних 20 лет и составляют 2–3 % ежегодного увеличения ВВП, в новых индустриальных странах, Китае 8–10 % [4].

России в новых условиях хозяйствования важно добиться целостности развития предпринимательства и адаптации всей системы к изменениям, новым условиям функционирования. Важнейшим условием успешного развития предпринимательства является также предотвращение стихийного развития противоречий. Только так можно обеспечить развитие отечественного производства с темпами 4–5 % в год, что позволит к 2020 г. достичь уровня жизни населения, близкого к средневропейскому [5].

В пользу данного положения говорит опыт таких стран, как Япония, Китай, Южная Корея, Тайвань, где предпринимательство выступает важным элементом создания рыночной инфраструктуры и повышения эффективности хозяйственного механизма. Здесь предпринимательство – фактор становления иннова-

ционного типа развития экономики. Связанная с инновациями предпринимательская деятельность имеет дело с венчурным капиталом, что придает фактору предпринимательства дополнительную новаторскую преобразующую силу.

Выполняя координирующую, интегрирующую роль по отношению к другим факторам становления инновационного типа развития, предпринимательство по существу обеспечивает формирование системы факторов и оптимальное их соотношение. Здесь характерно наличие системообразующих элементов предпринимательского ресурса

Таким образом, результативность воздействия предпринимательского фактора на экономический рост, формирование инновационного вектора ее развития опирается на синергический эффект системы. Для максимизации результатов экономического развития целесообразно выделить следующих приоритетов:

- наибольшего внимания требует разработка экономических условий, стимулирующих деятельность инновационно-инвестиционных форм предпринимательской деятельности;

- ценовая политика государства в этих условиях должна быть сориентирована на создание источников воспроизводственных процессов, направлена на снижение издержек производства, повышение качества продукции;

- пока недостаточно действуют стимулы для экономии общественного труда – главного условия повышения эффективности производства;

- механизм регулирования цен на энергоносители должен исходить из необходимости сдерживания роста цен на конечную продукцию, обеспечивая воспроизводственные процессы, как на предприятиях энергетического комплекса, так и на предприятиях-потребителях;

- целесообразно развернуть кампанию налогового стимулирования инновационно-инвестиционных процессов на предприятиях и шире практиковать использование налогового кредита.

Все это требует пересмотра роли государства в современной экономике. Усилия государства должны быть направлены в сторону создания экономической системы, стимулирующей инновационно-производственные процессы в предпринимательских структурах.

Библиографический список

1. Атоян В.Р., Казакова Н.В. О некоторых подходах к анализу развития инновационных систем в глобализирующемся мире // *Инновации*. 2007. № 3.

2. Барашов Н.Г. Проблемы формирования институциональной среды инновационного развития национальной экономики // *Проблемы инновационного развития инновационных систем*. Саратов, 2010.

3. Засько В.Н. Проблемы инновационного развития экономики и роль предпринимательства // *Российское предпринимательство*. 2011. № 8.

4. Лейрих А.А. Масштабы и динамика показателей формирования сектора «новой» экономики // *Межрегиональная группа ученых – институт проблем новой экономики*. 2010. № 4.

5. Мариев О.С., Шорохова И.С. Институты инновационной политики: мировой опыт и российские особенности // Журнал экономической теории. 2011. № 2.
6. Россия: потенциал инновационного развития // Институт бизнеса и права. СПб., 2011.
7. Стратегия научно-технологического прорыва: сб. науч. тр. / под ред. Яковца Ю.В. М., 2010.
8. Социально-экономические показатели развития России в 2011 г.: краткий стат. сб. М., 2011.

A.V. Bolik

ENTERPRISES AS BASIS OF ECONOMIC GROWTH IN MODERNITY RUSSIA

Abstract. This article is devoted to consider actual questions of development Russian enterprises in problem context which stand before country on middle perspectives. Be formed priorities of development own economics with calculation stabilization factor of enterprises.

Key words: development, enterprises, resources, polistructure, stability, innovations, social production.

УДК 336.153.11

Н.К. Сидорова

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. В статье рассмотрен аспект конкурентоспособности в качестве одного из факторов, влияющих на формирование информационной экономики. Выдвинуто предположение о том, что конкурентная основа выступает неотъемлемым базисом научно-технического развития.

Ключевые слова: глобализация, производственный процесс, эволюционная экономика, информатизация экономического пространства, конкурентоспособность.

Современное общество находится на такой стадии развития, когда приоритет от преимущественного производства товаров сместился к производству услуг, а доминирующими производственными ресурсами стали информация и знания. Сегодня научные разработки становятся главной движущей силой экономики. Поэтому наиболее ценны уровень образования, профессионализм, обучаемость и креативность работника. Все это обеспечивает повышение конкурентоспособности национального хозяйства. В условиях глобализации произ-

водственных процессов обеспечение и поддержание конкурентоспособности становится универсальным требованием, предъявляемым к национальной экономике. Многие страны мира, отмечая этот факт, активно развивают у себя нормативную и законодательную базу, способствующую укреплению конкурентной среды. Однако в развитии конкурентоспособности, ее реакции на вызовы внешнего мира не последнюю роль играют научные теории экономического развития. При этом никоим образом не следует умалять достоинств узкоспециализированных концепций, полностью сосредоточенных на проблемах конкуренции и конкурентоспособности.

С этих позиций актуальна концепция эволюционной экономики. Ее специфика заключается в том, что она заставляет искать новейшие подходы к проблеме закономерности и причинности социально-экономических явлений. Опираясь на теорию нелинейных систем в рамках концепции эволюционистов, представляется возможным моделирование открытых систем и креативной деятельности человека. Осознание того, что многие процессы в экономике имеют характер эволюционных, позволяет изменить наши представления о роли внешней среды в поведении экономических субъектов и их связи с социальными институтами.

Большое влияние на развитие эволюционной экономики оказали идеи Гэлбрейта Дж., Тоффлера А. и Шумпетера Й. [1].

Достоинство эволюционной концепции в разработанной динамической модели фирмы, в которой поведенческие характеристики изменяются во взаимодействии с ситуацией на рынке. Общий смысл ее сводится к следующему. В каждый данный момент действующие операционные характеристики фирмы определяют основные параметры ее функционирования. Величина издержек, действуя через инвестиционное правило, определяет величину прибыли и масштабы производства. В случае изменения величины фирмы изменятся ценовые сигналы, что повлечет за собой изменение показателей прибыли, издержек, рентабельности, платежеспособности. Осуществляемый отбор окажет влияние на изменения агрегатных уровней выпуска и затрат, равно как и на отраслевые цены. В итоге можно сформулировать, что в подобных условиях экономические агенты, не обладая всей полнотой информации, могут находить в лучшем случае локальный, но не глобальный экстремум. Они принимают хозяйственные решения в рамках установившихся правил, норм, институтов, могут имитировать их, обучаться и создавать новые. Все эти процессы имеют кумулятивный характер, когда последующие действия вытекают из предыдущих, вне зависимости от того, как они были достигнуты. Сам процесс изменений, осуществляемый в этих условиях, открыт и недетерминирован.

Важным составным элементом рассмотрения проблемы национальной конкурентоспособности выступает институциональное течение, дающее необходимые инструменты к анализу этого явления в масштабах мировой экономики. В отличие от эволюционной экономики, институционализм характеризуется приверженностью состязательному аспекту потребления, показывающему как

товары могут эффективно использоваться в косвенных завистнических целях. Главное здесь то, что в условиях капиталистического хозяйства возникает масса случаев отделения собственности от контроля в крупных акционерных компаниях. Большинство собственников превращается в крупных инвесторов, а реальное управление уходит в третьи руки, которые могут осуществлять контроль над корпорацией в своих интересах. Концентрация экономической мощи, отделенной от собственности, фактически создала экономические империи и передала эти империи в руки новой формы абсолютизма [2].

В рамках институционализма сформировалось представление об экономике как о системе координации, в плоскости интересов которой оказалась и конкуренция. В каком-то смысле конкуренция – это суть механизма координации, распространения и освоения знания. Эффект конкуренции состоит в том, что некоторые ожидания не оправдываются, а намерения не реализуются [3].

Таким образом, и в эволюционной экономике, и в институциональном направлении экономической мысли конкуренция неотделима от процесса формирования, распространения и использования нового знания. Это знание большей частью воплощено в ценах, которые служат главными информационными сигналами хозяйствующим субъектам о необходимости принятия тех или иных хозяйственных решений. В рамках этих решений существенно возрастает влияние фактора времени, а используемый в хозяйственной деятельности капитал не однороден, отличается сложной структурой и различными характеристиками. Межвременная координация становится решающей характеристикой производства. Степень координации межвременной структуры капитала проявляется по мере реализации производственных программ. Если структура капитала и основные характеристики производства не совпадают, изменятся цены на привлекаемые ресурсы, что в свою очередь приведет к пересмотру производственных программ и характеристик капитальных активов. Хозяйства, наиболее подготовленные к таким переменам, быстрее приспособятся к изменившейся обстановке и, следовательно, по каким-то критериям будут более адаптированы к давлению внешней среды. Более того, они достаточно легко вступают в процессы вертикальной интеграции со структурами внешней среды, ассимилируются с ними и образуют новые институциональные единицы, сами являющиеся внешней средой.

Интеграция выступает институционально подготовленным системным процессом объединения хозяйственных блоков на мега- и макроуровне. Наряду с положительными трансакционными эффектами она ведет к возникновению мировой или глобальной конкуренции, создающей заведомые преимущества для одних стран и непреодолимые барьеры для других. Асимметричность процессов глобализации распространяется на сферу производства, способствуя образованию интернациональных цепочек создания добавленной стоимости. Развитию ситуации способствуют общемировые коммуникативные системы, обеспечивающие сетевую логистику и стандартизацию качества в масштабах реального времени [4].

Мировая конкуренция стала символом последнего десятилетия. Она ожесточается в условиях ухудшения конъюнктуры рынка. Исходя из логики конкурентной борьбы глобализация должна привести к устранению с мировой арены менее эффективных производителей и торжеству обладающих уникальными преимуществами и наивысшей эффективностью. В столь жесткой позиции не было бы ничего плохого, если бы не критерии оптимизации, ориентирующие на минимизацию численности занятых в мировом производстве благ. Если придерживаться указанной парадигмы, ясно какая судьба ждёт население Земли. К счастью, выход из такой конкурентной катастрофы просматривается в регионализации мирового хозяйства, которая уже начала структурировать межнациональные сегменты производственных отношений.

Современный мировой рынок отличается высоким накалом конкурентной борьбы. Она ведется разнородными субъектами, преследующими несопоставимые цели и применяющими различные методы. В ближайшие годы главным условием конкурентоспособности страны станет не эффективность государственного управления, как сейчас, а сохранение и развитие общественной идентичности, особую роль в которой будет играть идеология поддержания и развития системы общественных ценностей, мотивирующих успех общества в глобальной конкуренции.

В последнее время существенно изменились условия формирования конкурентных преимуществ, в связи с чем устраняется зависимость конкурентоспособности отраслей от наличия в стране факторов производства. На международных рынках конкурируют не страны, а фирмы. Правильно выбранная конкурентная стратегия предприятия гарантирует продавцу дополнительные прибыли и успех во внешней торговле.

Исходным пунктом складывающегося экономического пространства выступает новое представление о международном и внутригосударственном (национальном) его понимании. Становится все более очевидным, что обеспечение целостности мировой экономики в рамках единого глобального рынка свободной конкуренции не представляется возможным. Возникновение проблем целостности глобализма связывают с появлением нового регионализма, представляющего собой многоуровневое понятие. Оно охватывает, с одной стороны, разнородные региональные макроструктуры (ЕС, АСЕАН, НАФТА), с другой – различные межрегиональные отношения, с третьей – внутреннюю структуру каждого отдельного регионального образования, включая территориальные структуры внутри них. Регион выступает узловым пространством, где сталкивается территориальная политика государства, местного самоуправления и крупного капитала. Такой подход обуславливает превращение регионов в участников глобализационных процессов. Особенно важен данный тезис для крупных стран, участвующих практически во всех известных мировых интеграционных группировках. Поэтому в мире происходит спонтанный выбор нового типа глобализации: эпоха, когда все важнейшие решения принимались отдельными государствами, уходит в прошлое, их начинают вытеснять более приспособ-

соединенные к динамичным процессам мировые экономические центры: МВФ, ВТО, ТНК, региональные банки развития, крупнейшие валютные биржи, аудиторские и рейтинговые агентства. Усиливается и процесс вливания региональных валют в глобальные денежно-валютные и фондовые рынки. Причем направленность этих процессов такова, что позволяет превратить единого регионального лидера в коллективного [5]. Возникает сложная система мировой экономики, включающая национальные рынки в виде самостоятельных компонентов. Происходит трансформация рациональности простого конкурентного рынка в системную рациональность сложной иерархической модели глобальной рыночной макроэкономики, базирующейся на системообразующей функции финансового капитала. Такое изменение глобализации заставляет страны при проведении интеграционной политики опираться на крупный капитал и отдельные региональные блоки.

Введение международной конкуренции в цивилизованное русло способствовало бы заметному снижению транзакционных издержек и более устойчивому взаимодействию региональных блоков. Конкурентный федерализм может стать действенной интегрирующей силой, когда все стороны международного обмена признают взаимные права и обязанности.

Таким образом, можно констатировать углубляющийся кризис неолиберального направления в конкурентных отношениях между странами. Мир начал входить в фазу конкурентных отношений синергетического типа. Трансформируется конкурентная борьба как между государствами, так и между корпорациями, приобретая разрушительный характер. На глобальных рынках утверждается новая форма конкуренции: группа против группы [6]. Усиливается внимание к оффшорным, экспортным и другим льготным зонам. Корпорации достигли таких размеров, что любое столкновение между ними способно привести к разрушению устоявшихся связей.

Наиболее тревожные симптомы проявляются в научно-технической сфере. Конкуренция между частными компаниями стимулирует научно-технический прогресс, однако столкновение корпоративных интересов приводит к тому, что начинает меняться направление его развития. На второй план отходят направления, содействующие решению первоочередных человеческих проблем. Приоритетной становится борьба за лидерство в научно-технической сфере. Это привело к появлению так называемых патентных войн, когда научные исследования форсируются подчас в ущерб качеству в целях получения для лидера выгодных ему условий, стандартов, привилегий. Взаимодействие научно-технического прогресса и глобализации приводит к серьезным изменениям в организационно-управленческих системах. В результате формируется новая модель развития мирохозяйственных связей. В ее основе лежит информационное пространство, модернизирующееся по мере трансформации конкурентных возможностей национальных экономических систем.

Библиографический список

1. Гэлбрейт Дж. Экономические теории и цели общества. М., 1995; Тоффлер Э. Третья волна. М., 2004; Шумпетер Й. Теория экономического развития. М., 1992.
2. Гринин Л.Е. Производительные силы и исторический процесс. 3-е изд. М., 2006.
3. Демидова Л. Система партнерских отношений: новые тенденции и эффективность / Государство и бизнес: институциональные аспекты. М., 2006.
4. Субботин М. Государственно-частные партнерства: мировой опыт и Россия / Государство и бизнес: институциональные аспекты М., 2006.
5. Клейнер Г.Б. Системная парадигма и системный менеджмент // Российский журнал менеджмента. 2008. № 3.
6. Кара-Мурза С.Г. Работа В.И. Ленина «Империализм как высшая стадия капитализма»: современное прочтение. М., 2009.

N.K. Sidorova

COMPETITION AS BASIS OF DEVELOPMENT INFORMATION ECONOMIC

Abstract. In article are consider competition aspect as one of general factor which influence to formed of information economic. Advance the assumption that competition basis is foundation of science-technical development.

Key words: globalization, industrial process, evolution economic, informatization of economic area, competition.

УДК 330.342

К.В. Бондарь

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы устойчивого развития отдельных экономических систем. Основное внимание обращено на проблемы развития и устойчивого развития предприятия. Определены составляющие системы управления устойчивым развитием.

Ключевые слова: развитие, устойчивое развитие, модель, принципы, управление устойчивым развитием.

В последние годы вопросы устойчивого развития различных систем довольно популярны среди отечественных и зарубежных ученых. Исследования по экономике, праву, экологии, социологии, философии и другим наукам раскрывают значительный спектр мнений ученых относительно этой сложной категории.

Но многочисленные работы не только не уменьшили актуальности исследований по этому вопросу, но и привели ко многим терминологическим неточностям и большим расхождениям в понимании и трактовке сущности устойчивого развития.

Несмотря на ценность проведенных исследований, мы можем отметить, что экономические аспекты устойчивого развития на уровне предприятий в них рассмотрены еще недостаточно.

Теоретические и практические аспекты устойчивого развития были отражены в трудах отечественных и зарубежных ученых В.И. Богачева, Е.А. Бельтюкова, В.Ф. Беседина Г.Х. Брутланда В.Н. Гончарова, А.П. Гречневой, Г. Дейли, М.П. Денисенко, М.И. Малика, А.С. Музыченко, Е.Н. Рахлина, В.Г. Ткаченко, Л.И. Федулова, Е.В. Хлобистова, А.В.Чуписа, А.В. Шубравской и др.

Началом применения категории «устойчивое развитие» послужил доклад Г.Х. Брутланда «Наше общее будущее» и его перевод на русский язык. Основная идея доклада определялась словосочетанием «*sustainable development*», на русском языке – «воспроизводящее развитие», или другой вариант – «устойчивое развитие».

Слово «*development*» с английского языка переводится как развитие, эволюция, расширение, рост, улучшения, слово «*sustainable*» имеет несколько вариантов перевода на русский язык. Этим термин состоит из частей: «*sustain*» – поддерживать, оказывать поддержку, не давать возможности погаснуть, прерваться, выдерживать; «*able*» – способен, то что имеет способность. То есть, «*sustainable development*» – такое расширение, улучшения и рост, которому нельзя дать прерваться, а необходимо оказывать поддержку.

Отдельные ученые не совсем согласны с важностью термина «устойчивое» в контексте словосочетания «устойчивое развитие». Это связано с тем, что развитие характеризует эволюционный процесс, а постоянство предполагает неизменность, т. е. сочетаются два полярных понятия, которые не могут быть совмещены.

В толковом словаре понятие «устойчивое» толкуется как «то, что не меняется, сохраняет тот же размер, состав, неизменный, постоянный; которое не терпит колебаний, не подвергается изменениям и является устойчивым, надежно обеспечивает существование, развитие чего-нибудь».

В современной литературе можно встретить более 60 дефиниций термина «устойчивое развитие» и его синонима – «устойчивое сбалансированное развитие».

Например, Т. Галушкина определяет, что идеи устойчивого развития упоминались еще в трудах Т. Мальтуса (1798 г.) и Д. Милля (1848 г.). Толкование «устойчивого развития» было дано Комиссией ООН по развитию и охране окружающей среды как «социально-экономическая и экологическая эволюция общества, которая, обеспечивая потребности нынешнего поколения, не лишает будущие поколения возможности удовлетворять собственные жизненно необходимые потребности.

Г. Дейли обосновывает устойчивое развитие как гармоничный, сбалансированный, бесконфликтный прогресс всей земной цивилизации, групп стран (регионов, субрегионов), а также отдельно взятых стран нашей планеты по научно обоснованным планам, когда в процессе неуклонного инновационного, интенсивного (а не экстенсивного) экономического развития стран одновременно положительно решается комплекс вопросов по сохранению окружающей среды, ликвидации эксплуатации, бедности и дискриминации как каждого отдельно взятого человека, так и целых народов или групп населения, в том числе по этническим, расовым или половыми признаками.

В проекте Концепции устойчивого развития Украины, разработанном учеными НАНУ, устойчивое развитие определяется как процесс гармонизации производительных сил, обеспечения удовлетворения необходимых потребностей всех членов общества при условии сохранения и поэтапного восстановления целостности природной среды, создания возможностей для равновесия между его потенциалом и потребностями людей всех поколений.

На уровне государства есть еще одно определение устойчивого развития – это процесс развития страны на базе гармонизации и согласования экономической, социальной и экологической систем для удовлетворения нынешних потребностей общества и будущих поколений.

С. Дорогунцов, А. Федорищева, О. Ральчук обосновывают устойчивое развитие с позиций концепций: ресурсной, «природоподчинения» и биосферной. Устойчивое развития они формулируют как баланс интересов поколений при условии, что каждое последующее из них имеет право жить не хуже, чем предыдущие.

И. Осауленко полагает, что устойчивое развитие – это процесс сбалансированного развития при условии соблюдения экологических критериев, воспроизводства природной среды с учетом требований настоящего и последующих поколений, в интересах конкретного человека и человечества в целом.

А. Садеков раскрывает устойчивое развитие как форму социально-экономического развития общества на базе постиндустриальной модели хозяйствования с использованием механизмов эколого-экономического управления, учитывающей интересы сегодняшнего и будущих поколений и направленной на достижение высокого уровня качества естественной среды обитания человека.

По мнению Е.В. Хлобистова, устойчивое развитие – это методологическая парадигма, которая намечает ориентиры политического и экономического бытия на территориальном поприще исследования. То есть принципы устойчивого развития могут быть применены как общеметодическая основа разработки политики в сфере территориального управления с учетом особенностей, присущих не только Украине, но и конкретному региону.

Д. Темнов считает устойчивое развитие позитивным развитием, в основе которого эффективное использование экономического потенциала предприятия

и его положительная динамика, а также эффективное применение рыночных механизмов.

По мнению П. Каминского, устойчивое развитие – это сбалансированное, непрерывное, высокоэффективное и регулируемое экономическое развитие, которое обеспечивает стабильное увеличение доходов организации на основе специально разработанных механизмов в экономической, технической и социальной сферах.

О. Хистева выражает убеждение, что устойчивое развитие – это динамическая результативность функционирования системы, которая обеспечивает решение тактических задач, создавая условия стратегического роста потенциальных возможностей системы за счет внутренних резервов качественного характера.

Н. Соколова считает устойчивым развитие объекта хозяйственной деятельности, если значение кортежа ресурсов, которые можно привлечь в течение планового периода, превосходит значение кортежа ресурсов, необходимых для отражения возмущений внешней среды согласно сценарию, полученному в предположении среднего уровня оптимистичности (пессимистичности) их оценки.

О.А. Сизоненко под устойчивым развитием понимает такое развитие промышленного предприятия, при котором улучшения его экономических показателей не ухудшает экологических показателей, а улучшение экологических показателей, как минимум, не приводит к ухудшению экономических показателей.

А.Е. Глинская считает, что развитие, ориентированное на постоянное повышение эффективности деятельности на инновационных принципах с одновременным согласованием экономических, экологических и социальных интересов путем расширения сферы ответственности перед обществом, можно считать устойчивым.

В относительном сравнении дифференциация подходов представлена в табл. 1.

Довольно многие исследователи отождествляют устойчивое развитие предприятия с его устойчивым финансовым состоянием, что значительно сужает границы понятия. Кроме этого, сравнение некоторых подходов к определению сущности развития и устойчивого развития предприятия позволяет утверждать, что исследователи не видят существенной разницы между этими категориями.

Главное место во всех существующих подходах к этой проблеме (постоянного, устойчивого, органического развития) отводится жизненной силе, способности к выживанию, обновлению, качественному совершенствованию и адекватной адаптации к окружающей среде.

Сравнение подходов к определению сущности «развития»
и «устойчивого развития» предприятия

Развитие предприятия		Устойчивое развитие предприятия	
Автор под- хода	Определение	Автор подхода	Определение
1	2	3	4
Л. Потраш- кова	Процесс наращивания потенциала по удовлетворению потребностей экономических субъектов	Д. Темнов	Позитивное развитие, в основе которого - эффективное использование экономического потенциала предприятия и его положительная динамика, а также эффективное применение рыночных механизмов
О. Раевна	Уникальный процесс трансформаций открытой системы в пространстве и времени, который характеризуется изменением глобальных целей ее существования путем формирования новой или модифицированной диссипативной структуры и переходом системы на новый виток развития	П. Каминский	Сбалансированное, непрерывное, высокоэффективное и регулируемое экономическое развитие, которое обеспечивает стабильное увеличение доходов организации на основе специально разработанных механизмов в экономической, технической и социальной сферах
Е. Ревенко, А. Тищенко	Количественно-качественные изменения, которые приводят к повышению стратегического потенциала предприятия путем разрешения противоречий между внутренней и внешней средой	О. Хистева	Динамическая результативность функционирования системы, которая обеспечивает решение тактических задач, создавая условия стратегического роста потенциальных возможностей системы за счет внутренних резервов качественного характера
О. Алабугин	Процесс закономерного перехода от существующего состояния системы управления к качественно новому	Н. Соколова	Развитие объекта хозяйственной деятельности, если значение кортежа ресурсов, которые можно привлечь в течение планового периода, превосходит значение кортежа ресурсов, необходимых для отражения возмущений внешней среды согласно сценарию, полученному в предположении среднего уровня оптимистичности (пессимистичности) их оценки

Мы считаем, что устойчивое развитие – это процесс сбалансированного развития экономики планеты, страны, региона или предприятия, при котором соблюдаются основные экологические критерии воспроизводства окружающей среды и учитываются интересы как современного, так и последующих поколений.

Устойчивое развитие аграрного предприятия – это сбалансированное, непрерывное, регулируемое экономическое развитие, которое обеспечивает стабильную и продуктивную работу товаропроизводителя на основе специально разработанных механизмов в финансово-экономической, технической и социальной сферах.

Устойчивое развитие – это модель желаемого развития общества, которая имеет такие измерения: экономическое, социальное, экологическое и информационное. Экономическое измерение предполагает необходимость различать понятие экономического роста и экономического развития. Экономический рост – это долгосрочная макроэкономическая динамика, или потенциальный объем:

- реального выпуска ВВП на душу населения;
- реального дохода на одного занятого, что отражает уровень экономической активности населения.

Переход на принципы устойчивого развития происходит, когда ВВП на душу населения достигает не менее 14 тыс. дол. США. Многие развитые страны мира уже давно преодолели эту высоту. В 2008 г. согласно рейтингу Всемирного банка 1-е место по этому показателю занял Люксембург, 2-е – Норвегия, 7-е – Швейцария. Согласно указанному рейтингу из 180 стран мира в 2008 г. Украина по показателю ВВП на душу населения заняла 81-е место, Россия – 42-е место.

Экономический рост – основа экономического развития. Теории экономического роста сформулированы различными экономическими школами. Предметом их являются:

- а) характеристика отдельных технико-экономических факторов роста и определение взаимосвязи между ними и темпами роста;
- б) количественные пропорции, характеризующих устойчивость роста и условия динамического равновесия;
- в) основные направления экономической политики, нацеленные на достижение устойчивых темпов роста;
- г) долгосрочные аспекты регулирования экономики.

Устойчивое развитие – это экономический процесс, который формирует много экзогенных и эндогенных составляющих (рис. 1).

Выполненные исследования в области устойчивого развития дают нам основания считать, что финансовое обеспечение устойчивого развития аграрного предприятия – это совокупность экономических отношений, которые возникают между аграрным предприятием, банками и государством с целью достаточного обеспечения аграрного предприятия средствами для его непрерывного и

высокоэффективного экономического развития за счет как собственных, так и привлеченных средств (инвестиций и кредитов).

Важным элементом в обеспечении устойчивого развития любого региона или предприятия служит его инвестиционная составляющая.

Инвестиционная составляющая устойчивого развития аграрных предприятий – это совокупность экономических отношений, возникающих между аграрным предприятием, инвестором (национальным или иностранным) и государством с целью достаточного обеспечения аграрного предприятия средствами для его непрерывного и высокоэффективного экономического развития.

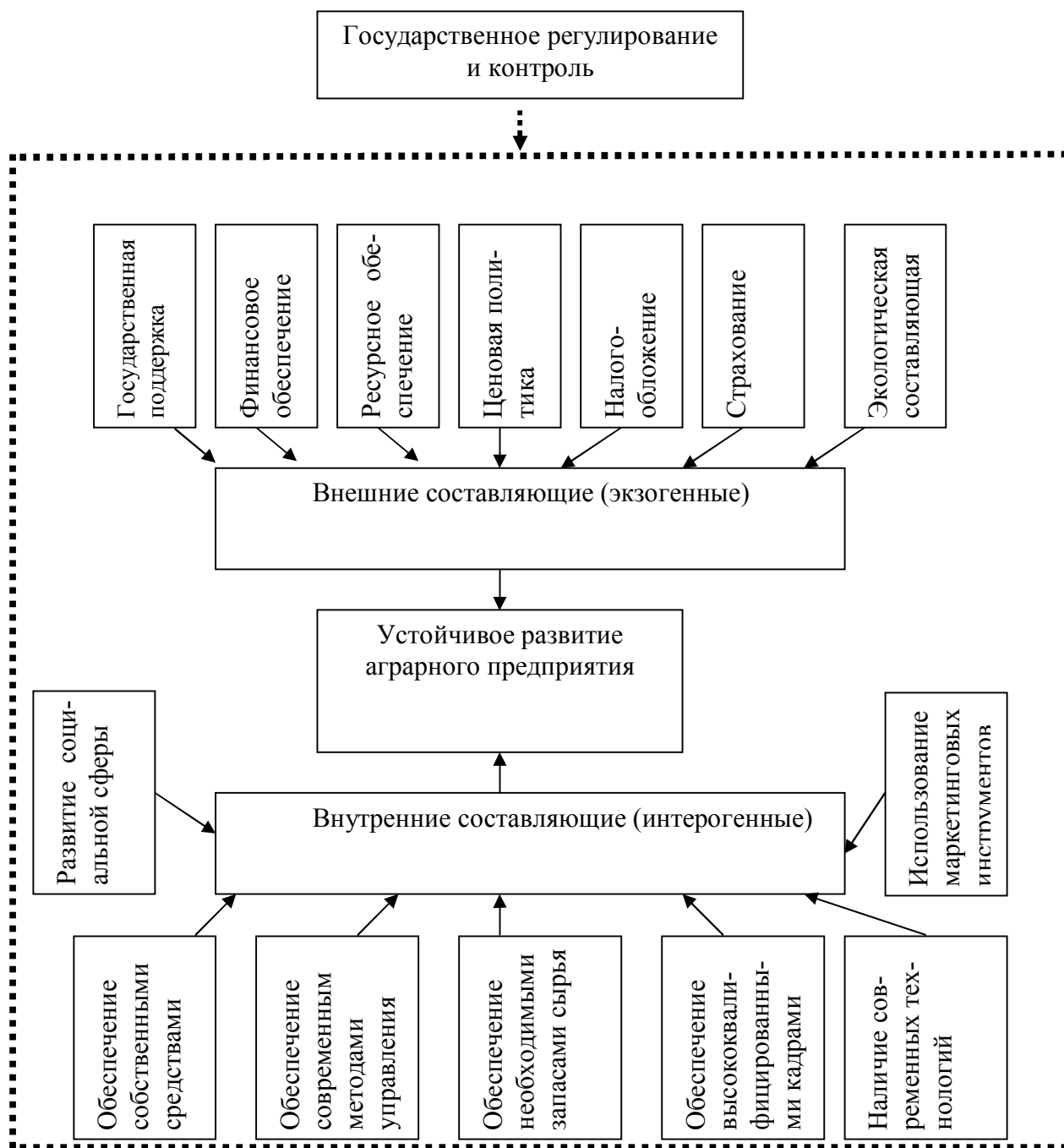


Рис. 1. Основные составляющие устойчивого развития аграрного предприятия

Кредитная составляющая устойчивого развития аграрных предприятий – это совокупность экономических отношений, возникающих между кредитором и предприятием по передаче ссуженной стоимости на основе возвратности, платности, обеспеченности, срочности, целевого использования, и дифференцированного подхода с целью достаточного обеспечения сельскохозяйственного предприятия средствами для его непрерывного и высокоэффективного экономического развития.

Таким образом, сегодня в России и Украине только начинается процесс формирования методологических основ стратегического подхода к управлению устойчивым развитием. Основные составляющие системы управления устойчивым развитием следующие:

- а) конфликтность, которая предусматривает наличие противоречивых альтернатив устойчивого развития экономики;
 - б) поиск и отбор приоритетов устойчивого развития;
 - в) построение гипотез (сценариев возможного или желаемого развития);
 - г) моделирование управляемых, предполагаемых и вероятных непредсказуемых тенденций;
 - д) прогнозирования устойчивого экономического развития на перспективу.
- Требуют дальнейшей разработки и усовершенствования показатели основных параметров развития экономической системы, а также критерии оптимизации устойчивого экономического и социального развития общества.

Библиографический список

- 1 Денисеенко М.П., Гречан М.П. Інвестиційний клімат України та напрями його подальшого покращання // Проблеми науки. 2005. № 12.
- 2 Малік М.Й. Інноваційна діяльність як складова стратегії підвищення конкурентоспроможності агропромислового виробництва // Економіка АПК. 2005. №5.
- 3 Шубравська О.В., Корсак Л.М. Чинники та індикатори сталого розвитку агросфери // Економіка України. 2005. №12.
- 4 Инвестиционные и инновационные процессы в АПК Украины в условиях аграрной реформы: монография / под общ. ред. В.Г. Ткаченко, В.И. Богачева. Луганск, 2010.

K.V. Bondar

PRINCIPAL APPROACH TO DEFINE CONCEPTION OF STABLE FIRM DEVELOPMENT

Abstract. In article are consider questions of stable development some economic systems. The main attention is turn to firm development problems. Be formed composition of management stable development system.

Key words: development, stable development, model, principles, management of stable development.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ КОНЦЕПЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ

Аннотация. Описываются варианты защиты экономической безопасности в банковской сфере, которых придерживается руководство банка для обеспечения сбалансированного развития. Обоснован приоритет экономической безопасности в банковском секторе, обеспечению которой способствует утверждение и реализация соответствующей стратегии.

Ключевые слова: экономическая безопасность, банковский сектор, методы защиты, описание стратегий.

Экономическая безопасность – один из ключевых факторов в обеспечении нормального функционирования экономики в целом. Все чаще мы сталкиваемся с тем, что без обеспечения эффективно функционирующей системы наша деятельность сводится к нулю или практически невозможна.

В современной экономике банковский сектор является ключевым в развитии всей экономики. Ведь мы понимаем, что без обеспечения механизмов защиты банков опасности подвергается не только экономический сектор, но и ряд связанных с ним направлений (например, социальный).

В данной статье мы рассмотрим распространенные способы защиты, используемые в банковском секторе для обеспечения нормального, полноценного функционирования и развития.

Первым вариантом в обеспечении экономической безопасности следует назвать «концепцию упреждающего противодействия». Данная концепция заключается в жесткой, агрессивной конкурентной стратегии. Она предполагает возможность использования службой безопасности наиболее активных методов профилактики и противодействия возможным угрозам. Основным критерием выбора служит максимальная эффективность того или иного метода, при этом вопросы этичности его применения отходят на второй план. При реализации рассматриваемой концепции допускаются, в частности, банковский шпионаж, не всегда легитимные методы контроля над лояльностью собственного персонала и т.п.

Преимуществами данной концепции можно назвать:

- возможность эффективного решения возникающих у банка проблем, связанных с обеспечением собственной безопасности, практически без участия государства;
- обеспечение приоритета методов профилактического противодействия потенциальным угрозам;

– возможность обеспечения эффективной поддержки других направлений внутрибанковского менеджмента, в первую очередь, маркетинга и управления персоналом.

К недостаткам следует отнести:

– высокую вероятность адекватного ответа со стороны пострадавших от подобной политики конкурентов;

– неизбежные противоречия с действующим законодательством, следовательно, потенциальные проблемы с правоохранительными, судебными и надзорными органами;

– необходимость более высокого уровня ресурсной поддержки – финансовой, кадровой, материально-технической.

По нашему мнению, данная концепция приемлема для крупных банков, ориентированных на обслуживание высокорентабельных предприятий (отраслей) или работающих в условиях жесткого прессинга со стороны конкурентов либо криминальных структур.

Вторым вариантом защиты выступает диаметрально противоположная тактика, а именно «концепция пассивной защиты». Данная концепция является логическим следствием ранее избранной банком стратегии сокращения и вытекающей из нее пассивной конкурентной стратегии. Она предполагает приоритетную ориентацию банка на защиту со стороны государства в лице правоохранительных и судебных органов. Это позволяет резко ограничить функции собственной службы безопасности, сохранив в ее инструментарии лишь минимально необходимую номенклатуру методов профилактики и отражения потенциальных угроз.

Преимущества концепции определяются:

– минимальными затратами на ее практическую реализацию;

– отсутствием угроз применения к банку соответствующих санкций со стороны государства в силу его полной законопослушности как хозяйствующего субъекта по рассматриваемому направлению деятельности.

Однако недостатком этого варианта можно считать полную зависимость безопасности банка от эффективности деятельности правоохранительных органов государства.

На практике данную концепцию работы в обеспечении безопасности следует отнести, по нашему мнению, к небольшим банкам, работающим на наименее конкурентных рынках либо под непосредственным патронажем органов государственного управления.

Третьим вариантом обеспечения экономической безопасности банков следует назвать «концепцию адекватного ответа». Данный метод предполагает возможность использования службой безопасности всего комплекса легитимных методов профилактики и отражения потенциальных угроз. В порядке исключения допускается использование и не полностью легитимных методов, но лишь в отношении тех конкурентов или иных источников угроз, которые первыми применили подобные методы против конкретного банка. Вариант являет-

ся компромиссом между первой и второй концепциями, смягчая их радикальные недостатки (однако не позволяя в полной мере использовать и достоинства). В современных условиях этот вариант применяется большинством кредитно-финансовых организаций.

Мы рассмотрели три возможных направления в обеспечении экономической безопасности, которые вместе или каждый в отдельности позволяют функционировать банкам. Подводя итог, можно сказать, что каждый из вариантов реализуется на практике в той или иной мере, а степень применения данных вариантов зависит исключительно от индивидуальных тактик работы банка.

Существуют факторы, определяющие выбор базовой концепции обеспечения экономической безопасности:

- общая стратегия развития (миссия) банка, например, ориентация на обслуживание высокорентабельных отраслей или теневой экономики (степень агрессивности конкурентной стратегии банка; степень криминогенности региона размещения банка);

- финансовые возможности банка по обеспечению собственной безопасности;

- квалификация персонала службы безопасности банка;

- наличие поддержки со стороны местных органов государственной власти.

Общая последовательность реализации избранной стратегии такова:

- определение общего перечня реальных и потенциальных угроз безопасности банка, а также их возможных источников;

- формирование ранжированного перечня объектов защиты;

- определение ресурсов, необходимых для реализации стратегии;

- определение рациональных форм защиты по конкретным объектам;

- определение функций, прав и ответственности службы безопасности банка;

- определение задач других структурных подразделений и управленческих инстанций банка в рамках реализации стратегии;

- разработка оперативного плана мероприятий и целевых программ.

Операционные подсистемы – это самостоятельные элементы системы управления, каждый из которых направлен на решение формализованного перечня однотипных задач по обеспечению безопасности. Отражая установленные стратегией управления цели и приоритеты, операционные подсистемы имеют своими объектами:

- информационную безопасность;

- безопасность персонала;

- имущественную безопасность.

Таким образом, в современном мире существуют различные методы защиты от внешних и внутренних угроз, поэтому для повышения качества безопасности своих ресурсов каждый банк выбирает те параметры, приоритет защиты которых наиболее важен.

Библиографический список

1. Басалай С.В. Построение системы управления рисками для повышения экономической безопасности // Микроэкономика. 2009. №2.
2. Бауэр В.П., Литвинова Е.М. Экономическая безопасность и международные резервы Банка России // ЭКО. 2008. №9.
3. Бельских М.В. Институциональные основы обеспечения экономической безопасности России // Аспирант и соискатель. 2006. №3.
4. Власенко М.Н., Унижаев Н.В. Информационно-аналитическое обеспечение принятия управленческих решений – значимый фактор повышения экономической безопасности хозяйствующих субъектов в условиях развития рыночной системы хозяйствования // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2010. №33.
5. Долинко В.И., Файбусович К.Б. Правовые и организационные аспекты обеспечения экономической безопасности в вопросах противодействия рейдерству // Рос. юстиция. 2012. №1.
6. Еляков А. Электронный шпионаж // Мировая экономика и международные отношения. 2009. №8.
7. Красноперова Т.Я. Экономическая безопасность банка как логической системы // Деньги и кредит. 2007. №10.
8. Криволевиц Е.А. К вопросу об экономической безопасности банковской системы страны // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2010. №3.

V. R. Mahmutova

THEORETICAL CONCEPTS OF ECONOMIC SECURITY IN THE BANKING SECTOR

***Abstract.** This article describes the options of protecting the economic security of the banking sector, which bank management use to ensure a balanced development. The author justified the priority of economic security in the banking sector, which contributes to ensure approval and implementation of appropriate strategies.*

***Key words:** economic security, banking, methods of protection, description of strategies.*

МАРКЕТИНГОВАЯ АКТИВНОСТЬ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНТЕГРИРОВАННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В КОНКУРЕНТНУЮ СРЕДУ

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы маркетинговой активности в качестве основного условия интегрирования рыночного агента в конкурентную среду. Предложены этапы проведения аудита инструментов маркетинга предприятия, сформулированы базовые требования алгоритма управления.

Ключевые слова: активность, алгоритм, адаптивность, интегрированность, информационная обеспеченность, конкурентная среда, маркетинг.

В современных условиях рыночных преобразований маркетинговая «идеология» активного взаимодействия с потребителями и основными рыночными субъектами становится доминирующей основой, определяющей и формирующей системный базис новой, клиентоориентированной экономики [1].

В условиях динамичной внешней среды особенную роль играет маркетинговая активность, которая определяет реакцию системы на смены во внешней среде, в том числе в конъюнктуре рынка [6]. При этом важно отметить, что предприятия должны формировать и развивать маркетинговую активность как деятельное состояние маркетинговой системы управления, которое отличается интенсификацией взаимодействия ее основных элементов с компонентами внешнего и внутреннего окружения.

Возникновение новой функции маркетинга – управление активностью – позволяет с коммуникативных позиций рассматривать соответственно технологию маркетинга, а коммуникации как любые взаимоотношения компании с ее потребителями и контрагентами, содействующие увеличению дохода.

Залогом эффективности предприятия как субъекта маркетинговой активности является выполнение требований эффективности на разных уровнях системы управления. Тесная взаимосвязь между разными критериями эффективности, политикой и практикой функционирования разных уровней системы маркетингового управления требует создания комплекса коммуникационных мероприятий, формирующих маркетинговую активность предприятия в целом.

При этом появляется необходимость с целью определения основных тенденций развития предприятия и оценки степени его соответствия рыночным изменениям больше внимания уделять маркетинговой активности как фактору обеспечения интегрированности предприятия в конкурентную среду. Поскольку предприятие действует на рынке в постоянном соперничестве с конкурента-

ми и в состоянии конкурентной среды, то действия конкурентов влияют на его маркетинговые решения компании, его планы и политику.

Решению одной из важнейших проблем современных предприятий – разработке механизма эффективного управления развитием предприятия – посвящены многочисленные научные исследования в сфере инновационного развития, стратегического менеджмента, управления изменениями, среди которых следует отметить работы А.В. Гринева, С.М. Ильяшенко, О.А. Ерохиной, В.С. Пономаренко, О.В. Раевневой и др.

Отдельные направления усовершенствования маркетинговой деятельности хозяйствующих субъектов нашли отображение в работах зарубежных авторов, таких как: К. Веркман, А. Дейан, Д. Джеймс, Э. Дихтель, Г. Картер, Ф. Котлер, Т. Коллинз, Г. Моррис, В. Район, К. Ротуал, В. Сендидж, Х. Хершген и др.

Сравнительный анализ различных концепций маркетинга, которые описаны в зарубежной и отечественной литературе, с точки зрения роли, которая в них отводится маркетинговой активности и маркетинговым коммуникациям, показал, что в информационном обществе назревает необходимость нового подхода к вопросу управления маркетингом.

Открытыми остаются вопросы относительно определения роли маркетинговой активности как в системе управления предприятия в целом, так в обеспечении интегрированности субъекта хозяйствования в динамично развивающуюся рыночную среду.

Сегодня роль маркетинга как инструмента управления развитием предприятия уникальная и двойка: на микроуровне – как инструмента интеграции предприятия в сформированную и постоянно изменяющуюся конкурентную среду и средства привлечения дополнительных ресурсов, на макроуровне – как инструмента рыночной среды. Мера интегрированности в эту среду определяется уровнем деловой и маркетинговой активности предприятия как ее составляющей, а также потенциалом конкурентоспособности фирмы.

В процессе развития предприятие периодически сталкивается с проблемой изменения стратегии и тактики поведения. При этом возникает необходимость превращений, позволяющих предприятию адаптироваться к изменениям внешней среды и нивелировать внутренние негативные реакции. Прежде всего, необходимо учесть тот факт, что интеграция предприятия в конкурентную среду обуславливается структурой рынка, которая определяет оптимальный уровень интеграции, необходимой для стратегической адаптации к рыночной среде. Интеграция без учета внешнего фактора рынка не приводит к положительным результатам в плане реализации эффективной стратегии. В случае же оптимальной интеграции рынок будет находиться «во власти предприятия», его издержки будут минимальны, а главное за ним всегда будет новаторство и развитие.

Для этого могут быть использованы разные инструменты, в том числе современные маркетинговые технологии. Мера и эффективность использования этих технологий определяется инфраструктурой и совокупностью внутренних

характеристик предприятия, что находит отражение в уровне маркетинговой активности.

В дальнейшем под маркетинговой активностью предлагаем понимать комплексную характеристику поведения предприятия в конкурентной среде, отображающую уровень гибкости и степень использования потенциала его маркетинговой системы управления.

Управление маркетинговой активностью предприятия рассматривается [6, с. 3] как условие реализации его маркетинговых возможностей, интегрирующее внешние и внутренние факторы формирования маркетингового пространства, элементный состав маркетинговой активности (маркетинговые расходы, маркетинговый потенциал, качество стратегии конкуренции, качество marketing-mix), факторы маркетинга, принципы управления маркетинговой активностью и ее оценочные критерии по функциям управления.

Оценить маркетинговую активность представляется возможным с помощью ряда показателей, в том числе таких, как:

- темпы роста экспортных снабжений;
- соотношение экспортных и импортных операций;
- количество охватываемых сегментов и рынков;
- темпы роста долей рынка и объема продаж;
- темпы изменения складских запасов и нереализованной продукции;
- интенсивность обновления товаров и диверсификации;
- темпы роста распределительной и торговой сети в соотношении с объемом выпуска и продаж.

Кроме того, в составе показателей маркетинговой активности должны рассматриваться показатели качественного аспекта:

- стратегия конкуренции;
- уровень мобилизации маркетингового потенциала;
- методы и культура внедрения комплекса маркетинга;
- показатели динамического развития (скорость проведения маркетинговых изменений, соответствие рыночной реакции характера конкурентной ситуации);
- рациональность масштаба маркетинговой активности;
- уровень привлеченных инвестиций, обеспечивающих маркетинговую активность.

Установить существующий уровень маркетинговой активности, объяснить ход ее изменения и спрогнозировать дальнейшее состояние возможно лишь тогда, когда конъюнктура рынка рассматривается как колебательная система, имеющая регулярные и нерегулярные колебания. Колебательные процессы, как правило, обратимы. Наряду с ними в динамическом процессе экономической жизни общества существуют необратимые тенденции, которые могут быть введены в модель управления маркетинговой активностью лишь как случайные составляющие.

Как следствие, для обеспечения и поддержки маркетинговой активности предприятия на должном уровне необходимо сформировать соответствующий организационно-экономический механизм, который на основе анализа маркетинговых показателей позволит обнаружить критические и близкие к критическим зоны и определить мероприятия по улучшению эффективности функционирования предприятия и повышению его конкурентоспособности.

В связи с тем, что маркетинговая активность рассматривается нами как фактор обеспечения интегрированности предприятия в конкурентную среду, организационно-экономический механизм ее формирования и развития должен основываться на следующих **принципах** так называемой адаптивной природы [2, 5]:

1. Внутренней стабильности, который гласит о существовании присущей сложным социально-экономическим объектам особенности стремиться к самосохранению, т. е. к финансовой, организационной устойчивости, несмотря на силу и характер изменений как внешних, так и внутренних для не допущения уничтожения самого объекта управления.

2. Рыночного ориентира, в основе которого заключается создание на предприятии системы управления, которая, реагируя на проявление внешних факторов влияния и изменения в состоянии внутренних параметров объекта управления, реализует механизм оптимального принятия решений с ориентиром на управляющее влияние рыночных отношений.

3. Селекции, являющийся эффективным и универсальным механизмом регуляции и оптимального выбора, поскольку действует на основании постоянного сохранения ценных и действенных на практике форм, видов, типов, методологий, методов, всего, что создается. В адаптивном управлении этот принцип – основа рационального выбора по прецедентам.

4. Адекватности, учитывая, что адекватность является главной чертой эффективной системы управления, построенной на принципах адаптации, предусматривает соответствие системы управления объекта управления и обеспечивает его функционирование и развитие в условиях начальной неопределенности.

5. Информационной определенности и надежности, регламентирующий процесс принятия всех управленческих решений, что должно происходить согласно надежной и непрерывной входящей информации. При этом с уменьшением информационной определенности все большую роль играет действенный и эффективный механизм принятия решения.

6. Информационной предикативности, говорящий о необходимости формирования прогнозных моделей возможного развития сложных социально-экономических систем на основе информации о влиянии и проявлении внешних и внутренних факторов.

7. Затухающих отклонений. Согласно этому принципу и благодаря действию адаптивного механизма регуляции, нивелируются возможные негативные

последствия случайно неверно принятых управленческих решений, связанных с проявлением человеческого фактора.

8. Непрерывности. Он отмечает перманентный характер адаптивного управления.

9. Выбора оптимальной периодичности осуществления контроля. Это – основа устойчивого эволюционного развития предприятия, своевременного принятия мер и мероприятий по коррекции маркетинговых управленческих решений, согласно входным сигналам, проявление которых отражается на фактических значениях избранных критериев функционирования системы адаптивного управления.

В качестве инструментальной составляющей организационно-экономического механизма формирования и развития маркетинговой активности предлагается использовать систему маркетингового аудита как основу выявления нарушений в маркетинговой системе управления. Маркетинговый аудит – один из элементов системного аудита рядом с финансовым аудитом, аудитом персонала, производственным, управленческим, социальным, экологическим и правовым аудитом.

Маркетинговый аудит – всеобъемлющая, систематическая, независимая и периодическая ревизия внешней среды маркетинга, целей, стратегий и отдельных видов маркетинговой деятельности предприятия и его подразделений, для выявления узких мест в маркетинговой системе управления и формирования рекомендаций для руководства по повышению эффективности маркетинговой деятельности.

Созданная система проведения аудита маркетинга позволяет проанализировать организацию работы инструментов маркетинга на операционном уровне, выработать действия, направленные на совершенствование ключевой маркетинговой компетенции, лежащей в основе маркетинговой активности.

Этапы проведения аудита инструментов маркетинга предприятия [3]:

Этап 1. Администрирование процесса маркетингового аудита. На этом этапе определяются цели и задачи аудита маркетинга, формируется план и проектное задание, назначаются ответственные лица и определяются участники проекта. Администрирование проекта решает вопрос наделения полномочиями ответственного лица, отвечающего за реализацию проекта, а также определение круга участников проекта и зон их ответственности.

Этап 2. Исследование источников получения информации и формата имеющихся данных. В результате исследования анализируют внешние и внутренние источники информации. В качестве внутренних источников информации рассматривают любые применяемые на предприятии системы учета данных: базы данных бухгалтерского учета, системы учета и регистрации договоров, отчеты менеджеров по продажам и торговых представителей др. При этом используются как активные, так и архивированные данные за ряд лет (для формирования прогноза продаж анализируют данные не менее чем за три года).

Эти источники позволяют исследовать все инструменты маркетинга, применяемые на предприятии.

В качестве внешних источников выступают рыночные обзоры и синдикативные исследования, данные о СМИ, а также мониторинги изменений рыночной и конкурентной ситуации.

Этап 3. Анализ компетенций персонала. Реализация действий по сбору, анализу, разработке тактических и стратегических решений требует функциональной организации работы отдела и наличия определенных компетенций у персонала предприятия.

На этом этапе нужно рассмотреть не только компетенции работников, участвующих в проекте, но и наличие сотрудников, способных выполнить те задачи, которые ставит перед ними руководитель. Руководителя проекта интересует наличие необходимых трудовых ресурсов, способных выполнить поставленные в рамках проекта задачи в срок (если проект ведут только сотрудники предприятия).

Этап 4. Анализ положения предприятия на рынке (оценка рыночной позиции предприятия). На этом этапе определяют этап жизненного цикла развития рынка, на котором работает предприятие. Каждому отрезку кривой жизненного цикла соответствуют свои тенденции развития (темпы роста рынка, характер спроса, конкуренция, целевая аудитория и т.д.).

Этап 5–8. Аудит marketing-mix – оценка эффективности работы инструментов маркетинга (аудит товарной, ценовой, распределительной, коммуникативной и других политик).

Аналитик и исследователь отдела маркетинга, или внешний консультант, исследует данные, полученные в результате оценки рыночной ситуации, и анализирует собранную внутреннюю информацию. Результатом являются отчеты, содержащие информацию о работе инструментов маркетинга предприятия, а также оценке подразделения маркетинга с точки зрения выполнения им временного функционала.

Важно усилить контроль за работой инструментов маркетинга:

- каналы распределения – доходность каналов и динамика формирования дебиторской задолженности, организуем работу с клиентами с учетом кризисной ситуации, выявляем источники развития продаж;

- продукция – оцениваем динамику продаж продукции в разрезе сегментов (как ценовых, так и географических), контролируем изменение емкости сегментов и продуктивное предложение предприятия, доходность и себестоимость продукта;

- цены – контролируем изменения рыночных цен, сокращение издержек, формируем цены на уровне рынка (или согласно другой стратегии);

- продвижение – внедряем антикризисный план продвижения.

Этап 9. Формирование предложений по итогам проведенного аудита маркетинга предприятия. В ходе проведения аудита маркетинга должны быть выработаны и предложены руководству предприятия к реализации предложе-

ния по совершенствованию системы маркетинга на предприятии в зависимости от поставленных задач и выявленных факторов, не позволяющих внедрить или развить систему маркетинга на предприятии.

Без учета результатов маркетингового аудита на практике маркетинговые решения принимаются в условиях начальной неопределенности, обуславливающей невозможность адекватного сопоставления маркетинговых возможностей предприятия с требованиями рынка, и что является ограничивающим фактором развития маркетинговой активности организации в конкурентной среде. Неопределенность проявляется в параметрах информации на всех стадиях ее обработки. Такая информационная неопределенность трудно измеряется, обычно ее оценивают качественно (типа больше или меньше, например, неопределенность информации составляет 30%).

Фактически совершенный уровень информированности, или условия абсолютной определенности, является предельной величиной.

Можно выделить три уровня неопределенности [4, с. 30]:

- низкий, не влияющий на процедуры принятия управленческих решений;
- средний, требующий пересмотра существующих процедур принятия управленческих решений;
- высокий, требующий разработки новых процедур принятия управленческих решений.

Неопределенности возникают по следующим причинам [4, с. 30]:

- отсутствие полной, достоверной информации;
- сложность обработки информации;
- монополизация необходимых сведений внешними органами управления.

Итак, в дальнейшем необходимы исследования по научному анализу возможностей оценки и эффективной регуляции маркетинговой активности предприятий на основе адекватного информационного обеспечения, а также разработка методологических рекомендаций из совершенствования системы маркетингового управления и ее структурных элементов для обеспечения эффективной рыночной деятельности и устойчивого стратегического развития предприятий.

Библиографический список

1. Балабаниць А.В. Роль маркетингу взаємодії в забезпеченні маркетингового розвитку підприємств // Вісник Хмельницького національного університету. 2010. №2, (т. 2).
2. Давнис В.В., Тинякова В.И. Доминирующие в современных условиях принципы управления // Вестник Воронежского государственного университета. 2003. № 1.
3. Зайцева Т.Ю. Маркетинговый аудит в системе антикризисного управления. URL: http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/tactics/marketing_audit.htm
4. Злобина Н.В. Управленческие решения: учеб. пособие. Тамбов, 2007.
5. Кварацхелия Н. В чем состоит суть принципов адаптивного управления применительно к предприятию. URL: http://www.erp-praktika.ru/2010/06/blog-post_6991.html
6. Ледовская М.Е. Маркетинговые возможности организаций потребительской кооперации и перспективы их развития: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. Белгород, 2010.

MARCEETING ACTIVITY AS FACTOR OF ENSURING INTEGRATION FIRM IN COMPETITION AREA

Abstract. Consider problems of marketing activity as main condition of integration market agent in competition area. Offer the stages of build instrumental analysis to firm marketing. The general demands of management algorithm are formulate .

Key words: activity, algorithm, adaptation, integration, information provide, competition area, marketing.

УДК 338.2.658

Ю.В. Тютюнникова

АЛГОРИТМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРОЦЕССА АДАПТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Аннотация. В статье рассмотрены теоретические вопросы управления сложными системами, в том числе с признаками неполноты информации в управляемом процессе. Предложена возможность варьирования набора различных критериев функционирования системы управления путем объединения методов адаптации.

Ключевые слова: алгоритмический анализ, адаптация, адаптивно-имитационные модели, моделирование, система, управляемая система.

Необходимость развития теории адаптивного управления в рамках экономической научной мысли обусловлена прежде всего функциональной, структурной, организационной сложностью предприятия как социально-экономической системы и объекта управления, которое, во-первых, действует в условиях неопределенности параметров непостоянной рыночной среды, а во-вторых, эндогенно характеризуется невозможностью получения адекватной модели его функционирования.

Развитием теории управления предприятием в нестабильной среде вообще и адаптивным управлением в частности занимались как заграничные, так и отечественные специалисты. К ним принадлежат: И. Ансофф, Г. Минцберг, П. Друкер, Р. Аккоф, Б. Карлоф, К. Астром, С.Б. Виноградский, В.А. Забродский, Л.Е. Карпов, Т.С. Клебанова, Ю.В. Колейченко, К.Г. Макаров, В.С. Михайлов, В.И. Скурихин, В.П. Стасюк, А.Н. Субботин, В.Н. Тимохин, О.М. Тридид и др.

Сегодня многие вопросы в теории управления сложными системами нуждаются в более глубоком исследовании. В частности, перед тем как принять

решение о формировании системы адаптивного управления на предприятиях, являющихся сложными социально-экономическими системами, возникает необходимость определения всех этапов процесса адаптивного управления и осуществления их алгоритмического анализа.

Цель статьи – алгоритмический анализ процесса адаптивного управления предприятием как сложной социально-экономической системой.

Управление – это процесс организации такого целенаправленного воздействия на объект, в результате которого этот объект переводится в необходимое (целевое) состояние. Объект управления – это часть окружающего мира, состояние которой нас интересует и на которую можно целеустремленно влиять – управлять. При этом состояние объекта меняется под воздействием среды, в которой он находится [3, с. 14].

В целом в рамках исследуемой проблемы можно выделить два основных способа управления:

- по отклонениям (регулирование);
- по целям (адаптивное управление).

«Управление по целям» – проекция адаптивного управления, является более актуальным, практически результативным и релевантным запросам управления сложным объектом, поскольку с точки зрения управления предприятием в случае «управления по отклонениям» предполагается разработка определенных комплексных программ и планов его развития и контролинг отклонений путем оперативного сравнения плановых (нормативных) и фактических показателей, в то время как адаптивное управление направлено на сравнение и уменьшение выявленного отклонения достигнутых текущих результатов деятельности предприятия со сформированными целевыми.

«Классические» подходы к управлению строятся на том предположении, что можно получить пусть сложную, но точную аналитически заданную форму функциональной зависимости входных и выходных сигналов системы управления с последующим уточнением значений входящих в нее коэффициентов. Однако при всей изощренности наработанного математического инструментария область применения таких методов управления остаются сравнительно простые объекты управления с очевидными свойствами, т. е. хорошо формализуемые объекты. На практике же типичными являются объекты управления, которые формализуются плохо. Их свойства априори плохо известны или изменяются в процессе функционирования. В силу недостаточности знаний об объекте и среде, в которой он функционирует, попытки получить точную модель поведения такого объекта не представляются возможными. Однако управление такими объектами вызывает не меньший интерес и является не менее важным, чем управление хорошо формализуемыми объектами [2, с. 37].

Адаптивное управление – это управление в системе с неполной априорной информацией об управляемом процессе, меняющееся по мере накопления информации и применяющееся с целью улучшения качества работы системы. Адаптивная система сохраняет работоспособность при непредвиденных изме-

нениях свойств управляемого объекта, целей управления или окружающей среды путем смены алгоритма своего функционирования, программы поведения или поиска оптимальных состояний [2, с. 41].

Адаптивное управление имеет интегральный характер и затрагивает все три классических контура управления – стратегический, тактический, оперативный. При этом, признавая важность и логическую обоснованность разграничения стратегического и тактического горизонтов планирования, с позиций адаптивного управления более целесообразно объединение параметров различной природы по признакам скорости изменения и степени влияния на функционирование предприятия и динамику внешней среды. Построенная таким образом модель хозяйственной деятельности предприятия синтезирует в себе классические контуры управления и посредством современных технических возможностей ЭВМ и информационных технологий может обрабатываться с произвольной частотой, в том числе в режиме реального времени.

Связывая адаптивное управление развитием предприятий с многокритериальной оптимизацией в условиях невозможности полной, четкой и точной формализации данных относительно характеристик как внешней среды (проявления экзогенных факторов), так и параметров объекта управления, по нашему мнению, нужно учитывать, что в ходе реализации экономического процесса, происходящего в условиях неопределенности, обычно меняются параметры объектов-участников процесса и характеристики их окружающей среды.

Невозможность точной математической формализации структуры объекта, погрешность измерений, отсутствие достоверной информации о начальных координатах, наличие непредсказуемых внешних воздействий предопределяет необходимость реагирования управляющих воздействий на изменения параметров объекта и характеристик внешней среды. Такого рода адаптация (приспособление) происходит путем изменения структуры и параметров объекта управления.

Процесс адаптивного управления предприятием как сложной социально-экономической системы, состоит из следующих этапов (см. рис. 1).

1. *Спецификация социально-экономической системы управления.*

2. *Формулировка целей адаптивного управления.* То есть определяется множество целей управления, которое в рамках исследуемого процесса отождествляется с «моделью развития», другими словами, с будущим состоянием объекта управления, которое является релевантным запросам управления сложным объектом и вместе с тем «недостижимым» при отсутствии целенаправленного изменения параметров и структуры системы, а также управляющих воздействий.

Иногда цель управления состоит в том, чтобы достичь или удержать объект в определенном состоянии. Но понятие цели не всегда может отождествляться с конкретным состоянием или классом состояний. Целью может быть управляемое поведение, учитывающее переходы объекта из одного класса состояний в другой [2, с. 43].

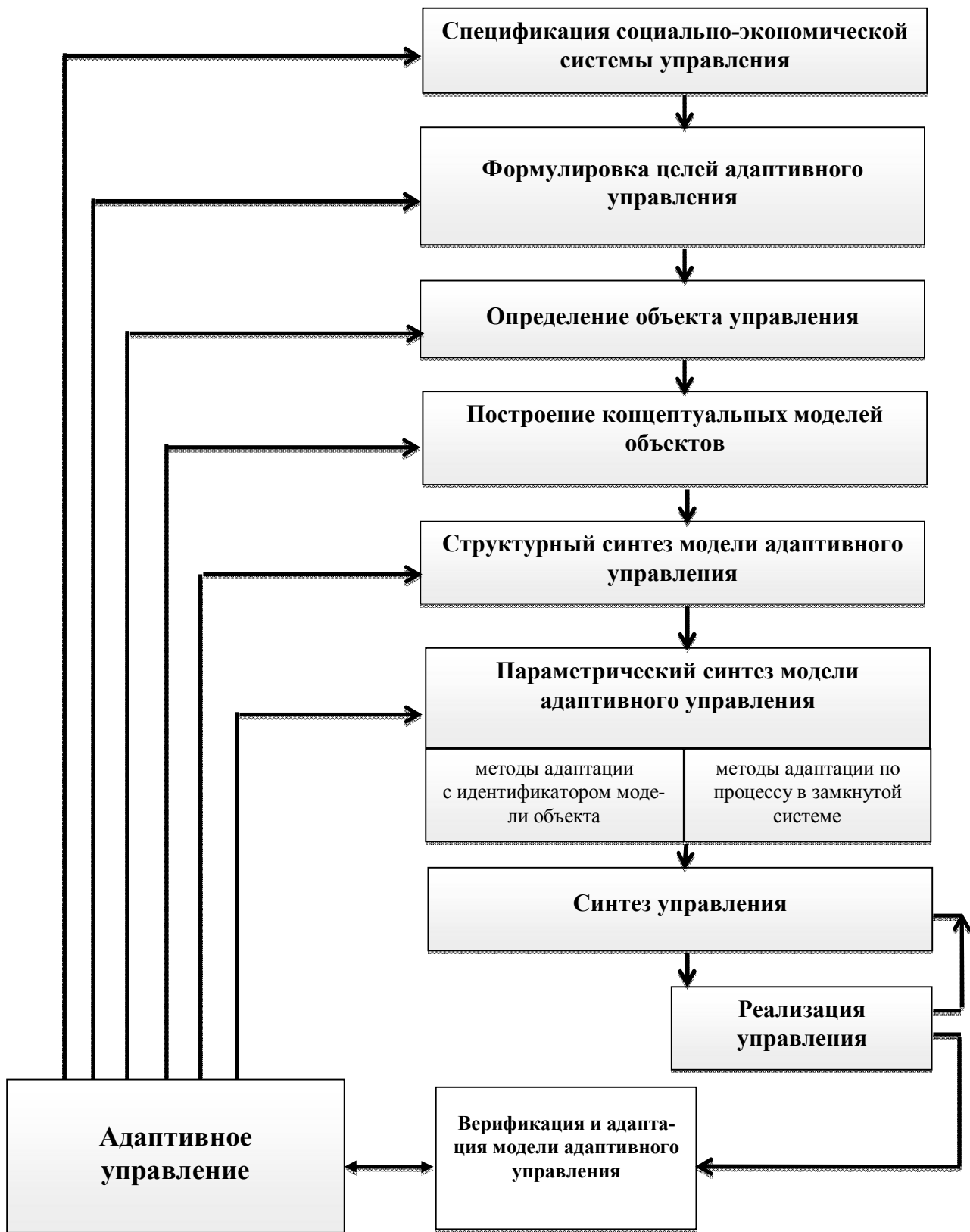


Рис. 1. Алгоритмический анализ процесса адаптивного управления предприятием как сложной социально-экономической системой

Целесообразным признаком определения целей адаптивного управления развитием предприятия мы считаем отсутствие требования единичности целевого функционала, а именно: рационально использовать доминантную иерархию, в которой главной цели подчиняются дополнительные цели, требования, – их обязательно должны учитываться в процессе поиска оптимального комплекса управленческих решений.

При таком подходе поведение объекта управления как при наличии управляющего воздействия, так и без него представляет собой дискретный процесс, каждый шаг которого в общем случае – это переход объекта из одного класса состояний в другой.

Определение целей адаптивного управления должно базироваться на возможности реагирования на параметры/индикаторы внешней среды, которые, прежде всего, определяют нужды функционирования сложной социально-экономической системы, а также могут быть изменены при управляющем воздействии на них. Другими словами, те параметры, на которые невозможно воздействовать в рамках системы управления, не будут учитываться при формулировании целей.

3. Определение объекта управления. На данном этапе осуществляется выделение определенной части сложной социально-экономической системы, управление которой должно привести к достижению и реализации определенного множества целей.

На данном этапе процесса адаптивного управления задача состоит в том, чтобы для заданного множества целей и существующих инструментов воздействия на управляемую сложную систему определить наилучший вариант объекта управления согласно критерию достижимости множества целей.

4. Построение концептуальных моделей объектов. Данный этап адаптивного управления предполагает анализ и формализацию, во-первых, системных и структурных свойств определенного объекта управления, взаимосвязей между его отдельными элементами, а во-вторых, экзогенных факторов воздействия на данный объект, характера и меры их проявления. В данном случае, руководствуясь общими правилами построения оптимизационных и имитационных моделей, такой анализ и формализация предусматривают формулирование определенных гипотез, их эмпирическую проверку и дальнейшее использование в модели адаптивного управления.

5. Структурный синтез модели адаптивного управления. В рамках адаптивного управления под структурой модели адаптивного управления следует понимать зависимость эндогенного состояния объекта управления (Y) сложной социально-экономической системы от экзогенных факторов воздействия на предприятие (X) и управляющего воздействия (U).

Сам по себе структурный синтез модели является сложным многоэтапным процессом и предполагает следующие подэтапы [3, с. 21]:

1. Определение экзогенных факторов воздействия на предприятие (X) (неуправляемый «вход»), управляющего воздействия (U) (управляемый «вход») и

эндогенного состояния объекта управления (Y) («выход»), т. е. синтез модели на уровне «черного ящика».

2. Экспертное ранжирование «входов» и «выходов» объекта управления.

3. Декомпозиция модели адаптивного управления.

4. Выбор структурных элементов модели адаптивного управления.

Экспертный метод решения перечисленных задач на данном этапе процесса адаптивного управления является основным.

6. *Параметрический синтез модели адаптивного управления.* На данном этапе возникает необходимость определения критериев функционирования системы адаптивного управления, которые задаются на основе состояния объекта (Y) и которые выступают функционалами в многокритериальной оптимизации.

Отталкиваясь от понимания необходимости в процессе адаптивного управления варьировать критериями при фиксированном алгоритме адаптации в условиях отсутствия формализованной модели, параметрический синтез модели предлагается реализовывать через объединение *двух типов методов*:

– адаптации с идентификатором модели объекта – предусматривают оценку количественных значений постоянных параметров системы управления при нормальных условиях функционирования сложной социально-экономической системы без организации управляющего воздействия на объект.

– адаптации по процессу в замкнутой системе – призваны решать задачу варьирования критериями адаптации для учета экзогенно обусловленных случайных препятствий. В качестве исходной информации для оптимизации параметров критерия служит характер переходного процесса в замкнутой системе регулирования [4, с. 11-14]. Реализуя управляющее воздействие на объект и исследуя изменения параметров системы, получаем принципиально новую информацию – основу для рекурсивного моделирования (пересмотр структуры модели).

7. *Синтез управления* предусматривает формализацию процесса принятия решения об управляющем воздействии, решающем задачу многокритериальной оптимизации.

Такое управленческое решение наиболее оптимально из всех полученных в результате прогнозного моделирования методами адаптации решений, позволяющих достичь множества целей адаптивного управления с учетом существующих ограничений системы управления на предприятии.

8. *Реализация управления* – практическая реализация разработанной программы управляющего воздействия. При этом нужно отметить, что сформулированное множество целей адаптивного управления сложным социально-экономическим объектом может быть как достигнутым, так и не решенным. Оба случая требуют обращения к предыдущим этапам процесса управления, поскольку в условиях динамичной рыночной среды очень быстро происходят изменения экзогенных факторов воздействия на предприятие, возникает необходимость изменения целей управления.

9. *Верификация и адаптация модели адаптивного управления.* Специфика управления предприятием как сложной социально-экономической системой требует ответственно отнестись к завершающему этапу процесса адаптивного управления который предусматривает организацию обстоятельной обратной связи в системе управления.

При этом важное замечание для данного этапа отмечено в работе российских ученых [1, с. 86-87]. Завершающие этапы работы по построению модели не менее важные по мере ответственности. Чаще всего их именуют просто оценкой адаптации разработанной системы, часто забывая, что здесь имеют место две разных по сути проблемы.

Первая – насколько близка созданная модель реально существующему явлению, вторая – насколько пригодна данная модель для исследования новых, еще не испробованных значений аргументов и параметров системы.

Решение первой задачи, называемой многими авторами верификацией, чаще всего решается ретроспективным методом или методом контрольных точек. Обычно системе задаются такие значения параметров и начальных значений, в которые она должна прийти через определенное количество шагов моделированного времени к состоянию, известному тем или иным образом исследователю.

Комплекс адаптивно-имитационных моделей дает возможность более точно учитывать стохастические и нелинейные зависимости экономических процессов и получать научно обоснованные и надежные в реализации управленческие решения. К недостаткам метода относятся:

- сложности при описании и построении нелинейных зависимостей, требующих привлечения к экономическому исследованию специалистов смежных наук, переработки значительно большего количества информации и специальных методов исследования, не применявшихся ранее экономической наукой;

- необходимость итеративного подхода при отыскании оптимума методами многомерного планирования эксперимента, существенно увеличивающего время поиска оптимального решения;

- некоторое снижение точности результатов расчета за счет требований диалога с ЭВМ, вынуждающих применять в комплексе упрощенные алгоритмы моделей.

Из анализа этих недостатков видно, что в своей основе они имеют гносеологический характер, и для получения качественно новых результатов исследователь должен преодолеть трудности такого характера. По поводу третьего недостатка, носящего технические черты, нужно также заметить, что в процессе развития информационной техники увеличивается быстродействие ЭВМ и в качестве элементов-моделей можно будет включать все более сложные функциональные зависимости, которые повысят общую точность вычислений.

Для моделирования в рамках процесса адаптивного управления сложной системой нужен алгоритм, предусматривающий:

– способы организации данных, обеспечивающие простое и эффективное моделирование;

– удобные средства формализации и воспроизведения динамических свойств моделируемой системы.

Результаты исследования основ процесса адаптивного управления сложными социально-экономическими системами выявили определенные особенности адаптации как процесса управляющего воздействия на объект управления, присущие предприятиям, и обуславливают необходимость разработки действенной системы адаптивного управления, которая позволила бы решить задачу многокритериальной оптимизации в условиях первоначальной неопределенности проявления и изменчивости экзогенных факторов воздействия, а также реализовать возможность варьирования набора различных критериев функционирования системы управления путем объединения в себе методов адаптации с идентификатором модели и методов адаптации по процессу в замкнутой системе.

Библиографический список

1. Голосов О.В. и др. Тематический обзор по областям исследований научной специальности ВАК России 08.00.13 – «Математические и инструментальные методы экономики». Тамбов, 2004.

2. Карпов Л.Е., Юдин В.Н. Адаптивное управление по прецедентам, основанное на классификации состояний управляемых объектов // Труды Института системного программирования РАН. 2007. Т.3, часть 2.

3. Растринин Л.А. Адаптация сложных систем. Рига, 1981.

4. Штейнберг Ш.Е., Залуцкий И.Е. Адаптация стандартных регуляторов к условиям эксплуатации в промышленных системах регулирования // Промышленные АСУ и контроллеры. 2003. №4.

U.V. Tutunnikova

THE ALGORITHMES ANALISIS OF ADAPTIVITY MANAGEMENT FIRM PROCESS

Abstract. This article is devoted to theoretical questions of management complicated economic systems, in that number with sign information imperfect. Offer the possibility of modification other criterions functions management system in way of unification adaptation method.

Key words: algorithm analysis, adaptation, adapt-imitation models, modelation, system, management system.

ИДЕНТИФИКАЦИЯ И РАЗВИТИЕ КОМПЕТЕНЦИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы компетентностного подхода к решению проблемы повышения эффективности агропромышленного производства. Осуществлен поиск источников устойчивых конкурентных преимуществ и управляемых параметров внутренней среды предприятия, элементов компетенций.

Ключевые слова: агропромышленное предприятие, компетенции, ключевая компетенция, природа компетенций, управленческая компетенция.

В современных условиях хозяйствования агропромышленные предприятия особое значение уделяют проблеме формирования и развития необходимых компетенций, являющихся следствием интеграции и комбинации различных ресурсов предприятия. Эффективность стратегического развития агропромышленного предприятия в большей мере определяется внутренними, трудно имитируемыми конкурентами, нематериальными ресурсами, эффективностью использования интеллектуально-творческого потенциала персонала, уникальностью организационных знаний, организационных систем, технологий, формированием и развитием компетенций предприятия как факторов устойчивого конкурентного преимущества.

Целью статьи стало исследование формирования инструментария выявления и оценки компетенций предприятия АПК для дальнейшего их развития, привлечения и использования, чтобы достичь стратегических целей агропромышленного предприятия.

Концепция компетенций в настоящее время приобретает все большее значение, но отдельные аспекты данной проблематики в экономической литературе остаются все еще малоизученными.

Исследование компетенций предприятия и их роли в обеспечении долгосрочного развития было проведено К. Прахаладом и Г. Хемелом [13] в 1990 г.

Дальнейшее развитие данные исследования получили в сфере стратегического управления [2], а также в направлениях выявления и оценки компетенций предприятия и управления процессом их формирования [3]. Однако в зарубежной и отечественной литературе нет освещенности методического инструментария диагностирования компетенций предприятия АПК с целью практического применения в практике стратегического управления.

Условия функционирования предприятий АПК характеризуются высокой степенью неопределенности и динамичности и предопределяют необходимость поиска новых методологических подходов к обеспечению успешного долгосро-

чного развития предприятия. По мнению ученых, предпосылками такого развития являются:

- разработка и принятие набора задач и функциональных политик;
- выявление сильных и слабых сторон в деятельности предприятия через сопоставление его возможностей с условиями внешней среды и учета соответствующих результатов при формировании рыночного поведения;
- создание, наращивание и эффективное использование отличительных компетенций предприятия или его ключевых факторов успеха [6].

Праалад и Хэмэл (*Prahalad and Hamel*) приводят термин «ключевая компетенция» для обозначения набора умений и технологий, массы бессистемно накопленного знания и опыта, которая становится основой успешной конкуренции [13]. Другими словами, ключевая компетенция (отличительная, базовая, исключительная, базисная, уникальная, корневая, бизнес-компетенция) – это такой набор способностей, которые позволяют решать особые задачи, нетипичные и непосильные для большинства участников рынка. Данная компетенция устанавливает новый стандарт качества в отрасли и тем самым обеспечивает обладателю конкурентное преимущество.

Наличие ключевой компетенции, а следовательно, и конкурентного преимущества выводит предприятие в лидеры рынка и делает очень устойчивой при ожесточении конкуренции.

Ключевая компетенция – это стратегический потенциал предприятия. Критерии ключевой компетенции таковы:

1. Значимость для потребителей (потребители готовы платить за компетенцию, так как она создает большую часть воспринимаемой потребителем ценности, т.е. потребители готовы платить за высокий уровень качества товара).

2. Уникальность (компетенцию очень трудно скопировать).

3. Возможность совершенствования (при появлении нового требования потребителей к качеству товара компетенция может быть использована после определенного вида изменений).

4. Сотрудничество (предприятие может являться результатом уникального взаимодействия ряда партнеров – организаций и потребителей, обеспечивая тем самым приверженность к товару, т.е. уровень качества, удовлетворяющий своих потребителей).

5. Компетенции базируются на знаниях, а не являются результатом уникального стечения обстоятельств.

Ключевыми компетенциями могут стать:

- уникальные технологии;
- ноу-хау;
- маркетинговые навыки (знание потребностей рынка и умение регулярно получать это знание);
- способность реализовать на практике предложения, необходимые рынку;

– способность постоянно наращивать и развивать свою ключевую компетенцию.

Наиболее распространенным толкованием категории компетенций является их сопоставление с ключевой компетенцией [10].

Развивая теорию конкурентных преимуществ и концепцию ключевых компетенций в контексте ресурсной теории фирмы, Ф. Гуияр и Дж. Н. Келли предлагают определять ключевую компетенцию как взаимосвязанный набор навыков, способностей и технологий, который образует уникальность компании в определенной отрасли или сфере [4]. Но такая трактовка упускает возможность определить состав компетенций, принципы их формирования для отдельного предприятия, целесообразность их развития для обеспечения определенного уровня уникальности предприятия на рынке.

Исследования С.К. Веккери [14], Дж. С. Кима и П. Арнольда [12] термина «стратегические компетенции» было попыткой согласовать требования внешней среды с возможностью предприятия отвечать этим требованиям. Стратегические компетенции предприятия, по мнению этих авторов, дают возможность определить согласованность деловой стратегии предприятия с условиями бизнес-среды. Авторы выделяют понятие «производственные компетенции» как критерий согласования между конкурентными приоритетами предприятия и силой его производственных функций [11]. Эта концепция в дальнейшем была исследована в трудах Г. Клевленда [8], Дж. С. Кима и П. Арнольда [12], К. Корбетта и Л. Ван Вассенхова [9].

Изучение роли компетенций предприятия в обеспечении его успешного развития прослеживается и в трудах отечественных исследователей. Например, А.П. Наливайко выделяет группу экономических, управленческих и психологических компетенций. Согласно данной концепции экономические компетенции дают возможность предприятию эффективно функционировать на определенном этапе (технологии, научно-исследовательские работы, производство, маркетинг, послепродажное обслуживание).

Необходимый уровень конкурентных преимуществ обеспечивается через управленческие компетенции, которые проявляются в функциях стратегического и финансового аспектов менеджмента, организационной структуры, процессах принятия решений и контроля.

Психологические компетенции характеризуют способность персонала и, прежде всего, его руководящего звена быстро воспринимать изменения в правилах поведения в бизнес-среде функционирования, а также в макросреде [6].

Данные исследования природы понятия компетенций предприятия дают возможность прийти к выводу о существовании методологической проблемы идентификации компетенций агропромышленного предприятия.

На наш взгляд, термин «компетенции агропромышленного предприятия» целесообразно определять в двух аспектах:

1) для выявления наличия навыков (знаний) в определенной сфере деятельности (или компетентность как таковая);

2) с целью определения соответствия требованиям для реализации определенного направления деятельности (или конгруэнтность).

Существующие в литературе термины «компетентность» и «компетенция» несколько повторяют друг друга.

Компетентность компании – совокупность характеристик компании, которая делает ее профессиональной на уровне конкурентов.

Компетентность состоит из отдельных компетенций и в целом базируется на конкурентных и лидирующих технологиях. Каждая из компетенций – элемент общей компетентности.

Компетенция предприятия (бизнес-компетенция) – это компетенция, обеспечивающая предприятию эффективное решение определенных задач.

Следовательно, компетенции агропромышленного предприятия – это неотъемлемая составляющая его стратегических активов, набор взаимосвязанных навыков, способностей и технологий, комплекс коллективного знания, опыта и способностей предприятия. Они позволяют создавать (поддерживать) и обеспечивать конкурентные преимущества предприятия в рыночном окружении.

Таблица 1

Признаки компетенций агропромышленного предприятия

<i>Выделяемые признаки</i>	<i>Ключевые компетенции как объект управления</i>
Носители ключевых компетенций	Персонал, обладающий соответствующими знаниями, умениями, навыками и мотивациями
Необходимая инфраструктура развития ключевых компетенций	Взаимосвязь человеческого и организационного капитала: особых навыков, умений персонала и инновационных технологий, коммуникационных и информационных систем предприятия, корпоративной культуры и других элементов
Критерии развития ключевых компетенций агропромышленного предприятия	Рост потребительского капитала, удовлетворенность и лояльность клиентов, инвестиционная привлекательность

По нашему мнению, компетенции предприятий АПК целесообразно идентифицировать по следующим уровням:

- 1) отдельного индивидуума (профессиональные компетенции);
- 2) ролей, выполняющих членами коллектива в группах в процессе хозяйственной деятельности (ролевые компетенции);
- 3) осуществления определенных функций в процессе производства и реализации продукции (функциональные компетенции);
- 4) предприятия как участника рыночных отношений (стратегические компетенции);

5) специфика деятельности и характерные особенности агропромышленного предприятия (ключевые компетенции).

Компетенция – стратегический потенциал предприятия АПК. Управление компетенциями – нахождение способа извлечения выгоды из потенциала (табл. 1). Чтобы гарантировать долгосрочное развитие компетенций, необходимо их идентифицировать.

Для идентификации наличия ресурсов, являющихся основой формирования и развития ключевых компетенций, предлагаем следующие критерии [7]:

– ценность, определяемую как степень способности ресурсов предприятия содействовать поддержанию полезности товаров на рынке и реагировать на шансы и риски окружающей бизнес-среды;

– уникальность, выражающую степень редкости ресурсов, используемых для формирования ключевых компетенций;

– возможность имитации, определяемую как вероятность субституции ресурсов или их комбинации другими предприятиями;

– организационный потенциал, характеризующий степень возможности предприятия исчерпать потенциал имеющихся способностей и ресурсов. Представления о природе компетенций современного предприятия создает методологическую основу для изучения профиля компетенций предприятия. Компетенции целесообразно идентифицировать по пяти уровням (рис.1) [3]:

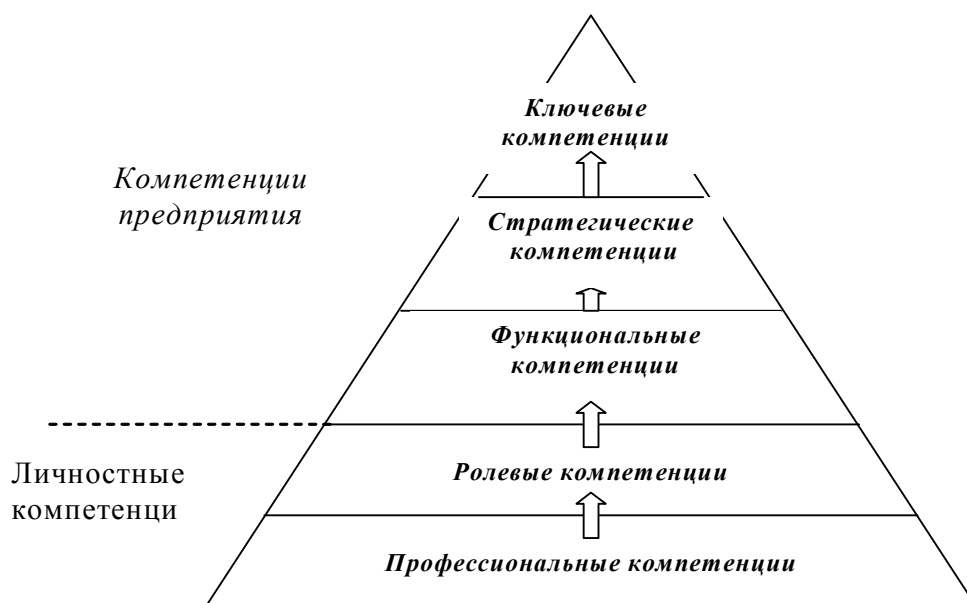


Рис. 1. Иерархия компетенций предприятия

- 1) отдельных индивидуумов (профессиональные компетенции);
- 2) ролей, выполняющих членами коллектива в группах в процессе хозяйственной деятельности (ролевые компетенции);
- 3) осуществление определенных функций в процессе производства и реализации продукции (функциональные компетенции);

4) предприятия как участники рыночных отношений (стратегические компетенции);

5) дифференциации и отличия предприятия (ключевые компетенции).

Исходя из этого, можно выделить систему факторов, определяющих границы развития индивидуальных и организационных компетенций агропромышленного предприятия (рис. 2).

Учитывая методологическую неопределенность проблемы идентификации и оценки компетенций предприятий АПК, считаем целесообразным выделить сущность их диагностики, под которой понимается установление и изучение признаков, характеризующих состояние системы компетенций предприятия для прогнозирования.

Диагностику компетенций предприятия АПК целесообразно осуществлять по следующим этапам:

- 1) формирование целевой модели компетенций предприятия;
- 2) идентификация имеющихся компетенций;
- 3) определение соответствия имеющихся компетенций к требованиям их желаемого профиля (целевой модели);
- 4) разработка программ развития (формирование, поддержание или привлечение) компетенций;
- 5) формирование и внедрение механизмов защиты компетенций.

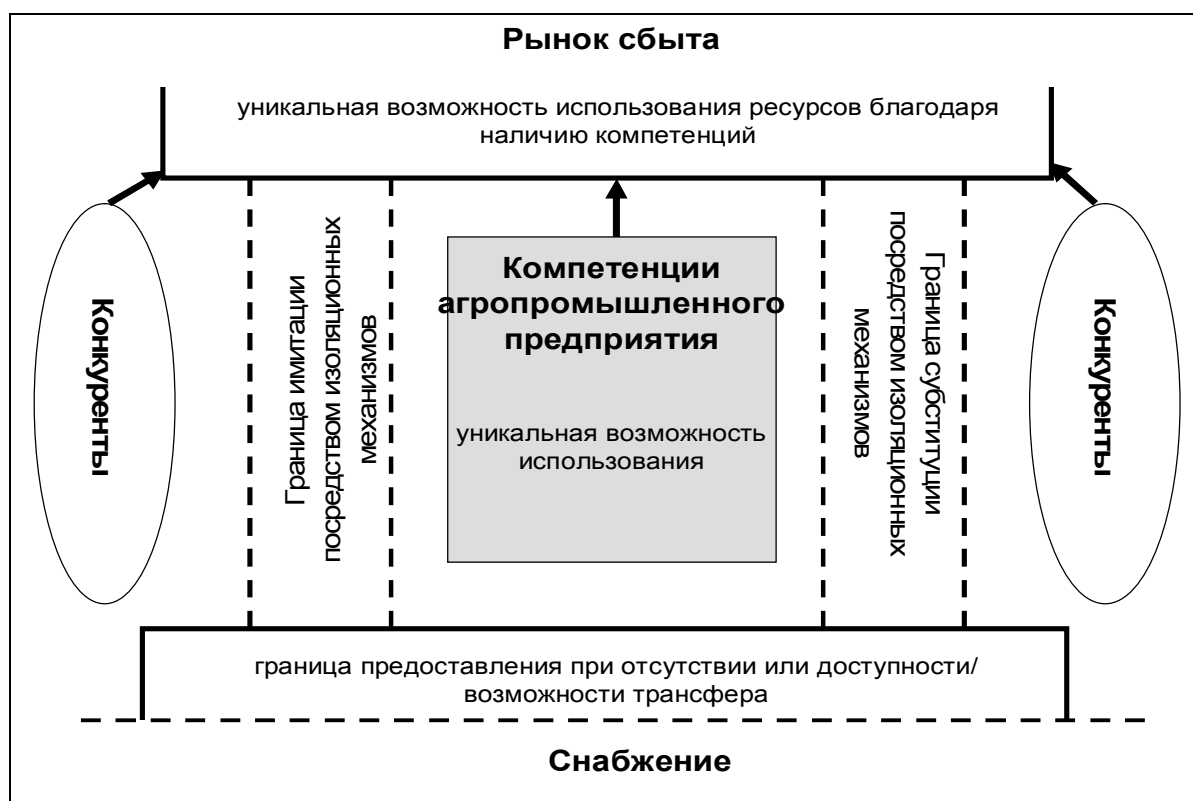


Рис. 2. Система факторов, определяющих компетенции агропромышленных предприятий

Таким образом, фаза экономического развития постиндустриального общества, сложившаяся в последнем десятилетии XX в., представляет собой феномен «новой экономики» («инновационной экономики», «экономики знаний»), определяющийся появлением новых возможностей развития предприятий, ростом напряженности конкурентной борьбы.

В этой связи, актуальным становится поиск источников устойчивых конкурентных преимуществ и управляемых параметров внутренней среды предприятия – элементов компетенций.

Ключевая (отличительная, базовая, исключительная, базисная, уникальная, бизнес-компетенция) компетенция предприятия АПК – такая компетенция, наличие которой позволяет предприятию решать задачи в условиях жесткой конкурентной борьбы, устанавливает новый стандарт деятельности в отрасли и тем самым обеспечивает предприятию конкурентное преимущество.

Компетенции – это сочетание опыта, организационных навыков и технологических систем, которое создает исключительную потребительскую стоимость для клиентов.

Библиографический список

1. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление / пер. с англ.; под ред. Ю.Н. Каптуревского. СПб., 2002.
2. Белякова Г.Я., Сумина Е.В. Ключевые компетенции как основа устойчивого конкурентного преимущества предприятия. URL: <http://zhurnal.ape.relarn.ru/articles/2005/104.pdf>
3. Верба В.А., Гребешкова О.М. Проблеми ідентифікації компетенцій підприємства // Проблеми науки. 2004. № 7.
4. Гуияр Ф.Ж., Келли Дж. Н. Преобразование организации: пер. с англ. М., 2000.
5. Мендрул О.Г. Управління вартістю підприємств: теоретичні та практичні аспекти: Автореф. дис.. д-ра экон. наук. Киев, 2003.
6. Наливайко А.П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку: монографія. Киев, 2001.
7. Прахалад К.К., Хэмел Г. Стержневые компетенции корпорации (в книге Минцберг Г., Куинн Дж. Б., Гошал С. Стратегический процесс / пер. с англ.; под ред. Ю.Н. Каптуревского. СПб., 2001.
8. Cleveland G., Schroeder R.G. and Anderson J.C. A theory of production competence // Decision Science. 1989. Vol. 20.
9. Corbett C. and Van Wassenhove L. Trade-off? What trade-off? Competence and competitiveness in manufacturing strategy // California Management Review. 1993. Summer.
10. Hamel G., Prahalad C.K. Competing for the Future: Breakthrough Strategies for Seizing Control of Your Industry and Creating Markets of Tomorrow. Boston, 1994.
11. Hayes R.H. and Wheelwright S.C. Link manufacturing process and product life cycle // Harvard Business Review. 1979. Vol. 57. № 1.
12. Kim J.S. and Arnold P. Manufacturing competence and business performance: a framework and empirical analysis // International Journal of Technology Management, Special Issue on the 5th International Forum on Technology Management. 1992. Vol. 11 № 3/4.
13. Prahalad C.K., Hamel G. The Core Competence of Corporation // Harvard Business Review. 1990. May-June.
14. Vickery S.K.. Theory of production competence revisited // Decision Sciences. 1991. Vol. 22. № 3.

IDENTIFICATION AND DEVELOPMENT COMPETENTIONS OF AGROINDUSTRIAL FIRMS

Abstract. Competentative questions to decision of the problem of rise effective agricultural economic are consider in this article. Realized search springs of stable competition preferences and management parameters inside firm area.

Key words: agroindustrial firm, competentions, key competention, nature competention, management competention.

УДК 330.4

С.Г. Спирина, Г.И. Фоцан

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ОГРАНИЧЕННОГО ВРЕМЕННОГО РЕСУРСА

Аннотация. В статье изучен опыт применения экономико-математических методов для решения задач оптимизации при составлении объемов заказов с учетом потоков товаров предприятия в условиях ограниченного временного ресурса.

Ключевые слова: экономико-математические методы и модели, управленческие решения в условиях локального кризиса, распределение товара, штраф за задержку доставки товара, распределение товара, логистика, оптимизационные модели.

Анализ применения экономико-математических методов для решения задач оптимизации товаропотоков при составлении объемов заказов у разных поставщиков в условиях ограниченного временного ресурса способствует распространению динамики применения оптимизационных моделей аналитиками предприятий малого и среднего бизнеса.

Пусть некая фирма обязана выполнить свои договорные обязательства по поставке определенных товаров. Для обеспечения своих обязательств фирма заключает договоры с другими организациями. В условиях локальных кризисов, либо неэффективной организации работы части поставщиков некоторые из них разорились, поставив исследуемую фирму в ситуацию невозможности в срок выполнить свои обязательства перед заказчиками.

Фирма заинтересована в скорейшем выполнении заказов, поскольку ее коммерческая выгода заключается в эффективном выполнении требований заказчиков по организации поиска и доставки определенного перечня товаров. Поэтому

фирма вынуждена заключить контракты с новыми организациями (в дальнейшем – поставщиками) на поставку недостающих по другим контрактам товаров. Часть товара имеется на складе фирмы, но этого количества недостаточно для обеспечения обязательств фирмы перед заказчиками. В случае поставки товаров по заказу позже срока фирма оплачивает штраф за каждый день просрочки. Штраф может быть и фиксированным, и дифференцируемым.

Поэтому возникла задача выбора матрицы количества товаров, заказываемых у поставщиков, для наискорейшего формирования выполненных заказов потребителей и минимизации штрафов за не поставленный в срок товар.

В общей постановке задачи у фирмы n товаров, которые надо доставить по m заказам в определенных количествах, их надо выполнить фирме. Необходимо минимизировать сумму штрафов по всем заказам при следующих ограничениях: количество заказанных товаров у разных поставщиков должно быть целым и неотрицательным; по каждому заказу сумма заказанных товаров у разных поставщиков должна быть равна заказу по данному товару; по каждому товару общая сумма по поставщикам не должна превышать возможности поставщиков; необходимо учесть приоритетность товаров на складе: в первую очередь должны быть распределены товары со склада.

Рассмотрим экономико-математическую модель.

Исходные данные:

1) невыполненные заказы с перечнем и количеством товара заполняются в виде матрицы – Tv_{ij} ;

2) сроки поставок товара – $Sr_{n \times (p+1)}$;

3) количество возможных поставок – $K_{n \times (p+1)}$; сроки поставки заказов t_j .

Обозначим за X матрицу (табл. 1) количества поставок i -го товара j -му поставщику, который надо заказать фирме, чтобы получить минимальную сумму штрафных санкций от своих заказчиков.

Таблица 1

Поставки товаров поставщикам

Товар	Заказ 1	Заказ 2	...	Заказ m
Товар 1, склад				
Товар 1, постав. 1				
Товар 1, постав. 2				
...
Товар n, склад				
Товар n, постав. 1				
Товар n, постав. 2				
...
Товар n, постав. p				

Штраф по каждому заказу обозначим Sh_j . Если хотя бы один товар из перечня по j -му заказу не поставлен в срок, то заказ считается не выполненным, на каждый день просрочки начисляется штраф:

$$Sh_j = \text{Tarif} * Kh_j, \text{ где}$$

Kh_j – количество дней просрочки по j -му заказу.

Целевая функция следующая:

$$\min F = \text{Tarif} * \sum_{j=1}^m Kh_j.$$

Для реализации данной модели, необходима формула расчета элементов Kh_j : количество дней просрочки по каждому заказу формируется как максимальная разница между сроком поставки товара Sr_{iq} и сроком доставки заказа t_j .

$$Kh_j = \max(Sr_{ij} - t_j), i = 1..(p+1)*n; j = 1..m$$

Первым поставщиком был выбран для удобства склад. Поэтому каждому заказчику товар может быть доставлен от любого из $p + 1$ поставщиков.

Для товара на складе (строки матрицы X) неравенства обратятся в равенства:

$$\left\{ \begin{array}{l} \sum_{j=1}^m X_{tj} = K_{i1} \\ \text{где } q = 1; \\ i - \text{номер товара } 1..n; \\ t - \text{номер строки, где товар реализуется со склада} \\ t = (i-1)*(p+1)+1. \end{array} \right.$$

Таким образом, первые два условия объединяются в систему:

$$\left\{ \begin{array}{l} \sum_{j=1}^m X_{tj} \leq K_{iq} \\ \text{где } q - \text{номер поставщика } 2..p+1; \\ i - \text{номер товара } 1..n; \\ t - \text{номер строки в матрице заказа} \\ t = (i-1)*(p+1)+q; \\ \sum_{j=1}^m X_{tj} = K_{i1}, t = (i-1)*(p+1)+1; \end{array} \right.$$

Представленная математическая модель задачи может быть решена разными способами. Один из них – использование математического аппарата динамического программирования. Математик Р.Э. Беллман впервые сформулировал принцип оптимальности динамического программирования: каково бы ни

было состояние системы, на ближайшем шаге нужно выбрать управление так, чтобы оно в совокупности с оптимальным управлением на всех последующих шагах приводило к оптимальному выигрышу на всех оставшихся шагах, включая выигрыш на данном шаге.

Рассмотрим решение поставленной задачи на конкретном примере.

Пусть у некой фирмы 5 невыполненных заказов. Сроки выполнения заказов t_j ($j = 1, \dots, m$) в днях следующие: 6, 5, 3, 7, 8. Количество товара $n = 8$. Номенклатура товара была выбрана случайным образом: шариковые ручки, книга, обруч, мед, компьютер, карандаши, фрукты, конфеты. Единицы измерения у товара разные, не конкретизируются, так как не влияют на решение задачи.

Количество товара по заказам превышало количество товара на складе. Матрица недостающего товара T_v отражена в табл. 2:

Таблица 2

Товар	Заказ 1	Заказ 2	Заказ 3	Заказ 4	Заказ 5
Шариковые ручки	18	0	0	0	0
Книга	5	0	0	0	16
Обруч	0	10	8	0	0
Мёд	0	0	0	12	0
Компьютеры	25	0	0	10	0
Карандаши	0	12	0	13	0
Фрукты	0	7	12	0	0
Конфеты	0	19	0	0	0
ВСЕГО	48	48	20	35	16

Срок и количество товара, которое можно заказать у поставщиков, определяется по табл. 3, 4.

Таблица 3

Сроки поставок

Товар	Склад	Пост. 1	Пост. 2	Пост. 3	Пост. 4
Шариковые ручки	0			16	
Книги	0			15	
Обручи	0	8			8
Мёд	0		4		8
Компьютеры	0		16	18	10
Карандаши	0	10		18	9
Фрукты	0	11	13		
Конфеты	0	11	9		10

Количество поставок					
Товар	Склад	Пост. 1	Пост. 2	Пост. 3	Пост. 4
Шариковые ручки	0			20	
Книги	13			12	
Обручи	10	10			6
Мёд	5		9		11
Компьютеры	0		18	7	10
Карандаши	0	15		9	10
Фрукты	2	12	15		
Конфеты	1	9	10		12

Штраф за один день просрочки по любому заказу составил – 500 руб.
Сформулируем математическую модель конкретной задачи:

$m = 5$ (заказы), $n = 8$ (товар), $p = 4$ – поставщики, со складом – 5, штраф за один день просрочки составил 500 руб.

$$\min F = 500 * \sum_{j=1}^5 Kh_j$$

$$\left\{ \begin{array}{l} X_{ij} \geq 0 \text{ и целые}; t=1 \dots 40; j=1 \dots 5; \end{array} \right.$$

$$\sum_{t=(i-1)*5+1}^{(i-1)*4+5} X_{tj} = \text{Тов}_{ij}$$

где $i=1 \dots 8$ – номер товара

$j=1 \dots 5$ – номер заказа

$$\sum_{j=1}^5 X_{tj} \leq K_{iq}$$

где q – номер поставщика 2..4;

i – номер товара 1..8;

t – номер строки в матрице заказа

$$t=(i-1)*5+q;$$

$$\sum_{j=1}^5 X_{tj} = K_{i1}, t=(i-1)*5+1;$$

$$Kh_j = \max (Sr_{ij} - t_j), i=1 \dots 40; j=1 \dots 5.$$

Для определения количества дней выполнения заказа по товару можно использовать функцию «Если» в Excel, которая сравнивает, существует ли у выбранного поставщика нужный товар и если он есть, то выбирается срок доставки товара, в противном случае срок равен 0. Для нахождения общего срока доставки товара, по столбцу (заказу) определялся максимум.

При решении задачи с помощью программы «Поиск решения» возникли некоторые трудности, связанные с тем, что метод Ньютона и метод сопряженных градиентов, с помощью которых можно в этой программе решить оптимизационную задачу, не подразумевают целочисленного решения. Использование ограничений на целочисленность значений матрицы X не давало желаемого результата, поскольку требования сходимости задачи вступили в противоречия с наложенными ограничениями, что отразилось именно на нецелых результатах матрицы X.

Устранение возникших трудностей способствовало удалению незначимых (нулевых) строк матрицы X и приведению задачи к закрытому виду. Расчеты определения сроков просрочки по доставке товаров с учетом срока выполнения заказа выполнялись с помощью функции «ЕСЛИ», учитывающей возможности поставщиков, сроки доставки товара и сроки по каждому заказу.

Таблица 5

Распределение товаров от поставщиков по заказам фирмы

ТОВАР	Заказ 1	Заказ 2	Заказ 3	Заказ 4	Заказ 5	Сумма по строке	MAX
Шариковые ручки 3	18	0	0	0	0	18	20
Книга, склад	3	0	0	0	10	13	13
Книга 3	2	0	0	0	6	8	12
Обруч, склад	0	5	5	0	0	10	10
Обруч 1	0	2	1	0	0	3	10
Обруч 4	0	3	2	0	0	5	6
Мед, склад	0	0	0	5	0	5	5
Мёд 2	0	0	0	3	0	3	9
Мёд 4	0	0	0	4	0	4	11
Компьютер 2	9	0	0	9	0	18	18
Компьютер 3	7	0	0	0	0	7	7
Компьютер 4	9	0	0	1	0	10	10
Карандаши 1	0	4	0	4	0	8	15
Карандаши 3	0	4	0	4	0	8	9
Карандаши 4	0	4	0	5	0	9	10
Фрукты, склад	0	1	1	0	0	2	2
Фрукты 1	0	5	6	0	0	11	12
Фрукты 2	0	1	5	0	0	6	15
Конфеты, склад	0	1	0	0	0	1	1
Конфеты 1	0	6	0	0	0	6	9
Конфеты 2	0	6	0	0	0	6	10
Конфеты 4	0	6	0	0	0	6	12

Результатом выполнения программы надстройки «Поиск решения» в EXCEL является табл. 5 распределения заказов товаров на складе и у четырех поставщиков для минимизации штрафов от заказчиков.

Равенства сумм товаров, распределенных из склада, показывают выполнение условия приоритетности вывоза товара со склада. Для этого количество дней доставки товара со склада было равным 0. При необходимости можно добавить стоимость приобретения товара у поставщиков, что также повысит приоритетность товара со склада, поскольку нет необходимости оплачивать стоимость товара. В табл. 6 отражены сроки просрочки по доставке товара с учетом условий заказчиков.

Таблица 6

Сроки просрочки по доставке товара с учетом условий заказов

Товар	Заказ 1	Заказ 2	Заказ 3	Заказ 4	Заказ 5
Шариковые ручки 3	10	0	0	0	0
Книга, склад	0	0	0	0	0
Книга 3	9	0	0	0	7
Обруч, склад	0	0	0	0	0
Обруч 1	0	0	0	0	0
Обруч 4	0	0	0	0	0
Мёд, склад	0	0	0	0	0
Мёд 2	0	0	0	0	0
Мёд 4	0	0	0	1	0
Компьютер 2	10	0	0	9	0
Компьютер 3	12	0	0	0	0
Компьютер 4	4	0	0	3	0
Карандаши 1	0	5	0	3	0
Карандаши 3	0	13	0	11	0
Карандаши 4	0	4	0	2	0
Фрукты склад	0	0	0	0	0
Фрукты 1	0	6	8	0	0
Фрукты 2	0	8	10	0	0
Конфеты склад	0	0	0	0	0
Конфеты 1	0	6	0	0	0
Конфеты 2	0	4	0	0	0
Конфеты 4	0	5	0	0	0
MAXIMUM t (дни)	12	13	10	11	7

Минимальная стоимость штрафов, с учетом, что каждый день просрочки по контракту – 500 руб., составила в данном примере 26.500 руб., так как общая сумма дней просрочки по пяти заказам – 53 дня.

Аналогично можно составить экономико-математические модели и решать достаточно большой класс экономических задач с линейными ограничениями в условиях ограниченного временного ресурса.

Библиографический список

1. Имитационное моделирование экономических процессов: учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. / А.А. Емельянов, Е.А. Власова, Р.В. Дума. М., 2006.
2. Сухорукова И.В. Сборник задач по математическому программированию. М., 2006.
3. Спириин А.А., Фомин Г.П. Экономико-математические методы и модели в торговле. М., 1988.
4. Фомин Г.П. Математические методы и модели в коммерческой деятельности: учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М., 2005.

S.G. Spirina, G.I. Foschan

ECONOMIC-MATHEMATICAL MODELLING OF BUSINESS MANAGEMENT IN THE INTERIM THEIR LIMITS RESOURCE

Abstract. The paper studied the experience of economic and mathematical methods for solving optimization problems in compiling the volume of orders, taking into account the company tons of goods flows in the limited time resource.

Kew words: economic-mathematical methods and models, management decisions in a local crisis, the distribution of goods, a penalty for delay in delivery, distribution of goods, logistics, optimization models.

УДК 334.021

Н.А. Давыдюк

ОБЩЕСТВЕННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА И ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Аннотация. В предложенной статье рассматриваются актуальные вопросы формирования и развития инфраструктуры современной экономики России. Анализируются проблемы взаимодействия государства и бизнеса для решения задач построения инфраструктуры экономики, соответствующей требованиям современного развития.

Ключевые слова: инфраструктура, рыночная инфраструктура, информационная инфраструктура, информационная система, инфраструктура поддержки предпринимательства, государственно-частное партнерство.

Теоретические аспекты дефиниции «инфраструктура» стали неотъемлемой составляющей экономической науки во второй половине XX в., когда проблема обеспечения потребностей рыночной экономики в институтах, обеспечивающих ее наиболее эффективное функционирование, стала наиболее актуальной.

Как самостоятельная область национальной экономики инфраструктура прошла следующие этапы становления и развития, базирующиеся на этапах общественного разделения труда:

– разделение сельского хозяйства и ремесленничества привело к росту городов и специализации труда, что потребовало создания посреднических структур, обеспечивающих нормальный товарообмен между городом и селом;

– разделение сельского хозяйства, ремесла и торговли привело к формированию специфической области национальной экономики — торговли, в результате чего роль инфраструктуры существенным образом повысилась.

Истоки понимания термина были заложены в классической экономической теории. Общеизвестны комментарии А. Смита, изложенные в гл. 9 работы «Исследование о природе и причинах богатства народов» о необходимости создания общественных сооружений и учреждений, нужных для всеобщего производства, но невыгодных для частного капитала. Развитие концепции находим у К. Маркса в его идее о всеобщих условиях производства, к которым он относил производственные здания, сооружения, транспорт, энергетику, государственную почту и другие учреждения, выступавшие в качестве основы или фундамента производства.

В современной теории инфраструктуры выделяют несколько направлений ее развития. Во-первых, это концепция выделения глобального, национального, регионального и локального уровней инфраструктуры, в которой анализируются мега, макро, мезо и микроинфраструктуры. Во-вторых, это представление об инфраструктуре не только как о всеобщем условии производства материальных и социальных благ, но и многообразных услуг. В-третьих, это подход к исследованию инфраструктуры с точки зрения конкретизации анализа объектов, относящихся к рыночным, социальным или производственным ее элементам.

Как было отмечено ранее, объектам, обеспечивающим производственную деятельность, в политической экономии уделялось определенное внимание. Поэтому исследование места и роли производственной инфраструктуры в общественном воспроизводстве можно считать исторически первым в общем анализе проблем инфраструктуры. Инфраструктура современного бизнеса включает как традиционно представляемые объекты, так и системы управления, планирования, учета, юридического обеспечения, отношения с властью, общественностью. Переход к постиндустриальной экономике создает объективные предпосылки качественно нового направления в формировании и развитии инфраструктуры – информационной ее составляющей.

Глобализация экономических отношений потребовала внимательного анализа к проблеме эффективности наднациональных институтов, обеспечивающих функционирование мировой экономики.

Особое место в исследованиях отводится объектам общественной инфраструктуры, это обусловлено возросшей ролью государства в экономической жизни общества, стремлением минимизировать отрицательные внешние эффекты рыночной экономики. По существу, понятие общественной инфраструктуры

предполагает, что в национальной экономике существует сеть «точек доступа», в которых любому и каждому субъекту, вне зависимости от их доходов, за определенную и общественно-приемлемую плату предоставляется товар или оказывается услуга, признаваемая данным сообществом значимой для жизнеобеспечения и жизнедеятельности.

Ключевыми элементами общественной инфраструктуры, по-нашему мнению, являются:

– территориальная доступность: наличие или отсутствие объектов инфраструктуры в населенных пунктах, промышленных, сельскохозяйственных зонах, ее уровень и качество делает их пригодным для жизнедеятельности и ведения эффективного бизнеса, позволяет территориям конкурировать между собой;

– организационная доступность подразумевает, что правила получения инфраструктурных благ и услуг общеизвестны и выполнимы, а в случае их выполнения любому пользователю не может быть отказано в предоставлении данного блага или услуги;

– ценовая доступность или возможность пользования общественной инфраструктурой должна быть посильной абсолютному большинству населения и хозяйствующих субъектов той или иной территории через механизмы перераспределения доходов.

Таким образом, понятие общественной инфраструктуры непосредственно связано с понятиями общественного блага и товаров, а также услуг первой необходимости, потребляемых коллективно и значимых для населения, проживающего в местных сообществах. Их производство предполагает существование трех базовых процессов:

– функционирование, т.е. непосредственное создание благ и оказание услуг;

– воспроизводство, т.е. поддержание в рабочем состоянии всех систем, замена и реконструкция объектов;

– рост и развитие, т.е. строительство новых объектов, мощностей, расширение сетей, спектра и объема услуг.

Как правило, объекты общественной инфраструктуры являются собственностью либо государства, его территорий, либо местных сообществ. Поэтому население в виде налогов или платы за пользование и подключение оплачивает только расходы, связанные с осуществлением перечисленных процессов. Однако усложнение экономической структуры, требует увеличения капиталовложений в развитие объектов инфраструктуры, качественного их обновления на основе современных технологий. В этой связи, при необходимости повышения эффективности либо для привлечения инвестиций к формированию объектов общественной инфраструктуры или деятельности по созданию общественных благ привлекался и привлекается частный бизнес и частный капитал в форме частно-государственного партнерства (ГЧП).

Формирующаяся в России после шокового слома административных методов регулирования экономика смешанного типа, по словам А. Зельднера, «...методом проб и ошибок пытается наладить совместное функционирование рыночных и государственных механизмов регулирования экономики» [2]. Новые производственные отношения в процессе перехода от директивной к смешанной системе экономики проявляются в форме партнерства бизнеса и государства.

Становление ГЧП в России было связано преимущественно с транспортным комплексом, и лишь постепенно такое партнерство стало распространяться на остальные отрасли производственной топливно-энергетической инфраструктуры. В России необходимость развития ГЧП стала обсуждаться ещё в начале 2000-х гг. Так, еще в Программе социально-экономического развития РФ на среднесрочную перспективу (2006–2008 гг.) были обозначены приоритетные направления ГЧП в России:

- производственная и транспортная инфраструктура (строительство и эксплуатация дорог, электрических сетей, портов, трубопроводов);
- жилищно-коммунальное хозяйство;
- финансирование научных исследований, имеющих перспективы коммерциализации и развития инновационной инфраструктуры;
- профессиональное образование и система переподготовки кадров;
- здравоохранение и социальные услуги;
- информационно-консультационная поддержка предпринимательской деятельности.

Однако кризис 2008 г. заставил скорректировать направления программы. Хотя программа антикризисных мер Правительства содержала много слов о поддержке инфраструктурных проектов, но на деле дополнительного финансирования таких проектов не произошло. Более того, расходы по линии Министерства транспорта в 2009 г. сокращены на 29% по сравнению с бюджетными проектировками, заложенными в Федеральном законе «О федеральном бюджете на 2009 г. и на плановый период 2010 и 2011 гг.». Кроме того, Правительственным постановлением от 30 июля 2009 г. № 631. было принято решение о возврате в бюджет 65 млрд. руб., ранее выделенных Фонду содействия реформированию ЖКХ. Из 21 инвестиционного проекта, по которым в 2007-2008 гг. были приняты решения Правительства РФ о выделении средств Инвестиционного фонда, только 6 финансируются в соответствии со сроками и объемами, указанными в паспортах проектов. Остальные проекты либо реструктурированы с увеличением сроков реализации, либо переведены из ГЧП на 100%-е бюджетное финансирование [1].

Особое место в современной экономике занимает информационная инфраструктура как часть общественной инфраструктуры, так как со второй половины двадцатого века информация становится важнейшим фактором производства. Это обусловило необходимость образования специальных институтов, обеспечивающих разработку, накопление, систематизацию, отбор и обработку, а

также передачу информации от создателя к потребителям. На рубеже двадцатого и двадцать первого веков роль этих институтов резко возрастает благодаря структурным сдвигам в экономике, увеличению оборота информации и с появлением совершенно новых информационных технологий.

Информационная инфраструктура оказывает значительное воздействие на эффективность функционирования экономики, так как влияет на поведение хозяйствующих субъектов, определяет величину транзакционных издержек, а следовательно прямо влияет на принятие экономических решений. Анализ дефиниции «информационная инфраструктура» позволяет выделить следующие ее характеристики:

- основой информационной структуры является информация как фактор производства;

- специфика информационной инфраструктуры определяется особыми свойствами информации как товара;

- скорость и качество развития информационной инфраструктуры напрямую зависят от темпов роста емкости информационных потоков во всех сферах экономики;

- разработка и внедрение институтов информационной инфраструктуры, а также их эксплуатация имеет специфический механизм покрытия затрат;

- внешним эффектом проявления информационной инфраструктуры является ее влияние на перемещение ресурсов и товаров в экономике.

Общемировая тенденция динамики современного развития информационной инфраструктуры свидетельствует о том, что снижается экономическая значимость информационных институтов, не использующих современные компьютерные информационные технологии, они постепенно ликвидируются или трансформируются. Одновременно наблюдается расширение и развитие информационных структур, основанных на электронных системах в рамках процесса глобализации экономики.

Библиографический список

1. Варнавский В. Мировой кризис и рынок инфраструктурных объектов // Мировая экономика и международные отношения. 2010. № 1.

2. Зельднер А.Г. Государственно-частное партнерство как базис российской модели рыночной экономики // Вестник СФЭИ. 2009. Январь-март.

3. Михеев О.Л. Частно-государственное партнерство в условиях смешанной экономики: теория и практика становления и функционирования: монография. М., 2011.

PUBLIC INFRASTRUCTURE AND PROBLEMS OF STATE-PRIVATE PARTNERSHIP

***Abstract.** In offered article topical issues of formation and development of infrastructure of modern economy of Russia are considered. Problems of interaction of the state and business for the solution of problems of creation of infrastructure of the economy corresponding to requirements of modern development are analyzed.*

***Key words:** infrastructure, market infrastructure, information infrastructure, information system, infrastructure of support of business, state-private partnership.*

УДК 334.75

Д.Е. Бутенко

РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

***Аннотация.** В предложенной статье рассматривается большое количество определений термина государственно-частного партнерства государства и бизнеса, выделены модели государственно-частного партнерства, проанализировано его развитие в таких зарубежных странах, как Великобритания, Франция, США, Германия, Япония и Швеция, обозначены преимущества и недостатки такого партнерства.*

***Ключевые слова:** государство, бизнес, государственно-частное партнерство, государственная политика, проекты государственно-частного партнерства.*

Существует значительное число экономических проблем, которые органы государственной власти и местное самоуправление без привлечения частного сектора решить не может. Например, обновление инженерной инфраструктуры, функционирование жилищно-коммунального хозяйства, развитие здравоохранения, образования, предоставление общественных услуг.

На протяжении нескольких десятилетий мы видим, как в нашей стране менялась государственная политика. Для Советского Союза была характерна плановая экономика, когда государство вмешивалось во все сферы жизни общества. А вот в начале 1990-х гг. наметилась обратная тенденция к политике полного невмешательства в экономику, в результате в стране механизмы экономического регулирования были весьма слабо развиты. В начале 2000-х гг. для пере-

хода страны к экономике знаний и развития новых технологий актуальным стало взаимовыгодное партнерство между государством и частным сектором.

Термин государственно-частное партнерство (далее – ГЧП) – это перевод распространенного в мире понятия *public-private partnership*. Постройка канала по концессионному принципу во Франции 1552 г. является первым примером сотрудничества государственной власти и частного бизнеса. Активно государственно-частное партнерство в концессионной форме использовалось многими странами, в том числе и Россией, на рубеже XIX–XX вв., особенно для строительства железных дорог. Огромный интерес к ГЧП возник в 1990-е гг. в Великобритании, когда и начала развиваться британская форма ГЧП – «частная финансовая инициатива» (*private financing initiative*), суть которой – в привлечении частных инвестиций для строительства крупных государственных объектов, когда фактически частный бизнес сам воплощал в жизнь строительство государственного объекта за счет собственных средств. Компенсация расходов частного инвестора осуществляется впоследствии либо за счет доходов от эксплуатации, либо за счет платежей из бюджета. Во многих случаях частной финансовой инициативы инвестор привлекается к дальнейшей эксплуатации объекта и организации его деятельности, вплоть до найма персонала. Объектами частной финансовой инициативы могут выступать объекты инфраструктуры (включая автомобильные и железные дороги), школы, больницы и даже тюрьмы [1].

Механизмы государственно-частного партнерства используются в мировой практике для привлечения частных компаний в целях долговременного финансирования и управления общественной инфраструктурой (транспорт, жилищно-коммунальное хозяйство, благоустройство).

В России законодательное определение государственно-частного партнерства появилось в 2005 г. в разделах Гражданского кодекса, определяющих типы собственности, а также в положениях Конституции Российской Федерации о признании и защите форм собственности. Отдельные проекты ГЧП, такие как внебюджетная межведомственная инновационная программа «Биотехнология для медицины и сельского хозяйства», были реализованы в России еще до разработки законодательства. Юридической базой для этой инициативы стало соглашение 2001 г., подписанное министерствами промышленности, науки и технологий, государственного здравоохранения, сельского хозяйства и образования РФ [10].

Существует огромное количество определений государственно-частного партнерства. Американский профессор П. Розенау считает, что ГЧП возникло как юридическая форма кооперации, которая может элиминировать провалы как рынка, так и государства, и совместить лучшие качества обеих сторон таким образом, что получится синергетический положительный эффект. О. Вильямсон считает, что не все особенности конкретных работ по выполнению контрактов между государством и бизнесом могут быть прописаны в наиболее распространенных типах договоров между участниками рынка, поэтому государство вынуждено прибегать к новой форме взаимодействия с предпринима-

тельским сектором. Голландские специалисты в области государственного управления (В. Хаам и Дж. Копенхам) определяют ГЧП как продолжительную кооперацию между участниками частного и государственного секторов, позволяющую им совместно разрабатывать продукты и услуги, а также распределять риски, издержки и ресурсы, связанные с предоставлением этих продуктов и услуг [10].

В.Г. Варнавский определяет государственно-частное партнерство как стратегический, институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации общественно значимых проектов в широком спектре деятельности – от базовых отраслей промышленности и НИОКР до оказания общественных услуг [2].

Несмотря на разнообразие толкования термина, государственно-частное партнерство обладает следующими характеристиками:

- совместная деятельность, организованная для осуществления какого-либо проекта через контрактный договор или венчурное предприятие;
- проект финансируется полностью или частично за счет бизнеса;
- государственный сектор получает доступ к управленческим ресурсам и экспертам частного сектора, обеспечивающим в итоге оптимальное соотношение цена – качество;
- платежи за пользование общественным благом (например, плата за проезд по платному шоссе) осуществляются административными органами или конечными пользователями;
- оплата частному сектору организована таким образом, чтобы стимулировать частный сектор на оказание требуемых услуг;
- ГЧП – долгосрочное сотрудничество, длящееся 25–30 лет;
- риски между сторонами распределены таким образом, чтобы для каждой из участвующих сторон сложность в управлении данным риском была меньшей, чем если бы этот риск достался другой стороне. В случае инфраструктурного проекта дизайн, строительство и операционные риски переложены на частное предприятие и остальные риски распределены между сторонами [10].

В настоящее время можно говорить о двух основных значениях употребления термина «государственно-частное партнерство»:

- во-первых, государственно-частное партнерство как принцип взаимодействия государства и бизнеса. Данное понимание предполагает некое обязательное правило взаимодействия государства и бизнеса в определенных сферах;
- во-вторых, государственно-частное партнерство как правовая форма такого взаимодействия предполагает наличие конкретных форм (механизмов) взаимодействия государства и бизнеса, в первую очередь, правовых форм [3].

Проекты государственно-частного партнерства – это особый вид сотрудничества государственного и частного секторов с целью реализации долгосрочных инвестиционных проектов. Типичные проекты ГЧП – строительство и реконструкция транспортной инфраструктуры (аэропортов, автомобильных и железных дорог, тоннелей, мостов), общественных объектов недвижимости

(больниц, школ, музеев), коммунальных сооружений (объектов в сфере канализации, водоснабжения, мусоропереработки), а также управление указанными объектами. В проектах ГЧП частный сектор берет на себя обязательства по разработке, строительству, финансированию объектов и управлению ими в соответствии с параметрами и стандартами, установленными государством. Взамен частный сектор получает от государства оплату, размер которой зависит от достигнутых результатов. В ряде проектов эта оплата (или ее часть) идет из доходов от коммерческой эксплуатации объекта [11].

В зависимости от характера решаемых в рамках ГЧП конкретных задач все множество существующих и вновь возникающих форм партнерств подразделяется на отдельные типы (модели). Соответственно целям ГЧП различаются организационные модели, модели финансирования и кооперации. Во многих случаях партнерства используют формы, базирующиеся на преимуществах разных моделей и их сочетании.

Организационные модели не предполагают существенного вторжения в отношения собственности, этого, как правило, не происходит, сотрудничество публичного и частного партнеров осуществляется за счет привлечения третьих организаций, переуступки отдельных функций и контрактных обязательств, использования возможностей передачи объектов во внешнее управление. К организационной модели относят наиболее распространенный в настоящее время тип ГЧП – концессии.

Модели финансирования включают такие формы, как коммерческий наем, аренда, все виды лизинга, предварительное и интегрированное проектное финансирование.

Модели ГЧП с точки зрения применяющихся методов их разработки и реализации могут рассматриваться как развитие классических методов и процедур проектного финансирования. Однако некоторые особенности взаимодействия государственных и частных структур обуславливают необходимость ряда дополнительных требований к соответствующим проектам.

Общими чертами моделей проектного финансирования и ГЧП являются:

- наличие проекта, назначение, структура и реализация которого имеют уникальный характер;
- создание самостоятельной проектной компании, как правило, располагающей автономными ресурсами и являющейся институциональной основой реализации проекта;
- выплата процентов и погашение основной суммы долга за счет генерируемых проектом будущих денежных потоков. Это означает, что для капиталоемких проектов требуется разработка особой концепции финансирования, ориентированной на достаточно длительный срок;
- анализ чувствительности будущих денежных потоков к существенным факторам и рискам, а также определение критических факторов успеха;
- выявление областей риска, их оценка и распределение между партнерами и участниками проекта;

– составление договора, обеспечивающего беспрепятственную реализацию проекта, в качестве главной цели всех его участников;

– образование проектной компании, что дает головной компании возможность использования забалансовых обязательств (off-balance-sheet), опосредующих и другие виды деятельности;

– четкое определение пределов ответственности и обязательств партнеров.

На практике проекты могут финансироваться за счет кредитов с правом полного (full recourse) или ограниченного (limited recourse) регресса на все активы заемщика. В этом случае договор даёт кредитору возможность получить от инвесторов (акционеров) средства, предоставленные в форме кредита, в полном или ограниченном объеме за счет всех активов заемщика. При финансировании без права регресса (non-recourse) подобная возможность исключается. При проектном финансировании чаще всего предоставляются кредиты с правом ограниченного регресса.

Модели кооперации представляют собой всевозможные формы и методы объединения усилий ряда партнеров, отвечающих за отдельные стадии общего процесса создания новой потребительной стоимости как публичного блага. Часто такая кооперация требует организации сложных, в том числе холдинговых, структур по сооружению объектов и их эксплуатации, особенно в сфере производственной и социальной инфраструктуры [1].

Сферы применения государственно-частного партнерства, исходя из мировой практики, достаточно разнообразны (табл. 1)

За рубежом государственно-частным партнерством принято называть очень широкий спектр бизнес-моделей и отношений. В самом общем смысле этот термин применяется при любом использовании ресурсов частного сектора для удовлетворения общественных потребностей. Сферы применения государственно-частного партнерства в развитых зарубежных странах очень разнообразны. Сотрудничество между партнерами может проходить в рамках различных законодательных структур, с разнообразным диапазоном задач и компетенций [7].

В мировой практике наиболее успешный опыт, широкое применение и высокий уровень развития форм ГЧП наблюдаются, как правило, в высокоразвитых странах Западной Европы и Северной Америки. Что же касается перспективных экономических лидеров (Китай, Индия, Россия, Бразилия и пр.), то они пока заметно уступают им как по степени развитости форм ГЧП, так и по широте применения.

По данным исследований Международной организации кредиторов, проведенных в преддверии форума рынка ГЧП в Европе и России, в ЕС с 1990 по 2010 гг. были реализованы 1452 проекта ГЧП на сумму 272 млрд. евро. Только в 2010 гг. их было 112 стоимостью 18,3 млрд. евро. Значительная доля их приходится на Францию – общий объем соглашений ГЧП за 2010 г. составил 1,8 млрд. евро. Что касается развивающихся стран, то многие из них внедряли практику ГЧП в середине 1990-х гг., когда столкнулись с проблемой хрониче-

ской неэффективности, неудовлетворительной политики ценообразования и коррупции в важных инфраструктурных подразделениях. Это означало, что поставщики услуг в этих секторах были финансово несостоятельны и не могли предоставить адекватные услуги своим потребителям, уже не говоря о расширении услуг. Правительства были вынуждены принимать меры финансового оздоровления, так как не могли более поддерживать убыточные предприятия. Участие частного сектора в развитии инфраструктуры было способом сократить утечку средств государственного бюджета.

Ожидалось, что участие частного сектора приведет к более эффективному предоставлению услуг. С другой стороны государственные органы намеревались предпринять меры по рационализации методов ценообразования и улучшению доступа компаний к частному капиталу.

Таблица 1

Сферы применения механизмов ГЧП в различных странах мира [6]

Страна /объекты	Авто-дороги	Ж/д линии	Водо-обес печение	Перера-ботка и утили-зация	Энер-гетика	Здраво-охране-ние	Обра-зование	Уголовно-исполни-тельные уч-реждения	Обо-рон-ный ком-плекс	Офи-сы
Австра-лия	V	V	V			V	O	V	V	
Бельгия	V	O	V	V		V	O			
Канада	V	V	V	V		O	O	V	O	V
Финлян-дия	V	O				V	O			V
Франция	V		V						O	
Германия	V	O	V	O					O	
Греция	V	V				O	O			
Голлан-дия	V	O	O							
Ирландия	V	O	V	O	V		O	V		V
Италия	O	V	O	V						
Португа-лия	V	O	V			O			O	
Южная Африка	V		V			O	O	V		
Испания	V	V	V			V				
Велико-британия	V	V	V	V		V	V	V	V	V
США	V		V					V	O	

Примечание: V – заключенные сделки, O – объявленные сделки

Ожидания привели к буму ГЧП в развивающихся странах в 1990-х гг. В 1990–2001 гг., более 130 стран с низким и средним уровнем дохода, приняли программы по вовлечению частного сектора в проекты инфраструктуры [6].

Рассмотрим более подробно опыт зарубежных стран в развитии ГЧП на примере Великобритании, Франции, США, Германии, Японии и Швеции.

Изучение опыта Великобритании показало, что немалое число функций государственного управления поручено специализированным учреждениям, несущим ответственность за осуществление определенной деятельности в масштабах страны, но не подчиняющихся правительству в решении частных вопросов. Такие учреждения называют публичными корпорациями. Они функционируют как обычные частные коммерческие компании и представляют собой нечто среднее между национализированным и частным предприятием. Систему органов исполнительной власти по менеджеральной модели Великобритания начала создавать в 1980-е гг. в связи с перестройкой лондонских доков на основе новой рыночно-ориентированной политики планирования [9].

В 1992 г. с целью развития более эффективных общественных услуг высокого качества была основана «частная финансовая инициатива» (PFI). В 1997 г. процедуры PFI были изменены, и появились новые критерии правительственной поддержки проектов государственно-частных партнерств.

Далее последовала серия более или менее успешных проектов ГЧП, среди которых, кроме упомянутых, стоит отметить создание интегрированной системы обработки отходов на острове Уайт, школ в Бриджпорте и Дорсете, домов престарелых в Суррее, строительство здания полиции в Илкестоне, северного кольца Бирмингема и железнодорожной сети Кройдона и т.д.

В Великобритании ежегодно заключается до 80 новых соглашений о партнерстве. По данным британского правительства, такие проекты обеспечивают 17 % экономии для бюджета страны [3].

Еще в начале XIX в. во Франции муниципальные власти и частные предприятия сотрудничали, чтобы предоставить наилучшие услуги гражданам. Этот способ взаимодействия (государственно-частное партнерство) способствовал развитию многих крупных концернов, таких как Veolia, GDF, Syez, Vinci, Bouygues, которые стали мировыми лидерами.

Франция обладает прочными традициями государственно-частного партнерства, включающими деятельность «Сообществ смешанной экономики» (SEM) и предоставление концессий. Законодательные основы SEM восходят к 1966 и 1983 гг. Государственный сектор и местные власти согласно законодательству, в частности, должны иметь большую долю в составе активов SEM и, таким образом, играть преобладающую роль в управлении ими [5]. Но, несмотря на хорошо развитую и устоявшуюся французскую культуру делегирования управления, работа по оптимизации законодательства и способов финансирования продолжается.

В США кооперация властей и частных лиц особенно широко распространена и приветствуется на муниципальном уровне. С начала 1990-х гг. администрация

США сформулировала новый подход, согласно которому государство и частный сектор как равноправные партнеры совместно осуществляют поиск решений проблем развития экономики и общества и разделяют ответственность при реализации согласованных стратегий. Государство содействует развитию рынка, но не заменяет его. В то же время государство в своих решениях и программах учитывает роль рыночных факторов, использует их возможности и концентрирует усилия в тех сферах, которые открытый рынок не в состоянии эффективно развивать.

Обобщение практики взаимодействия государства и частного сектора позволило Совету по национальной конкурентоспособности США сделать в 1996 г. вывод о том, что научно-технологическое сотрудничество – главное направление решения проблем, которые стоят сегодня перед американским обществом.

Программы государственно-частных партнерств ориентированы на содействие частному сектору в реализации передовых и высокорисковых технологий с длительным циклом разработки и эффективном использовании достижений науки в производстве, что призвано стимулировать развитие экономики. При этом указанные партнерства определяются как кооперационные соглашения, объединяющие в различных комбинациях частные промышленные компании, университеты и правительственные ведомства, организации и научно-исследовательские лаборатории для совместного достижения конкретных научно-технологических результатов при четком разделении стоимости выполняемых работ в сфере НИОКР, необходимых для этого ресурсов и опыта.

В свою очередь правительства штатов и местные власти совместно с частными компаниями и академическими организациями стали формировать разнообразные партнерства и осуществлять совместные программы. В рамках этих программ созданы сети технического обучения и исследований, в так называемых инкубаторах технологий отрабатывались бизнес-технологии, обеспечивалась грантовая поддержка разработки новых коммерчески ориентированных технологий, через системы содействия развитию промышленности распространялись информация и производственные технологии. Создаваемые партнерства и совместные программы учитывали возможности новых технологий, потребности новых рынков, финансовые возможности и менеджмент, необходимые для успеха на этих рынках [4].

В Германии идея государственно-частного партнерства была очень рано принята в проектах кооперативного строительства. Первые некоммерческие строительные общества были созданы на основе частных инициатив в середине XIX столетия. В контексте сотрудничества между некоммерческими компаниями и государственным сектором такие компании вынуждены налагать некоторые ограничения на собственный бизнес и политику получения прибыли. В обмен на это государство предоставляет им налоговые льготы.

Начиная со второй половины 1980-х гг. государственно-частное партнерство в Германии становится особенно важным. Этот процесс начался, в частно-

сти, с крупных проектов восстановления и перестройки городской инфраструктуры в Северной Рейн-Вестфалии, что обусловило необходимость изменения структурной политики и выявило недостаток государственного финансирования. В контексте новой тогда региональной структурной политики в начале 1990-х гг. были созданы агентства развития, объединяющие государственных партнеров (например, местные власти) и частных игроков (землевладельцев, торговые ассоциации и т.д.). В качестве высшего приоритета такие агентства приняли, прежде всего, задачу восстановления заброшенных земель [5].

Таким образом, в Германии сформировалась система публичных учреждений (*öffentliche Instanz*), при этом многие из них имеют статус государственного ведомства. В последнее десятилетие органы исполнительной власти трансформируются на местном уровне, используя стратегию менеджериализма и превращаясь в сервисные организации, ориентирующиеся на отношения с гражданами как с клиентами [9].

В Японии выделяют публичные, или публично-правовые предприятия (котэки кигё, или кокигё), в том числе административное предпринимательство (чисто административные предприятия и автономные административные предприятия) и предпринимательство в форме юридических лиц (корпорации, компании). Несмотря на определенную специфику публичных предприятий, они рассматриваются как самостоятельные структуры, действующие на основе предпринимательской эффективности. Перечень публичных корпораций довольно обширен, среди них – развитие лесоводства, освоение водных ресурсов, содействие региональному развитию, финансирование сельского, лесного и рыбного хозяйства, содействие расширению занятости, по делам мелких и средних предприятий, а также Акционерная компания развития района, Японская ассоциация обеспечения жильём трудящихся, Пенсионный фонд работников сельского хозяйства [8].

В Швеции органы исполнительной власти получают право заниматься предпринимательством. Например, финансирование Центрального статистического бюро осуществляется за счет государственного бюджета и доходов от коммерческой деятельности. В Швеции считают, что эффективность государственного сектора можно повысить через острую конкуренцию и структурные изменения [12].

Таким образом, процесс государственно-частного партнерства органов исполнительной власти и бизнеса в зарубежных странах имеет ряд преимуществ:

- эффективно сочетаются различные формы участия государства в экономике;
- приватизация заменяется на квазиприватизацию;
- государственные служащие начинают мыслить рыночными категориями, что изменяет стиль управления, делая его более гибким, демократичным, инициативным и инновационным;
- бизнес-структуры минимизируют риски, используя новаторские подходы, привлекая творческих специалистов;

- потребители получают более качественные услуги при минимальных издержках;
- предметом партнёрских отношений может быть как государственная, так и муниципальная собственность;
- повышаются привлекательность регионов и объёмы инвестирования в программы и проекты;
- растёт экономическая эффективность государства в целом и повышается его конкурентоспособность на мировых рынках.

Однако, помимо преимуществ, государственно-частное партнерство имеет и недостатки:

- некоторые квазиприватизированные структуры являются монополиями, что может привести к завышению цен на услуги;
- отсутствие конкуренции выступает потенциальным фактором снижения качества услуг;
- осуществление контроля за подобными структурами в ряде случаев не должно превышать выгоду от квазиприватизации [9].

Библиографический список

1. Айрапетян М. Зарубежный опыт использования государственно-частного партнерства. URL: <http://www.wbase.duma.gov.ru:8080/law?d&nd=981605628&mark=r981605004>
2. Варнавский В. Экономика, экономическая теория. Партнерство государства и частного сектора: теория и практика. М., 2002.
3. Вилисов М. Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект. URL: <http://www.rusrand.ru/vlast/publikac/partn>.
4. Емельянов С. Партнерство американского государства, местных властей и частного сектора в реализации научно-технических достижений. Управление инвестиционной и инновационной деятельностью. №3/02. URL: http://www.vasilieva.narod.ru/ptpu/15_3_02.htm.
5. Ефимова Л. Некоторые модели государственно-частных партнерств: тенденции и зарубежный опыт. URL: http://www.eatc.ru/rus/doc.id_71.book_1.php.
6. История развития государственно-частного партнерства в мире. URL: <http://www.ppp-lawrus.ru/foreign.php>.
7. Колесникова К. Частно-государственное партнерство: опыт зарубежных стран и перспективы для России // Научный вестник Уральской академии госслужбы. 2008. № 3 (4).
8. Кравцевич А. Общественное предпринимательство в Японии. М., 1988.
9. Тимофеева Р. Частно-государственное партнерство органов исполнительной власти и бизнеса (опыт зарубежных стран) // Российское предпринимательство. 2008. № 3. Вып. 1 (107). URL: <http://www.creativeconomy.ru/articles/4474/>.
10. Холодная Н. Государственно-частное партнерство – новый тип отношений в Российской экономике // Вопросы государственного и муниципального управления. 2009. № 2.
11. Частно-государственное партнерство при реализации стратегических планов: практика и рекомендации. СПб., 2005.
12. Эклунд К. Эффективная экономика – шведская модель. М., 1991.

DEVELOPMENT OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN FOREIGN COUNTRIES

***Abstract.** A large number of definitions of public-private partnership are considered, the model of public-private partnership is identified, its development in foreign countries such as UK, France, USA, Germany, Japan and Sweden are analyzed, the advantages and disadvantages of such a partnership are marked.*

***Key words:** government, business, public-private partnership, public policies, public-private partnership projects.*

УДК 336.71:338.43

П.В. Аманатиди

ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ БАНКОВСКИХ СТРУКТУР В ЭКОНОМИКЕ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

***Аннотация.** Статья посвящена проблеме взаимодействия финансового и аграрного секторов российской экономики. Затрагиваются основные проблемы инвестирования, которые необходимо решить для успешного развития отрасли. Отмечены причины, негативно влияющие на инвестиционную привлекательность сельского хозяйства, предложены меры по устранению этих причин.*

***Ключевые слова:** инвестиционная активность, коммерческий капитал, инвестиции, инвестиционная политика, банки.*

В последние годы политической и экономической элитой активно обсуждаются проблемы вовлечения коммерческих банков в инвестиционную деятельность, способствующую развитию реального сектора российской экономики. Одно из её важнейших направлений – разработка наиболее оптимальных инструментов взаимоотношений банков и агропромышленного комплекса России.

Вопрос о взаимодействии банков и крестьянского сектора для России не нов. Как известно, ещё в начале XX в. П.А. Столыпин, проводя земельную реформу, акцентировал внимание финансового сектора на необходимости создания специализированных банковских организаций, способных осуществлять тесное взаимодействие с фермерскими хозяйствами [15].

В конце XX в. для нашей страны данный вопрос актуализировался. Это обусловлено тем, что в России практически сложился институт частной собственности на землю, в том числе на земли сельскохозяйственного назначения.

Результатом этого процесса стало формирование целого слоя собственников земли (большая часть которых – это фермерские крестьянские хозяйства, ассоциации сельхозпроизводителей и т.д.), а также механизмов рыночного взаимодействия между ними и другими субъектами экономики.

Эти изменения потребовали поиска качественно новых подходов в отношениях «банки – аграрии», так как на протяжении всего переходного периода они характеризовались низкой инвестиционной активностью, слабой заинтересованностью банковских структур в кредитовании сельского хозяйства. При этом шло нарастание проблем, связанных с необходимостью обновления технических средств, строительства современных животноводческих комплексов, инфраструктурных объектов. Наибольшее отражение эти проблемы сельского хозяйства нашли в «Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 гг.» [4]. В частности к ним относятся:

1) низкие темпы структурно-технологической модернизации отрасли, обновления основных производственных фондов и воспроизводства природно-экологического потенциала;

2) неблагоприятные общие условия функционирования сельского хозяйства, прежде всего неудовлетворительный уровень развития рыночной инфраструктуры, затрудняющий доступ сельскохозяйственных товаропроизводителей к рынкам финансовых, материально-технических и информационных ресурсов, готовой продукции;

3) финансовая неустойчивость отрасли, обусловленная нестабильностью рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, накопленной декапитализацией, недостаточным притоком частных инвестиций на развитие отрасли, слабым развитием страхования при производстве сельскохозяйственной продукции;

4) дефицит квалифицированных кадров, вызванный низким уровнем и качеством жизни в сельской местности.

Как видно, проблемы сельского хозяйства разнообразны, носят и социальный, и экономический характер. Однако основной, на наш взгляд, является финансовая проблема. Ответ на недостаток оборотных и основных средств одинаков – выгодные условия их приобретения, в том числе за счёт заёмных средств.

Проблема постоянной нехватки денежных средств является классической у аграриев. В зарубежных странах эта проблема решается активным привлечением ссудного капитала. Роль кредита в финансировании сельскохозяйственных производителей особенно возросла в 1960-1970-е гг., в некоторых западноевропейских странах к настоящему времени его доля в аграрном капитале приблизилась к 50% [9].

О значении кредита в формировании и накоплении аграрного капитала в этих странах в известной мере можно судить по удельному весу заёмных средств (кредитной задолженности сельского хозяйства) в стоимости основного

капитала, а также по соотношению годовой кредитной выдачи (краткосрочных ссуд) и годовых вложений в основной капитал.

К числу стран с наиболее высоким удельным весом заемных средств в основном капитале сельского хозяйства относятся Англия, ФРГ, Франция, Италия, Бельгия и Скандинавские страны. Начиная с 1960-х гг. доля общей кредитной задолженности в аграрном капитале этих стран (без недвижимости) достигает в Англии и ФРГ около 50%, во Франции — более 40%, Италии и Бельгии — более 30% [9].

Формулировка «коммерческий капитал» вовсе не означает «частный капитал». Эта поправка необходима. Рассматривая опыт западных стран, мы видим, что предоставлением заемных средств для сельского хозяйства занимаются, прежде всего, государственные и кооперативные кредитные учреждения, и лишь в отдельных странах первенство в этом отношении принадлежит частным коммерческим банкам. Так, в Англии доля государства и кооперации в кредитовании сельского хозяйства довольно мала (10–12% в общей задолженности фермеров). Напротив, во Франции государственный и кооперативный кредит преобладает — удельный вес государственно-кооперативной системы «Креди агриколь» в кредитной задолженности сельского хозяйства составляет около 90%, примерно такое же положение в Испании. В Скандинавских странах, отличающихся значительным развитием сельскохозяйственной кооперации, основная масса ссудного капитала поступает в сельское хозяйство из кооперативных кредитных учреждений, кредитных касс, ипотечных объединений [9].

В современной России проблемы сельского хозяйства формально начали решаться с принятием в 1997 г. Федерального закона «О государственном регулировании агропромышленного производства». Эту дату можно считать началом формирования в стране многоканальной системы господдержки сельского хозяйства. Среди основных мер названы субсидирование процентных ставок по кредитам для сельхозтоваропроизводителей, создание ОАО «Россельхозбанк», функционирование государственной лизинговой компании ОАО «Росагролизинг».

Эти меры были призваны облегчить доступ к финансовым ресурсам фермерам, в первую очередь за счёт государственных органов. В то же время, чтобы «прийти в село», кредитным организациям необходимы точки присутствия в малых населенных пунктах. Однако среди банков практически нет желающих тратить на расширение филиальной сети ради кредитования российских фермеров. Риски, которые банк несет, выдавая ссуды сельхозпроизводителям, очень высоки, ведь мало кто из фермеров в состоянии предоставить ликвидное обеспечение по кредиту, да и сам бизнес имеет низкую прозрачность [11]. Чтобы кредитовать крестьян, финансовым учреждениям совершенно не обязательно открывать офисы в деревне. Достаточно сотрудничать с местными микрофинансовыми организациями (МФО) — фондами, потребительскими кооперативами и обществами. На рынке небольших кредитов, где финансовым учреждениям дорого организовывать их выдачу (в селах, поселках, небольших городах),

кредитные кооперативы и фонды поддержки могли бы стать проводниками банковских услуг по двухуровневой системе кредитования. То есть кредитная организация выдает ссуду МФО, а она в свою очередь распределяет деньги между нуждающимися фермерами.

Федеральным законом от 08 декабря 1995 г. № 193-ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации» [18] было введено понятие «кооперация сельхозпроизводителей» – структура, объединяющая физические и юридические лица. Среди правомочий кооператива п. 6 данного закона признаётся привлечение заемных средств, а также выдача денежных кредитов и авансов членам кооператива. Это дает преимущества как его пайщикам и заемщикам, так и коммерческим банкам [7].

К таким преимуществам заемщиков можно отнести:

- возможность внести пай не только денежными средствами, но и в натуральной форме (оргтехника, средства связи, транспорт, сельхозтехника, зерно, сено, семена и т.д.);

- заем может выдаваться как в денежной, так и в натуральной форме. Натуральный заем может возвращаться в денежной или натуральной форме;

- устанавливается невысокий паевой взнос, который различен для физических и юридических лиц;

- невысокие процентные ставки за пользование кредитом;

- в качестве залога может использоваться старая сельскохозяйственная техника, которую банк не принимает, так как на селе любая техника пользуется спросом; иногда достаточно поручительства соседа или сельской администрации;

- для юридического лица не обязательно иметь движение средств по счетам, что является обязательным условием при банковском кредитовании;

- возможность получения дополнительного дохода в виде дивиденда, так как свободные денежные средства вкладываются в ценные бумаги, в банковские депозиты;

- банк может предоставить кредит даже вновь созданному кооперативу, не имеющему пока кредитной истории, для чего достаточно предоставить ликвидное обеспечение.

- денежные и временные затраты заемщика на получение кредита значительно ниже, чем при работе с банком;

- предоставление открытой кредитной линии.

Преимуществами для банков, по нашему убеждению, являются следующие положения:

- работать с кооперативом как с коллективным заемщиком проще и надежнее;

- банк может осуществлять не только прямое кредитование, но и проводить операции по «товарному» кредитованию (когда через кооператив закупаются материальные ресурсы или техника для большей части его участников,

например: ГСМ, удобрения, ядохимикаты и др.) через кредитную линию, открытую данному потребительскому обществу;

- банк снижает денежные и временные затраты на выдачу, мониторинг кредита;

- денежные средства на расчетном счете кооператива находятся в банке;

- мобилизуются денежные средства не только юридических, но и физических лиц, при том условии, что банк выплачивает только процентную ставку до востребования.

Итак, развитие кредитной кооперации сельхозпроизводителей даёт ряд преимуществ как для аграриев, так и для банков. Однако в российской практике этот инструмент, к сожалению, в полной мере не реализован, хотя публикации и выступлений по этому вопросу представителей всех заинтересованных сторон было достаточно [13]. На наш взгляд, в стране должен появиться банк-лидер, который мог бы стать пионером этого движения. Представляется, что в условиях экономического кризиса система кредитная кооперация сельхозпроизводителей – банк-лидер может являться «островом стабильности», а в условиях экономического роста – активным игроком. Кредитная кооперация в России есть, но она не может конкурировать с банковским сектором и не покрывает имеющийся спрос.

Следующая важная проблема – низкая капиталоемкость сельскохозяйственного производства, обусловленная отсутствием во многих хозяйствах современных технических средств (в том числе объектов аграрной инфраструктуры, позволяющей не только собрать, но и качественно сохранить и доставить его потребителю).

По нашему мнению, одним из решений указанной проблемы является лизинг в различных формах, доступный для всех подотраслей сельского хозяйства [3]. Хотя закон о лизинге был принят ещё в октябре 1998 г. [17], до сих пор процессуально уточняются правила налогообложения лизинговых операций, порядок взимания налогов. Кроме того, в период кризиса, в условиях спада кредитования, ужесточения условий по займам, повышения контроля над заёмщиками количество лизинговых сделок уменьшилось (по данным Федеральной службы государственной статистики, по сравнению с пиковым 2008 г., в котором сумма привлеченных заёмных средств из негосударственных источников в финансирование основного капитала составляла 2 628,5 млрд. руб., в 2010 г. она равнялась 2 594,1 млрд.руб. [6]); а в совокупности с развитием иных финансовых инструментов (банковский кредит, кредит поставщиков, бюджетные поручительства и субсидии) как таковой тенденции использования этих инструментов не прослеживается.

Не менее важная проблема – отсутствие предпосылок к приходу частного капитала в сельскохозяйственную отрасль; это связано с низкой нормой прибыли, долгим сроком окупаемости, сезонностью и т.д. Эти же самые факторы служат барьером для новообразованных хозяйств в привлечении заёмных средств. Задачей коммерческих банков в таком случае является разработка ме-

тодологии сотрудничества с «молодыми» организациями, в которой надо учитывать риски и не перекладывать их на заёмщиков. Для действующих же компаний продолжать разрабатывать предложения, варианты и т.д.

Засуха 2010 г. обнажила проблему, которая уже давно существует в сельском хозяйстве, – неразвитость агрострахования. По данным Минсельхоза, в 17 пострадавших регионах, где была объявлена чрезвычайная ситуация, застраховано оказалось менее 20% посевов. Теперь сельхозпроизводители подсчитывают убытки и рассчитывают на бюджетные компенсации для того, чтобы избежать банкротства [7]. Главная причина, по которой аграрии отказываются от страхования, – надежда на помощь от государства. В пострадавших от засухи регионах уже объявлено, что сельхозпроизводители могут рассчитывать на пролонгацию сельхозкредитов на три-пять лет, беспроцентный кредит на покупку зерна из интервенционного фонда, освобождение от всех видов налоговых платежей, снижение тарифов на дизельное топливо во время уборки урожая и т.п. По мнению страховщиков, такая господдержка снижает интерес сельхозпроизводителей к страхованию [7].

Еще одна причина, тормозящая развитие рынка агрострахования, заключается в самих страховщиках. Со слов аграриев, у страховщиков обычная практика — невыплаты компенсаций страхователям, особенно это касается небольших специализированных страховых компаний [7].

Отметим также, что, поскольку 2011 г. стал очередным рекордным по урожайности [19], проблема агрострахования не стояла слишком остро, поэтому её решение было отложено на неопределённый срок, скорее всего, до следующего неурожайного года. Данная проблема особенно остро стоит для отраслей зернового и масляничного производства, так как они являются экспортными в российском сельском хозяйстве. Разгоревшаяся эпидемия АЧС (африканская чума свиней) вызвала вопросы скорее не страхового, а ветеринарного и административного (вновь вмешательство государства) характера, поскольку животноводство не является экспортной отраслью [19].

В итоге мы имеем ситуацию, при которой между аграриями и финансовым сектором лежит некоторое поле разногласий. Частично они компенсируются активным участием государства, но полностью оно проблемы не решает.

Интересным, на наш взгляд, является уточнение роли государства в регулировании данной отрасли. Как уже отмечалось, возможности государства велики. В реальности государство участвует в каждом экономическом испытании. Конечно, нет ничего плохого в создании окологосударственных структур в виде «Россельхозбанка» и «Росагролизинга». Мощные структуры, значительная доля рынка, но такое сочетание (государство-в-бизнесе) значительно искажает бизнес-процессы. Структуры, созданные с участием государства, опираются непосредственно на его авторитет и финансовые возможности. Получается своеобразная монополия. Более того, эффективность и правомерность отдельных мероприятий представляется сомнительной. Так, в ряде публикаций приводятся

примеры противоположных действий представителей органов государственной власти в вопросах аграрной политики [1].

Таковы рыночные реалии. Имеем дефицит частного капитала в секторе для него непривлекательном. Надо, значит, его сделать привлекательным, что вполне возможно с государственной правовой интервенцией: облегчить налогообложение, работать на компенсацию процентов по кредитам и т.д. Всё это существует на уровне государства. По нашему мнению, «Россельхозбанку», как новому «Крестьянскому банку», созданному во время столыпинских реформ, необходимо расширять список кредитных продуктов, занимать новые ниши (рефинансирование кредитов, поддержка личных подсобных хозяйств), менее специализированным и менее фондообеспеченным банкам – изыскивать средства для расширения деятельности, рассчитывать на господдержку и объединяться с другими банками, производителями (например, соглашение о кредитовании на покупку товаров определённого производителя, допустим, комбайнов).

Итак, следует подчеркнуть, что развитие отношений между финансовым и аграрным секторами лежит в плоскости интенсификации частно-государственного партнёрства, гарантий и поддержки со стороны государства, развития системы страхования, а также зависит от поиска новых форм взаимодействия кредиторов и заёмщиков.

Библиографический список

1. Воронов В. Золотой колос // Совершенно секретно. 2010. № 9.
2. Газман В.Д. Налогообложение лизинговых операций. Порядок и условия взимания налогов // Строительная техника и технологии. 2006. № 1 (41).
3. Горемыкин В.А. Классификация лизинговых операций // Справочник экономиста. 2005. № 7.
4. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы». URL: <http://www.mcx.ru/navigation/docfeeder/show/145.htm>
5. Зубков считает неэффективными меры по ликвидации АЧС. URL: <http://ria.ru/society/20120112/537589789.html>
6. Инвестиции в основной капитал в Российской Федерации по источникам финансирования. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/invest/Inv-if.xls
7. Инкижинова С. Невыгодная страховка // Эксперт. 2010. № 29 (714).
8. Кашкин В.В. Лизинг на фоне конкурирующих инструментов финансирования в 2010 году // Управление финансами и рисками в лизинговой компании. 2010. № 1.
9. Коробейников М. Зарубежная практика кредитования сельского хозяйства и её позитивное использование в условиях современной России // Международный сельскохозяйственный журнал. 2001. № 4.
10. Красников А. Государственная поддержка как неотъемлемый механизм функционирования сельского хозяйства на данном этапе развития экономики // Сборник научных трудов СевКавГТУ. Серия Экономика. 2005. № 1.
11. Логвинова Н. Кредит по-деревенски // Финанс-Банки. 2006. № 22 (159).
12. Лопина И.М. Федеральный закон «О сельскохозяйственной кооперации» как источник аграрного права: автореф. дис. ... канд. юр. наук. М., 2002.

13. Насонова Д. Всесторонняя поддержка сельского хозяйства может залечить все раны России. Как это произошло в США. URL: <http://www.agrargruppe.ru/-sid=3AA0BAB3F8A74F639FB7851A8DA9AB1B&iid=ED0104810E984515BDB0E6A027AAD14.htm>

14. Никифоров А.А. Особенности налогообложения лизинговых операций в условиях кризиса // Управление финансами и рисками в лизинговой компании. 2009. № 1.

15. Столыпин П.А. [Электронный ресурс]: Информационный портал. URL: http://ru.wikipedia.org/wiki/Столыпин,_Пётр_Аркадьевич

16. Ткачев пообещал Путину начать выплаты пострадавшим от АЧС в ближайшее время. URL: <http://www.yuga.ru/news/250325/>

17. О финансовой аренде (лизинге): ФЗ РФ от 29 окт. 1998 г. №164-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 11 сент. 1998 г.: одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 14 окт. 1998 г. // Рос. газ. 1998. 5 нояб.

18. О сельскохозяйственной кооперации: ФЗ РФ от 08 декабря 1995 г. №193-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 15 нояб. 1995 г.: одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 28 нояб. 1995 г. // Рос. газ. 1995. 16 дек.

19. Под руководством Елены Скрынник состоялось совещание «Заключительные итоги уборки урожая 2011 года и задачи на 2012 год». URL: <http://fermera.ru/zerno/290-pod-rukovodstvom-eleny-skrynnik-sostoyalos-soveschaniye-zaklyuchitelnye-itogi-uborki-urozhaya-2011-goda-i-zadachi-na-2012-god.html>

P.V. Amanatidi

INVESTMENT ACTIVITIES OF THE BANK STRUCTURES IN THE ECONOMY OF MODERN RUSSIA

***Abstract.** The article is devoted to the interaction of financial and agricultural sectors of Russian economy. It addresses key issues of investment, which must be addressed for the successful development of the industry. Marked the reasons that affect the investment attractiveness of agriculture as well as measures to overcome them.*

***Key words:** investment activity, the commercial capital, investment, investment policy, banking.*

УДК 657.6

И.Ф. Дедкова, В.Н. Дедков

ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ АУДИТА В СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВОЙ СФЕРЕ

***Аннотация.** Одной из множества проблем, вызванных к жизни социальным реформированием, является возникновение и развитие всевозможных социальных противоречий, которые потенциально способны выливаться в конфликтное противостояние. В настоящее время особенно актуальна проблема недостатка инструментов, применение которых позволит разрешить суще-*

ствующие и предусмотреть потенциальные трудовые конфликты. В статье предлагается новый подход к решению данной проблемы.

Ключевые слова: *социально-трудовые отношения, противоречия в системе социально-трудовых отношений, трудовые конфликты, аудит персонала, трудовой потенциал, причины трудовых конфликтов, способы разрешения трудовых конфликтов, оптимизация кадрового состава, последствия трудовых конфликтов, кадровая политика предприятия.*

Аудиторская деятельность в сфере социально-трудовых отношений – явление для России не новое. Это весьма актуальный и необходимый элемент рыночной экономики. Аудит персонала организации позволяет выявить направления повышения эффективности использования трудовых ресурсов, от чего во многом зависят важные показатели – объем производства продукции, уровень себестоимости и качества выпускаемой продукции, финансовый результат, а в конечном счете и экономический потенциал хозяйствующего субъекта.

Периодически проводимая экспертиза состояния дел в сфере социально-трудовых отношений включает систему мероприятий по сбору информации, ее анализу и оценке на этой основе эффективности деятельности организации, использования трудового потенциала и регулирования социально-трудовых отношений.

Основная цель применения аудита социально-трудовой сферы – оценка деятельности экономического субъекта в сфере труда и трудовых отношений, установление соответствия применяемых экономическим субъектом форм и методов организации трудовой деятельности и трудовых отношений законодательным и нормативным актам, действующим в Российской Федерации, а также выработка на основании результатов проверок рекомендаций по исправлению выявленных нарушений и предложений, направленных на оптимизацию организации трудовой деятельности и трудовых отношений, осуществляемых экономическим субъектом [3]. Именно достижение этой цели будет способствовать выявлению существующих нарушений в области регулирования социально-трудовых отношений (задержки по выплате заработной платы, нарушения условий труда, режимов труда и отдыха, отсутствие трудового договора и т.д.), что позволит предотвратить возникновение спровоцированных этими нарушениями трудовых конфликтов, и принять своевременно меры по их предотвращению. Своевременное исправление выявленных нарушений, воплощение в деятельность хозяйствующего субъекта рекомендаций аудитора позволит предотвратить зарождение трудового конфликта и его последствий, что в конечном итоге повысит эффективность деятельности хозяйствующего субъекта.

В функции аудитора социально-трудовой сферы входят: оценка текущей политики и стратегии организации, включая положение на рынке труда, целостность и системность поставленных целей, понимание их службой управления персоналом и руководителями; оценка технологии управления персоналом, включая анализ отбора и приема персонала, его трудовой адаптации и исполь-

зования, системы обучения и профессионального продвижения; обеспечение соответствия результатов управления персоналом системе внешних и внутренних ситуационных условий, согласованности действий на стратегическом, линейном и функциональных уровнях управления; формирование эффективной системы долгосрочного и оперативного планирования, контроля и учета за реализацией планов, учета движения персонала, проведения кадровой политики; оценка показателей эффективности труда, его условий, анализ трудовых ресурсов и затрат труда, численности и состава работников, использования средств на заработную плату; оптимизация кадрового состава и реорганизация структуры управления посредством внедрения более эффективных методов и процедур, создание оптимальной организационной среды восприятия изменений на функциональном и административном уровнях подчинения и функционального взаимодействия, повышение эффективности информационных потоков кадровой системы; оценка работы кадровой службы, включая уточнение обязанностей и ответственности работников, их вклада в эффективность деятельности организации; разработка рекомендаций по мерам, направленным на устранение выявленных нарушений в социально-трудовой сфере [5].

По нашему мнению, хозяйствующий субъект должен получить возможность в течение срока, установленного аудитором, устранить выявленные нарушения и уведомить об этом аудитора.

Аудиторская деятельность в трудовой сфере должна предполагать не только аудиторскую проверку, но и оказание сопутствующих аудиту услуг, к которым можно отнести: консультации по ведению учета и составлению кадровой отчетности; проведение семинаров, повышение квалификации и обучение персонала; научно-практические исследования и разработку методического обеспечения и рекомендаций по организации социально-трудового аудита; компьютеризацию составления отчетности, анализа социально-трудовых показателей, аудита и пр.; информационное обслуживание; консультационные услуги по вопросам трудового законодательства, менеджменту, разработке систем заработной платы, штатных расписаний и т.п.; экспертное обслуживание (проведение различного рода экспертиз, например предварительной экспертизы заключаемых договоров) [1].

Немаловажное значение должно уделяться вопросам профессиональной компетентности аудитора трудовой сферы, что предполагает обязательность владения рядом знаний и навыков, в том числе: основами организации трудовых отношений, социологии, психологии, прогнозирования и управления трудовыми ресурсами, мотивации персонала к деятельности, приемами и методами прикладной социологии; методами и приемами анализа трудовых показателей, выявления резервов повышения производительности труда и оценки социально-экономической эффективности его организации; методами оценки состояния технологических, организационных и социально-экономических факторов повышения производительности труда, улучшения использования трудового потенциала и трудовых ресурсов; методами нормирования труда, рациональной органи-

зации основных трудовых процессов, рабочих мест, режимов труда и отдыха, способами разработки программ и проведения социологических исследований в трудовых коллективах; методами составления проектов положений о стимулировании оплаты труда, определения и обоснования размеров премий, доплат и надбавок к основной заработной плате; методами разработки штатных расписаний, трудовых договоров и осуществления проверки их соблюдения, расходования фонда заработной платы и материального поощрения; методами проведения тарификации работ и профессий рабочих, аттестации работников, определения потребности организации в квалифицированных кадрах, рабочих и специалистах, источников их пополнения, форм подготовки и повышения квалификации работников; методами разработки проектов коллективного договора в организации и контроля за выполнением принятых обязательств [2].

В рамках аудита трудовой сферы осуществляются: аудит соответствия, аудит эффективности и стратегический аудит.

Аудит соответствия наиболее актуален в поиске предпосылок возникновения трудовых конфликтов, так как он позволяет оценить согласованность между практическими действиями и нормами, правилами, планами и предписаниями, существующими в организации, а также качество информационного обмена между его подразделениями. Аудиторский анализ социально-трудовой сферы содержит семь основных подсистем: «Персонал», «Рабочее время», «Нормирование и организация труда», «Результативность труда», «Заработная плата и вознаграждения», «Условия труда и социальная защищенность», «Деятельность службы управления персоналом» [4].

Для оценки социальной политики нужно выделить несколько наиболее значимых индикаторов в зависимости от целей аудита: занятость (ее уровень, природа предложенного труда, обеспечение стабильности состава работников, влияние нововведений, практика продвижения по службе, занятость женщин, лиц пожилого возраста и других уязвимых категорий работников); оплата и стимулирование труда (относительный уровень вознаграждений, их виды, динамика и структура, нижний уровень заработной платы); безопасность и улучшение условий труда (вложение финансовых средств в эту область и оценка полученных результатов); профессиональное обучение (объем, виды, содержание, продолжительность, стоимость).

Завершается аудиторская проверка составлением отчета, в котором анализируются принципы социальной направленности, определяется ответственность каждой из групп персонала и предлагаются стимулирующие меры.

В заключение отметим, что отчет аудитора должен содержать конкретные рекомендации. К сожалению, во многих случаях аудитор ограничивается предложениями действий, позволяющих решить отдельную проблему, организовать рабочую группу, повысить квалификацию, обратиться к внешнему эксперту, провести дополнительный аудит и т.д.

Применение аудита в сфере социально-трудовых отношений – действенный механизм по предотвращению возникновения трудовых конфликтов, при-

менение которого возможно по инициативе как руководителя предприятия, так и органа, занимающегося регулированием социально-трудовых отношений.

Мы считаем, что в целом правильно поставленный и выполненный аудит в сфере социально-трудовых отношений позволяет не только повысить прибыльность организации за счет выявления ее резервов внутрифирменных социально-трудовых отношений, но и создает условия для выявления и ликвидации предпосылок возникновения трудовых конфликтов.

Библиографический список

1. Жуков А.Л. Аудит человеческих ресурсов организации. М., 2010.
2. Кашепов А.В., Сулакшин С.С., Малчинов А.С. Рынок труда. Проблемы и решения. М., 2008.
3. Одегов Ю.Г., Никонова Т.В. Аудит и контроллинг персонала. М., 2010.
4. Панова З.Е. Аудит расчетов с персоналом по оплате труда. Нормативная база, методика проведения. М., 2009.
5. Шлендер П.Э., Смирнова М.Е., Петроченко Н.П. Аудит и контроллинг персонала организации. М., 2010.

I.F. Dedkova, V.N. Dedkov

PROSPECTS OF APPLICATION OF AUDIT IN SOCIAL-LABOUR SPHERE

***Abstract.** One of set of the problems caused to life by social reforming, occurrence and development of every possible social contradictions which are potentially capable to be poured out in a disputed opposition are. Now especially actual there is a problem of lack of tools which application will allow to resolve existing and to provide potential labour conflicts. In clause (article) the new approach to the decision of the given problem is offered.*

***Key words:** social-labour attitudes(relations), contradictions in system of social-labour attitudes (relations), labour conflicts, audit of the personnel, labour potential, the reasons of labour conflicts, ways of the sanction of labour conflicts, optimization of personnel structure, a consequence of labour conflicts, personnel selection of the enterprise.*

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ «ИТ-БАНК» КАК ВАЖНЕЙШИЙ ИНСТРУМЕНТ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация. Рассматриваются вопросы создания, внедрения и практической реализации бизнес-модели «ИТ-банк»; исследуется текущее положение банковского сектора, доказывается необходимость использования данной модели; обосновываются ее конкурентные преимущества; рассчитывается экономическая эффективность от ее внедрения.

Ключевые слова: банк, банковские социальные сети, банковский сектор, инновационная политика банка, информационные технологии, корпоративные инновации, ИТ-банк, ИТ-кафе, ИТ-полиграфия, ИТ-лотерея, ИТ-промоутер.

В современных условиях особую актуальность приобретает вопрос создания реальных бизнес-инноваций (корпоративных инноваций), обеспечивающих конкурентоспособность компаний в банковской сфере и служащих инструментом для развития экономики в целом. Корпоративные инновации – это новшества, представляющие собой конечный результат инновационной деятельности банка, выражаемый в форме нового банковского продукта или услуги, не имеющий ранее аналогов на данном рынке и обеспечивающий банку конкурентоспособность.

Использование банками инновационных продуктов и технологий позволит им предложить принципиально новые услуги своим клиентам, удовлетворить их потребности на принципиально ином уровне и тем самым обеспечить расширение сферы своего влияния [2].

Состояние банковского сектора РФ на сегодняшний день позволяет говорить о том, что уровень его развития находится на отметке ниже среднего. Данный факт можно объяснить тем, что банки в большинстве своем, закрепившись на рынке и найдя источник стабильного дохода, не желают больше вносить какие-либо изменения в свою деятельность, идти на риски, перестраивать структуру своей организации. Таким образом, на рынке банковских услуг складывается следующая ситуация: существует огромное количество банков, которые оказывают однотипные услуги, при этом конкурируя между собой лишь небольшой разницей в ценах на эти услуги. Однако, оперируя лишь ценовыми характеристиками, лидером в этой отрасли стать невозможно, тем более что свои лидеры здесь уже есть (Сбербанк, ВТБ).

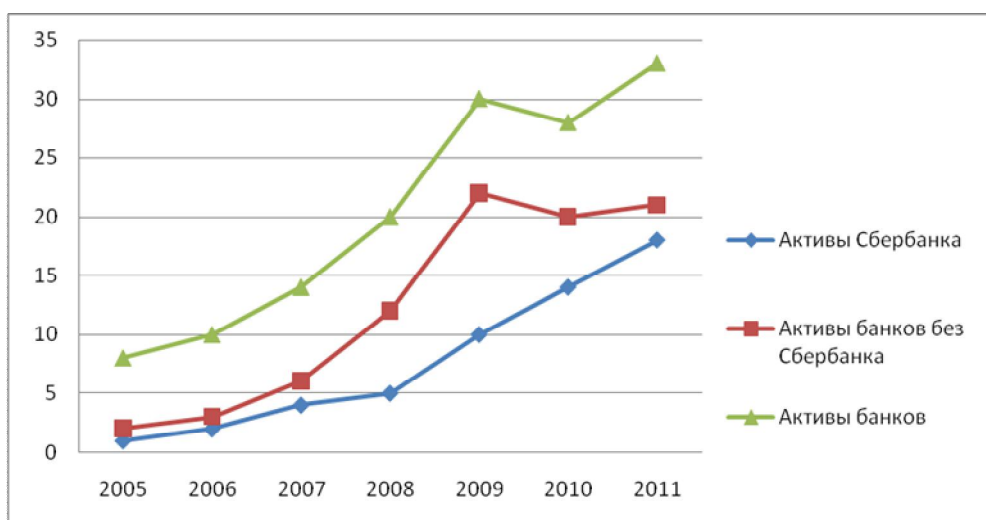


Рис. 1. Активы российских банков [6]

Как видно из рис. 1, суммарный рост банковских активов обусловлен исключительно ростом активов Сбербанка. Доля таких банков, как Банк ВТБ, Газпромбанк, Россельхозбанк, Альфа-банк, ВТБ-24, Банк Москвы, в совокупных банковских активах практически не изменилась, в то время как активы других, более мелких банков значительно уменьшились.

Жизнь современного человека стремительно меняется, особенно заметны трансформации в структуре взаимодействия его с информационными технологиями, которые являются неотъемлемой составляющей нынешней действительности.

Таким образом, можно утверждать, что в условиях усиления инновационной активности и появления новых технологических возможностей банковский сектор должен также претерпевать определенные технологические изменения, формировать собственную инновационную стратегию. То есть главной задачей современного банка должно быть внедрение инноваций и информационных технологий в его деятельность. *Возможное решение данной проблемы* – создание и внедрение инновационной бизнес-модели «IT-банк» в деятельность современного банка. Данная модель предполагает создание банковских отделений, оказывающих стандартный перечень банковских услуг, таких как выдача наличных денежных средств, оплата кредитов, коммунальных платежей, осуществление денежных переводов, открытие расчетного счета, депозита, подача заявки и выдача кредита, а также работающих автоматизированно, без какого-либо участия человека.

Преимущества бизнес-модели «IT-банк» непосредственно для банка: позволит банкам, во-первых, сделать обслуживание более быстрым и удобным и за счет этого расширить клиентскую базу, во-вторых, колоссально сэкономить на затратах.

Основные преимущества бизнес-модели «IT-банк» для клиентов банка: круглосуточная работа, возможность получения широкого спектра банковских услуг, скорость получения этих услуг, комфорт, высокий уровень сервиса.

Однако, несмотря на широкий спектр преимуществ IT-банка, такое инновационное отделение сразу прижиться и превратиться во что-то обыденное для клиента не сможет, поэтому возникает объективная необходимость в организации *системы по внедрению* IT-банка. К этой системе относятся следующие инструменты:

- создание на базе IT-банка IT-полиграфии и IT-кафе;
- проведение внедренческой маркетинговой политики (IT-лотерея, IT-промоутер, Банковские социальные сети).

IT-полиграфия – полностью автоматизированная система, выполняющая функции стандартной полиграфии, такие как распечатка, копирование, сканирование документов любых форматов, изготовление брошюр, буклетов, печать фотографий и визиток. Данные услуги будут также оказываться IT-банком абсолютно автоматически без участия персонала. *Актуальность* данного рода услуг очевидна. Действительно, странно было бы требовать от клиента электронный вариант какого-нибудь документа и не предоставлять ему никаких технических возможностей это сделать. Идея же с изготовлением визиток, буклетов, брошюр тоже весьма актуальна, так как обслуживаться в банке будут не только физические лица, но и юридические. Поэтому для них данная возможность будет интересна.

IT-кафе – полностью автоматизированное кафе на территории IT-банка. *Актуальность* данной услуги заключается в следующем: кроме внедрения нововведений в различных сферах банковского бизнеса своими силами, последнее время в рамках концепции «открытой инновации» стала распространяться новая форма организации инновационной деятельности – кооперирование усилий банка и сторонней организации, так называемый кобрендинг. Ее появление было вызвано такими причинами, как большая ресурсоемкость некоторых проектов, необходимость ускорения разработки за счет параллельного осуществления отдельных стадий, необходимость расширения спектра идей. Формы такого взаимодействия достаточно разнообразны. Одна из них предлагается нами в рамках реализации услуги «IT-кафе». Смысл данной услуги состоит в следующем: в IT-банке, наряду с банковскими терминалами и IT-полиграфией, должно работать IT-кафе. IT-кафе также полностью автоматизировано, причем автоматизация не заканчивается кофейным автоматом или автоматом по розливу газировки. Перечень услуг IT-кафе весьма широкий. Актуальность предложения IT-кафе основывается на том, что иногда между операциями банка (например, подачей заявки на кредит и непосредственно выдачей) может возникнуть небольшой перерыв (5–10 минут), т. е. клиент должен ждать некоторое время. Так вот как раз для этого случая и предназначено IT-кафе. Обязательным условием должно быть наличие на каждом столике журналов или буклетов, содержащих информацию о новых банковских услугах и продуктах (дополнительная рекла-

ма). *Конкурентное преимущество* услуг «IT-полиграфия» и «IT-кафе»: удобство и комфорт в процессе получения банковских услуг.

IT-лотерея – инструмент внедрения, обеспечивает решение следующей проблемы: сегодня привлечь клиента, оперируя такими достоинствами, как время, скорость, постоянная доступность, многофункциональность, достаточно сложно, из-за масштабы и насыщенности банковской сети, поэтому на этапе внедрения необходимы дополнительные стимулы.

Нами предлагается следующее *решение*: при пользовании услугами IT-банка клиент вместе с чеком получает уникальный номерок, позволяющий ему впоследствии стать участником ежемесячной лотереи, проводимой банком. Задача лотереи – привлечь максимальное количество клиентов к пользованию банком, а также обеспечить масштабную рекламу для банка. Эту задачу можно решить следующим образом:

- в качестве утешительных призов в лотерее необходимо использовать призы с логотипом банка, такие как магниты на холодильник, ручки, карандаши, блокноты, записные книжки, футболки, что в свою очередь будет являться дополнительной рекламой банка; также возможно дополнить банковский логотип надписями типа «Для лучшей подруги», «Любимой сестре», в этом случае эти призы клиент сможет подарить подруге, сестре, тем самым проинформировать о банке потенциальных потребителей и обеспечить дополнительную рекламу банку;

- всем участникам лотереи нужно подарить диски с видеоматериалами о банке и предложением банковских услуг;

- необходимо добавить в розыгрыш несколько крупных призов: автомобиль, телевизор, печь (чтобы заинтересовать клиента), следует связать это с рекламой банка, например, ключи от автомобиля должны быть с брелоком, на котором изображен банковский логотип, печь – с книжкой рецептов от банка, телевизор – с пультом, расписанным под логотип банка;

- одним из призов должен стать беспроцентный кредит банка под любые цели.

То есть основная задача состоит в том, чтобы сделать из лотереи крупную рекламную акцию, проинформировать клиентов о банке и предлагаемых им услугах.

IT-промоутер – услуга, заключающаяся в использовании промоутера на первоначальном этапе. *Актуальность* услуги заключается в том, что в силу некоторых особенностей нашего менталитета, выражающихся в весьма настороженном и даже порой негативном отношении ко всем нововведениям, IT-банк может не прижиться, прежде всего, из-за того, что пользователи не будут знать обо всех возможностях, предлагаемых банком (т.е. возникает проблема отсутствия персонала). Однако, если рассмотреть эту проблему более детально, можно выявить тот факт, что персонал нужен лишь на первоначальном этапе, этапе внедрения (примерный срок – от 6 месяцев до года), для того чтобы, во-первых, рассказать пользователям обо всех возможностях IT-банка, а во-

вторых, объяснить им, как эти возможности можно реально использовать на практике, т.е. как непосредственно осуществлять сам процесс (что включить, какую кнопку нажать и т.д.). Для этого мы предлагаем привлечь к этой деятельности банковских внештатных агентов или специально обученных промоутеров, которые будут закреплены за каждым отделением IT-банка и будут выполнять роль консультанта первое время, пока банк не приживется и не найдет своего постоянного клиента. А это случится, когда клиент будет достаточно информирован о IT-банке, сможет на практике ощутить все его преимущества.

Банковские социальные сети – маркетинговый инструмент, необходимый на этапе внедрения бизнес-модели «IT-банк».

Количество пользователей социальных сетей растет из года в год (рис. 2). Статистика такова:

- 40% потребителей узнают информацию о бренде в социальных сетях;
- большую часть времени пользователи Интернета проводят именно в социальных сетях, в среднем 6–10 часов неделю;
- средний возраст пользователя Facebook – 27 лет, это люди, которые не располагают еще высоким доходом, но через некоторое время будут концентрировать в себе основную массу дохода;
- 85% людей доверяют социальным сетям;
- при выборе банка клиенты, прежде всего, интересуются мнением друзей, в том числе и в социальных сетях;
- большое количество Likeов увеличивает лояльность клиентов, увеличению этой лояльности способствуют также отдельные рекламные проекты и приложения в социальных сетях [5].

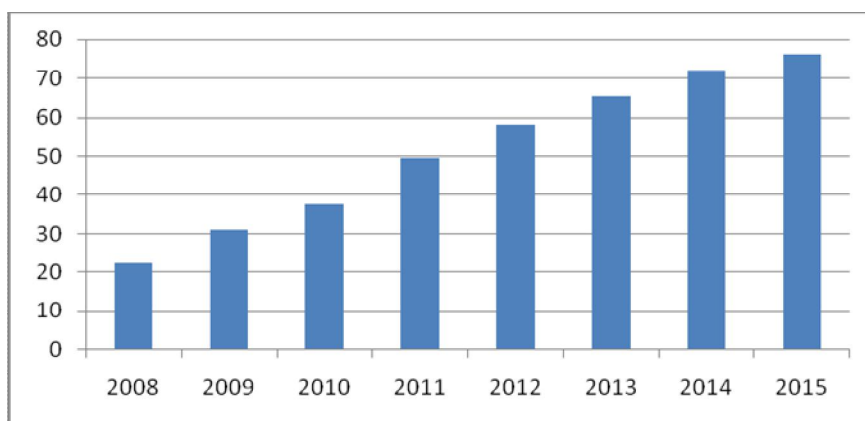


Рис. 2. Количество пользователей социальных сетей [7]

Таким образом, взаимодействие социальных сетей и банков позволяет последним:

- сконцентрировать внимание на заинтересованных потребителях (узкий канал, но высокая вероятность продажи);

- обеспечить дополнительную лояльность бизнеса и частных лиц;
- организовать поддержку бизнеса (отбор и финансирование заинтересовавшихся проектов);
- осуществить обратную связь, достоверный и качественный источник внешней информации относительно работы банка.

Наряду с системой внедрения важным становится такой аспект, как *размещение IT-банка*. Следует отметить, что при выборе места размещения IT-банка необходимо провести анализ предполагаемой области размещения, определить место нахождения конкурентов, а также зону, наиболее часто посещаемую или часто пересекаемую всеми жителями области.

Таблица 1

Выбор места размещения IT-банка

Потенциал	Уровень конкуренции	Концентрация конкурентности	Точка перегиба	Уровень привлекательности области	Выводы
Высокий	Высокий	Высокая		Низкий/средний	Зависит от типа конкурентов, госбанки (преимущество) или гибкие частные
		Низкая		Средний	Невысокая концентрации конкурентов, несмотря на большое присутствие
	Низкий	Высокая	Да	Средний/высокий	Несколько сильных игроков, можно достичь высоких позиций
			Нет	Средний	Привлекательность зависит от типа сильных игроков
		Низкая		Высокий	Идеальная ситуация: высокая концентрация трафика, низкий уровень конкуренции
Низкий				Низкий	Низкий потенциал, небольшой трафик

Итак, IT-банк – это полностью автоматизированное банковское отделение, оснащенное по последнему слову техники и осуществляющее разного рода услуги – от стандартного набора банковских услуг, таких как выдача кредита, открытие расчетного счета, оплата коммунальных услуг, до весьма специфических, таких как «IT-кафе» и «IT-полиграфия». Структура создания и внедрения бизнес-модели «IT-банк» представлена на рис. 3.

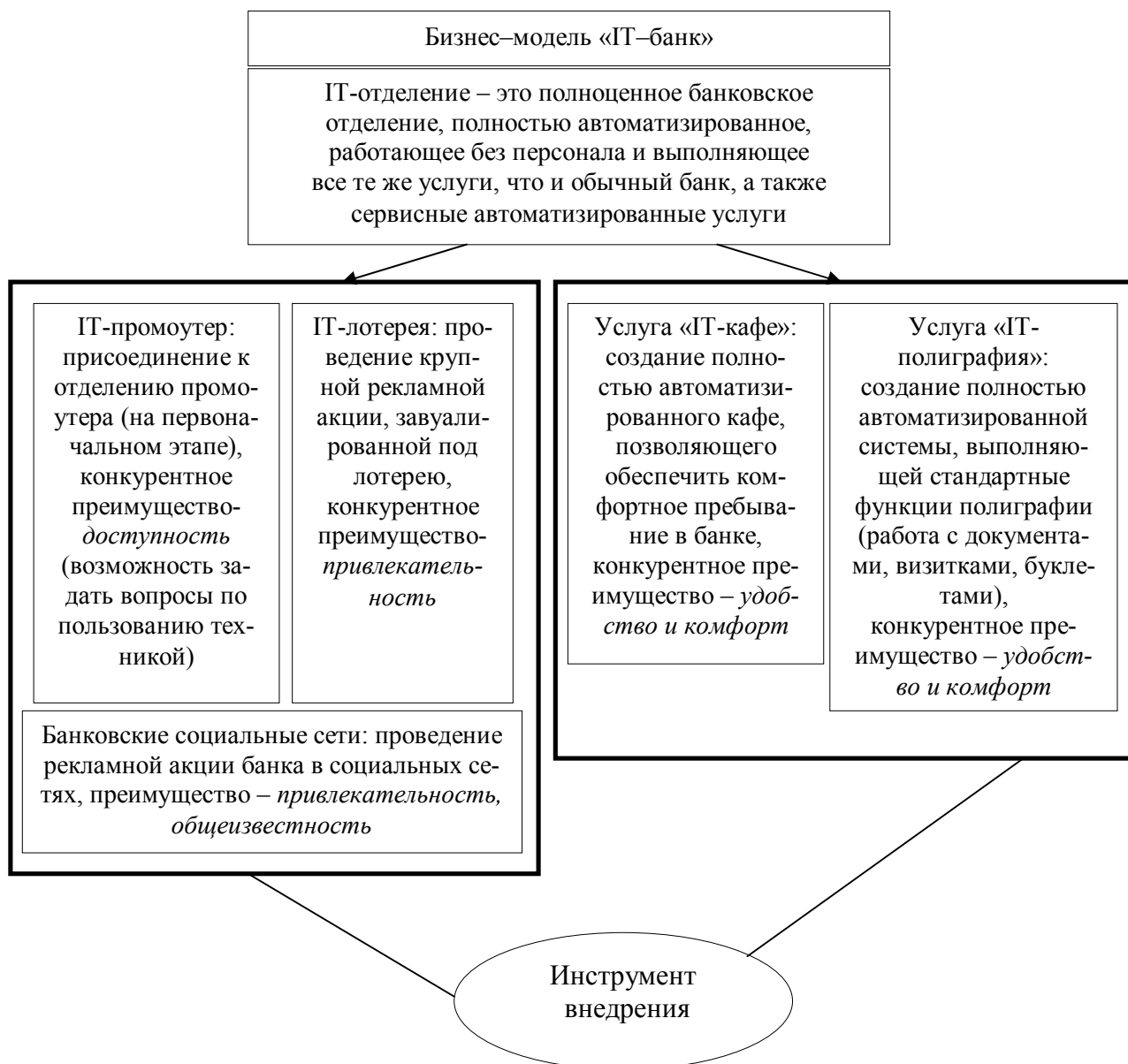


Рис. 3. Структура создания и внедрения бизнес-модели «IT-банк»

Определив основные задачи для внедрения и работы IT-банка, рассмотрим его *экономическую эффективность*. Из табл. 2 можно сделать следующие выводы: первоначальные затраты на открытие – 25 млн. руб., на безубыточность отделение выходит на 4-й год, затраты окупаются на 8-й год.

Бизнес-модель «IT-банк», представленная на рис. 3, позволяет решить важнейшую на сегодняшний день задачу для любого банка – выжить в условиях сверхконкуренции и построить прибыльный и эффективный бизнес, отвечающий всем потребностям клиента и приносящий банку доход.

Стоимость открытия типового ИТ, млн. руб. [7]

Показатель	Год							
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Доходы	3	11	30	36	40	45	55	60
Издержки	25	33	39	33	35	37	40	43
Резервы	4	3	3	4	5	5	6	6
Результаты до налогообложения	-22	-22	-9	3	5	8	15	23
Результаты после налогообложения	-22	-44	-53	-50	-45	-37	-22	1

Предлагаемая нами модель основана на использовании информационных технологий, которые представлены, с одной стороны, в виде технического средства, оптимизирующего бизнес-процессы банка, с другой – в виде важнейшего маркетингового инструмента, позволяющего оповещать уже имеющих клиентов об услугах банка, а также привлекать новых клиентов и, как следствие, обеспечивать банку стабильных клиентов и стабильный объем прибыли.

Следует отметить, что переход к бизнес-модели «ИТ-банк» обусловлен, прежде всего, непрерывной информатизацией современного человека и современной экономики и поэтому неизбежен. Следовательно, те банки, которые первыми осознают эту необходимость, смогут выжить на сверхконкурентной рыночной площадке будущего и получить максимальные доходы от своей деятельности, другие же неуклонно будут терпеть крах.

Библиографический список

1. Дементьева В. Инновационная ориентация российских экономических институтов. М., 2009.
2. Ильенкова С. Инновационный менеджмент: учебник. М., 1997.
3. Кондратьев В. Корпоративные инновации: картина будущего // Прямые инвестиции 2011. № 6.
4. Тодосийчук А. Основы управления инновационной деятельностью в организации: учеб. пособие. М., 1999.
5. Сайт информационного агентства. URL: <http://www.bankir.ru>
6. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ. URL: <http://www.gks.ru>
7. Сайт Организации экономического сотрудничества и развития. URL: <http://www.oecdru.org>

BUSINESS MODEL «IT-BANK» AS AN IMPORTANT TOOL OF INNOVATION DEVELOPMENT

***Abstract.** This paper deals with the development, implementation and practical realization of the business model «IT-bank», examines the current state of the banking sector. The authors prove the necessity of using this model, justified by its competitive advantages; economic efficiency is calculated from its implementation.*

***Key words:** bank, social networking of bank, banking sector, banking innovation policy, information technologies, enterprise innovation, IT-bank, IT-café, IT-printing, IT-lottery, IT-promoter.*

УДК 336.722.117.7 (470 + 571)

Н.Ю. Сайбель, Я.В. Сайбель

КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

***Аннотация.** Рассматриваются особенности банковского кредитования в России и за рубежом, освещены проблемы кредитования малого и среднего бизнеса, предложены новые банковские продукты и разработаны предложения по совершенствованию системы кредитования малого и среднего бизнеса.*

***Ключевые слова:** малый и средний бизнес; кредитование; кредитный риск; банковские продукты.*

Во всем мире малый и средний бизнес (МСБ) выступает в роли движущей силы экономики, основы стабильности среднего класса в государстве. Однако в национальной экономике доля малого и среднего бизнеса составляет всего 20–25% в сравнении с 40% в экономически развитых странах [2].

В России субъекты малого и среднего бизнеса имеют ограниченные возможности для развития в силу ряда сдерживающих факторов, основным среди которых является недостаток собственных средств у малых предприятий. Это обусловлено, с одной стороны, неразвитостью институтов небанковского кредитования, с другой – ограниченным доступом к банковскому кредитованию.

Несмотря на то, что сектор кредитования малого и среднего бизнеса имеет большой потенциал для развития, спрос на кредиты малым предприятиям сегодня в России удовлетворен максимум на 10%. Сложившаяся ситуация обусловлена отсутствием адекватного подхода к кредитованию малого и среднего бизнеса, основанного на изучении особенностей кругооборота и оборота фондов

малых предприятий. Будучи экономической основой кредитования, кругооборот фондов малого бизнеса оказывает существенное влияние на состав и структуру системы их кредитования.

На кредитные потребности малых предприятий оказывает влияние множество факторов. К ним относятся: цели и виды деятельности, отраслевая принадлежность, организационно-правовая форма, наличие устойчивых связей с крупным бизнесом. Специфические черты организации хозяйственной деятельности малого бизнеса определяют его особое положение на кредитном рынке, применяемые формы и методы кредитования, характер взаимоотношений с кредитными институтами.

В современной экономической литературе особенностям кредитования малого и среднего бизнеса не уделяется достаточного внимания.

Важность и недостаточная теоретическая и практическая разработанность вопросов, связанных с исследованием особенностей кредитования малого и среднего бизнеса, обуславливают актуальность изучения данной проблемы.

Сведения о кредитовании малого бизнеса свидетельствуют об ориентации российской банковской системы преимущественно на обслуживание крупных предприятий. Так, объем кредитования крупных и средних предприятий составляет почти 140 млрд. дол., а совокупный объем кредитов малому бизнесу – 5 млрд. дол. При этом потребность в кредитных ресурсах у малых предприятий оценивается в 25–30 млрд. дол. В настоящее время доля кредитов малому бизнесу в России не превышает 2% ВВП, тогда как в США она составляет 20%, в странах ЕС – в среднем 30%, а в Японии – до 40% ВВП [9].

Основные параметры кредитов, предоставляемых малым и средним предприятиям, не всегда соответствуют их потребностям. Минимальная величина кредита по программам кредитования малого бизнеса составляет 100–150 тыс. руб. и выше, крупные банки редко предлагают ссуды размером от 30–50 тыс. руб., которые могут быть востребованы малыми предприятиями в регионах. Нежелание банков заниматься кредитами на небольшие суммы объясняется низкой прибылью, которую они приносят. Большинство кредитов выдаются на срок от шести месяцев до одного года, в редких случаях – на срок более трех лет, что затрудняет обновление основных фондов малых предприятий ввиду долгосрочных кредитов. Во многом такая ситуация обусловлена нехваткой долгосрочных средств у самих банков.

Несмотря на наметившуюся в последние годы тенденцию к снижению ставок по кредитованию малого и среднего бизнеса, они остаются на высоком уровне. Диапазон среднегодовых процентных ставок по кредитам составляет от 11% до 23% [1]. На их величину влияют размер кредита и его обеспечение, срок кредитования, результаты оценки кредитоспособности предприятия, величина комиссий, устанавливаемых банками (например, за выдачу кредита, за открытие ссудного счета; величина подобных комиссий может достигать 5% от суммы кредита). Довольно высокий уровень процентных ставок по сравнению со стоимостью ресурсов для других заемщиков является отличительной чертой

кредитования российских малых предприятий (он может быть выше в 1,5 раза) [8]. Данный факт можно объяснить рядом причин:

- повышенной степенью риска, которую учитывают банки при кредитовании данной группы заемщиков;
- заинтересованностью некоторых предприятий в скорой и простой процедуре выдачи кредита и их готовностью платить высокие проценты;
- относительно низким уровнем конкуренции между банками в сегменте малого бизнеса по сравнению, например, с рынком потребительского кредитования;
- слабостью позиций малых предпринимателей при ведении переговоров с банком с целью снижения процентной ставки по кредиту по сравнению с крупными предприятиями.

Тем не менее, за последние три-четыре года объем кредитования малого и среднего бизнеса вырос на 80%. Потребность данной отрасли в заемных средствах сегодня удовлетворяется не более чем на 15–17% [4]. Более оптимистически настроенные финансисты говорят о 20% насыщенности рынка. И банкиры уверяют, что они открыты для сотрудничества с малым и средним бизнесом. Предприниматели же это отрицают, жалуясь на то, что им проще занять на черном рынке, нежели получить кредит в банке. Объем черного рынка кредитов оценивается в 6–8 млрд. дол. за год, причем темпы его сопоставимы с темпами роста рынка легальных кредитов и составляют около 15–25% в год. И для этого есть реальные основания.

По словам предпринимателей, порой гораздо выгоднее взять в долг у ростовщика под 5–7% в месяц, чем обивать пороги банков, пытаясь получить законный кредит, реальная стоимость которого в два раза меньше ростовщической. Во всяком случае, ростовщики предоставляют ссуды моментально и без лишних вопросов, а перед кем отвечать в случае чего своим имуществом, предпринимателю часто бывает безразлично – он не воспринимает кредитную организацию как союзника и ожидает от нее в случае невозврата денег не менее жестких действий, чем от ростовщика [7].

Как показывает практика, кредитование малого и среднего бизнеса для многих банков – один из основных видов деятельности. Но вместе с тем это и довольно рисковое дело. Не зря банки требуют столь внушительные пакеты документов. Так, ни один перечень не обходится без заявления на предоставление кредита для бизнеса, анкеты поручителей, финансовой отчетности за два последних квартала текущего года с отметкой инспекции, списка основных средств, копий договоров с крупными покупателями и поставщиками, учредительных документов.

Малый и средний бизнес в принципе не сопротивляется своей легализации. Более того, количество небольших компаний, в обороте которых «белая» составляющая значительно превышает 50%, растет с каждым годом. Однако малому и среднему бизнесу нужны встречные шаги со стороны банков и государства. Основное требование малых предприятий к банковскому кредитованию –

доступность ресурсов, т. е. прозрачные условия предоставления кредита, разумные требования к документам, оперативность при рассмотрении кредитной заявки и оформлении договоров [3].

Что же мешает развитию кредитования малого и среднего бизнеса?

Главной проблемой кредитования малого и среднего бизнеса банкиры называют непрозрачность российского бизнеса, которая проявляется в нежелании заемщиков предоставлять банку информацию о своем бизнесе, ведь ни для кого не секрет, что большинство малых предприятий работает с применением так называемых серых схем.

Вторая проблема – отсутствие надежных залогов, так как большинство представителей малого и среднего бизнеса не являются владельцами ликвидного имущества. Эту проблему необходимо решать при помощи беззалоговых кредитов. Но хотя их размер может составлять около 1 млн. руб., размеры все равно ограничены в связи с высокими рисками, которые несет банк. Возможен также вариант, при котором лимит беззалогового кредитования определяется в зависимости от оборотов по расчетному счету – это овердрафт по расчетному счету. Однако многие предприятия МСБ до сих пор не полностью проводят обороты по расчетному счету, в результате чего снижается лимит кредитования [5]. Очень мало шансов получить кредит у предприятий, работающих на рынке менее года, не являющихся резидентами, ведущими упрощенную бухгалтерию.

Третий немаловажный фактор – недоверие к малому бизнесу испытываемое банками. Российский бизнес как таковой существует менее двадцати лет и в этих условиях далеко не всегда можно говорить о сложившихся репутациях и кредитных историях. Малого же бизнеса эта проблема касается вдвойне – небольшие предприятия, как правило, находятся на рынке существенно меньше, чем крупные, к тому же большинство из них не смогло пережить финансовый кризис. Поэтому до последнего времени на российском рынке было очень немного устойчивых, успешных малых предприятий, имеющих кредитную историю.

Четвертая проблема – довольно долгий срок рассмотрения кредитной заявки: часто заемщикам деньги нужны «прямо сейчас». Банк отдает предпочтение заемщикам, которые планируют свои финансовые потоки и заранее приходят за кредитом. Кредитное решение действует в течение 60 дней, что позволят заемщику заранее подготовиться к «высокому» сезону, собрать все документы, получить кредитное решение и взять деньги в тот момент, когда они ему будут необходимы [5].

Выход из ситуации простой – повышение доверия между банками и заемщиками. Банк и клиент должны выступать как деловые партнеры. Заемщики должны понимать, что банку выгодно, чтобы бизнес заемщика работал прибыльно. Более того, банк может выступать в качестве финансового консультанта для клиентов. Нужно стараться консультировать своих клиентов по всем возникающим финансовым вопросам, что помогает клиенту лучше оценивать и развивать свой бизнес.

Еще одна проблема заключается в отсутствии четкого механизма поддержки малого и среднего бизнеса на федеральном уровне. Существующая в настоящее время законодательная база носит в основном декларативный характер – она утверждает необходимость поддержки МСБ, предусматривает определенные программы, но при этом набор конкретных мер, направленных на реализацию заявленных целей, очень ограничен [6]. Также к основным проблемам кредитования малого и среднего бизнеса можно отнести наличие черной кассы в большинстве малых предприятий и соответственно бухгалтерской отчетности, пригодной только для минимизации выплаты налогов. Отсюда следует, что кредит таким предприятиям давать очень дорого, так как требуется тщательная проверка.

Следует отметить, что средний бизнес обслуживать и развивать сложно, поскольку в силу исторических причин компании нуждаются в специализированных услугах, которые сложно вписываются в продуктовые схемы больших банков. Следовательно, клиенты часто перемещаются «кустами» от одного банка к другому вместе с клиентскими менеджерами.

Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса можно сгруппировать следующим образом (рис. 1).

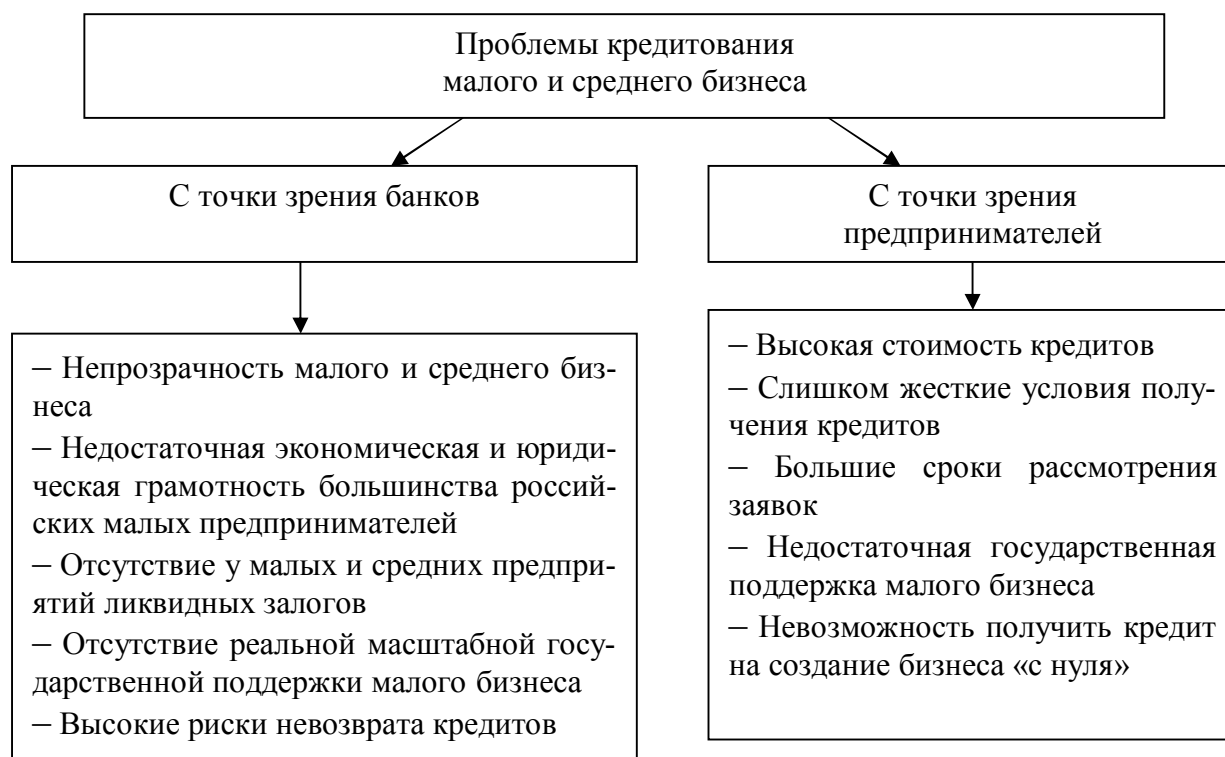


Рис. 1 Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса в России

Проведенный анализ позволяет к основным причинам проблемного кредитования малого и среднего бизнеса отнести следующие:

1) неразвит спрос: предубеждения малых предпринимателей относительно доступности и целесообразности привлечения кредитного финансирования; отсутствие возможности взять кредит в связи с жесткими требованиями банков;

2) недостаточная обеспеченность банков ресурсами и технологиями для работы с МСБ;

3) низкий уровень прозрачности, проблемы с ликвидным обеспечением, необходимость выстраивания специальных технологий по выдаче кредитов малым предприятиям;

4) несовершенство правовой базы (предприятиям МСБ сегодня трудно работать из-за сложных бюрократических процедур).

Тем не менее, присутствие банков на рынке кредитования малых и средних предприятий в России увеличивается, что можно объяснить расширением деятельности банков, уже вовлеченных в этот бизнес, а также приходом новых участников на данный сегмент рынка. Выделяются две группы банков, активно осваивающих рынок кредитования малых и средних предприятий:

1. Региональные банки начали оказывать услуги по кредитованию малого и среднего бизнеса относительно давно и уже завоевали свои позиции на этом рынке. Развитию их деятельности в этом направлении во многих случаях способствовало сотрудничество с международными финансовыми институтами, в частности, Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР). По оценкам специалистов Ассоциации российских банков, в кредитных портфелях региональных банков доля кредитов малому бизнесу достигает 70–80%;

2. Крупные московские банки, включая крупные банки федерального уровня (такие, как Сбербанк России), в последние годы стали проявлять все больший интерес к кредитованию малого бизнеса, что можно объяснить следующими причинами:

– более высокой доходностью, которую позволяет получить кредитование малых предприятий по сравнению с крупными фирмами;

– высоким уровнем конкуренции как на рынке оказания финансовых услуг крупным российским предприятиям, так и в сфере потребительского кредитования, что ведет к сокращению доходности по данным видам операций;

– необходимостью диверсификации кредитного портфеля в целях избежать зависимости банка от состояния бизнеса ограниченного числа крупных клиентов.

В современных условиях в России сегмент кредитования малого бизнеса, несмотря на присущую ему рискованность, может в ближайшем будущем стать интересен банкам именно как вариант относительно надежного вложения средств. При этом инструментом, повышающим доступность кредитных средств для малого бизнеса, с одной стороны, и снижающим риски для банков – с другой, могут быть кредитные гарантии третьей стороны – государства.

Для активизации процесса кредитования предприятий малого и среднего бизнеса вмешательство со стороны государства представляется необходимым. Учитывая остроту проблемы обеспечения кредита, государство как третья сто-

рона, могло бы принять участие в качестве гаранта по части кредитных обязательств малых предприятий путем создания специализированного федерального института. Такой институт в своей деятельности в числе прочего уделял бы особое внимание наиболее проблемным сегментам рынка, а именно: долгосрочному кредитованию, кредитованию производственных малых предприятий, предприятий на стадии создания. Поскольку именно в этих случаях наблюдается неспособность рынка предоставить малым и средним предприятиям необходимые ресурсы, стимулирующие меры государства не будут искажать условия конкурентной борьбы, а станут необходимым катализатором процесса кредитования.

Рассмотрев современное состояние кредитования МСБ, определив особенности и проблемы российского рынка кредитования, перейдем к разработке мероприятий, направленных на совершенствование механизма кредитования малого и среднего бизнеса в России.

Необходимо отметить, что в настоящее время в России уже осуществляется кредитование субъектов малого и среднего бизнеса на льготных условиях с компенсацией разницы части процентных ставок за счет бюджетных средств через систему фондов поддержки малого предпринимательства. При этом кредитные организации, осуществляющие кредитование субъектов малого бизнеса на льготных условиях, пользуются льготами в порядке, установленном законодательством РФ.

Вместе с тем предоставление государственных кредитных гарантий пока в России не развито, а средства из бюджетов различного уровня на компенсацию процентных ставок по кредитам выделяются. С одной стороны, субсидирование процентных ставок позволяет предприятиям снизить расходы – банковские кредиты становятся дешевле. С другой стороны, такая схема обеспечивает банкам некую компенсацию рисков, которые они берут на себя при кредитовании предприятий малого бизнеса.

С помощью таких программ ограничивается потребность в прямых бюджетных ассигнованиях на нужды кредитования малого бизнеса. Кроме того, исключается необходимость в привлечении государственных учреждений для оценки заемщиков – для этих целей используется опыт финансового сектора.

В рамках региональных программ финансовой поддержки малого бизнеса реализуются различные схемы субсидирования процентной ставки по кредитам, предоставляемым малому бизнесу. Как правило, на уровне местных администраций определяются основные отрасли или предприятия, нуждающиеся в финансовой поддержке.

В российских регионах существуют разные подходы к решению данной проблемы. Субсидирование осуществляется в процессе реализации инвестиционных проектов со сроком окупаемости не более двух лет. Но с экономической точки зрения поручительство является более дешевым и удобным инструментом обеспечения кредита, чем залог. Чрезвычайно важную роль в деле обеспечения новых и вновь создающихся малых предприятий кредитными ресурсами

может сыграть система гарантирования кредита. Государство могло бы на определенный период взять на себя формирование полноценного гарантийного фонда, который обеспечит доступ малых предприятий к кредитам. При создании таких гарантийных фондов возможно распределение рисков между федеральными и региональными государственными структурами или их агентами, субъектами малого предпринимательства и банками-кредиторами. Такой подход позволяет реализовать кредитование стартовых проектов, одного из самых перспективных, высокоэффективных, но и самых рискованных видов предпринимательства.

Важность создания системы гарантийных механизмов определяется тем, что малый бизнес относится в России к одному из самых рискованных секторов финансовых вложений. Субъекты малого предпринимательства не могут создать бизнес и тем более развиваться без финансовых инвестиций, но при этом не имеют возможности их получить, а получив – зачастую вернуть. Причинами этого служат отсутствие стартового капитала, ликвидного обеспечения под банковский кредит, высокие ставки кредитных организаций.

Воспользоваться системой субсидирования кредитных ставок, как показывает практика, в России могли единицы. Главное препятствие для предпринимателей – необходимость предоставления ликвидного залога, что практически не под силу малой компании. Кроме того, техническая процедура оформления бюджетного субсидирования, согласно федеральному законодательству, настолько затруднительна, что компании даже не рискуют втягиваться в этот процесс. Как показывает практика, предпринимателям намного выгоднее заручиться гарантией государства при получении банковского кредита. Формирование системы гарантийных механизмов позволит привлечь дополнительные средства из внебюджетных источников для развития малого бизнеса.

В настоящее время Центробанк вплотную занялся упрощением процедуры выдачи кредитов малому бизнесу. Дело в том, что сегодня это острейшая проблема, она имеет вполне конкретные практические причины. То есть причины того, что очень мало и слабо кредитуются малый бизнес, в первую очередь, в том, что усложнены, в том числе и нормативными актами самого Центробанка процедуры выдачи этого кредита, оформления, отчетности и всех сопутствующих любому кредиту условий. И поэтому то, что сам Центробанк поставил задачу упрощения этих процедур, свидетельствует о стимулировании кредитования малого и среднего бизнеса. На данный момент действует программа стимулирования и провозглашения политики, которая реализуется на изменении отдельно взятой инструкции.

Нормативная база Центробанка РФ также выступает фактором удорожания кредитов малому бизнесу. Банк России неохотно идет на развитие технологии анализа кредитных рисков при кредитовании малого бизнеса. Система оценки, отраженная в нормативных документах, не дифференцирована, – к банкам предъявляются требования по анализу малого бизнеса, аналогичные корпора-

тивными заемщиками. Это обстоятельство также сказывается на себестоимости кредитов и тормозит развитие розничного кредитования малого бизнеса.

Малый бизнес условно можно разделить на две категории: действующий или развивающийся и стартующий. Стартующий бизнес более рискованный, чем развивающийся. Предприниматель, как правило, испытывает острейший недостаток всех видов ресурсов, начиная от квалифицированного персонала и заканчивая финансами, помещением и всем остальным.

Недостаток денег для начала собственного дела и эффективного ведения малого бизнеса – важнейшая проблема для многих субъектов малого предпринимательства, особенно для стартового бизнеса.

Известно, что трудности формирования денежных фондов для начала и развития бизнеса – одна из самых существенных проблем малого предпринимательства. Стартовый бизнес в настоящее время практически не кредитуют ни коммерческие банки, перед которыми задача по удвоению ВВП, кстати, не стоит, ни государство, которое, видимо, не в состоянии создать действенный механизм оценки и закрытия рисков по проектам «start-up». Это направление является наиболее проблемным, поскольку рынок кредитов на развитие бизнеса в настоящее время активно насыщается предложениями коммерческих банков, а стартовый бизнес продолжает бесполезный поиск инвесторов.

Как показывает практика, примерно одна из 20 попыток привлечь капитал под стартовый проект имеет успех. По признанию одного из руководителей американского венчурного фонда в России, успешными оказываются не более 5% проектов, финансовый результат по которым компенсирует все потери по прочим проектам.

Итак, можно сделать вывод, что кредитование малого бизнеса – сложный механизм взаимоотношений между банками и представителями малого бизнеса. Для решения проблем кредитования бизнеса необходим комплексный и системный подход. Поддержка должна исходить со стороны как малого бизнеса, так и государства. Основная же задача банков в условиях развития кредитования – повышение доверия предпринимателей к своим банковским продуктам. Важно понять, что банк не противник малого бизнеса, а деловой партнер. Банк тоже заинтересован в процветании малого бизнеса, поскольку от этого будет зависеть доходность операций кредитования бизнеса. Для этого целесообразно принять следующие меры (см. рис. 2).

1. Развитие системы стандартов кредитования малого бизнеса. Банкам необходимо разработать единую методологию определения малого бизнеса, анализа рентабельности предприятия, оценки его платежеспособности. Необходимо пересмотреть систему оценки рисков от операций кредитования малого бизнеса, а также определить уровень ликвидности залогового обеспечения, достаточный для минимизации банковских рисков и приемлемый для малого бизнеса.

2. Постепенное улучшение условий кредитования. Основные усилия необходимо направить на упрощение процедуры получения кредита, повышение

качества сервиса, увеличение сроков кредитования, а затем на снижение процентных ставок. В настоящее время предпринимателей больше интересует скорость, комфорт и удобство кредитования. В перспективе ставки должны снизиться вследствие конкуренции и увеличения объемов кредитного рынка.

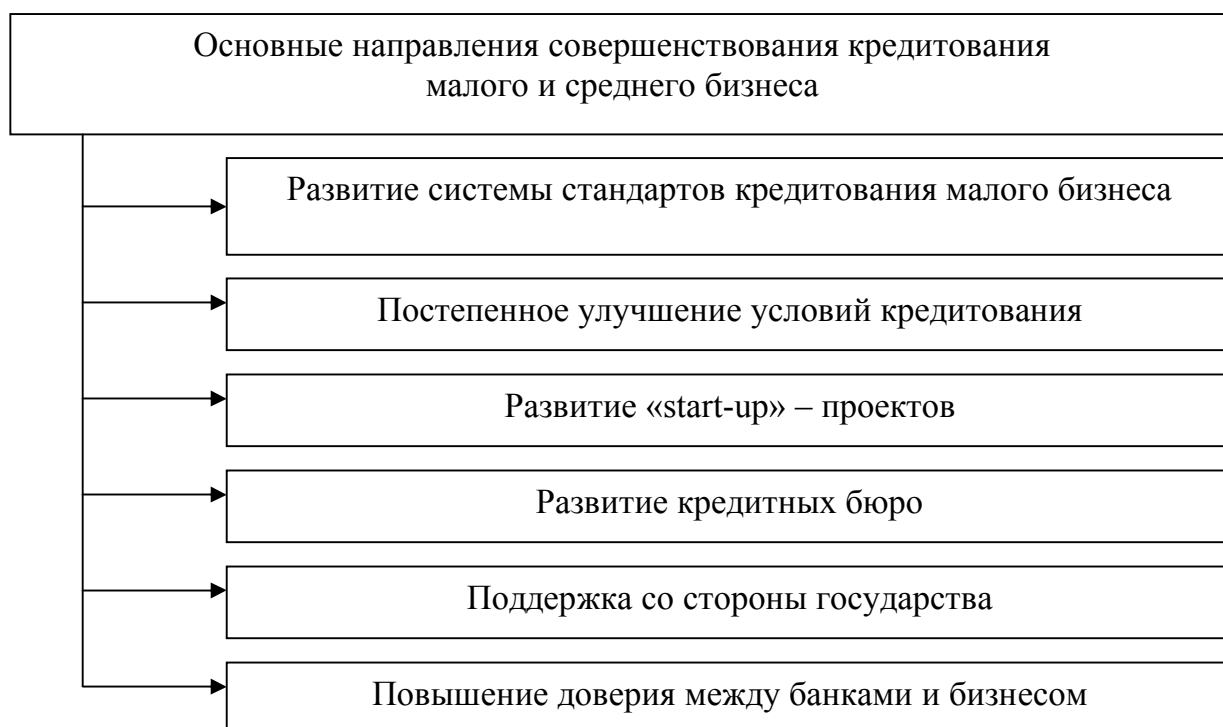


Рис. 2. Направления совершенствования кредитования малого и среднего бизнеса

3. Развитие «start up» проектов. Кредитование малого бизнеса в будущем будет тесно связано с развитием «стартовых» проектов и постепенным заполнением этой кредитной ниши банками. Здесь значительную поддержку должны оказать фонды содействия кредитованию малого бизнеса, выступив в качестве гаранта начинающих и перспективных проектов. Активное развитие деятельности указанных фондов должно стимулироваться государством через принятие ряда законопроектов, предусматривающих механизмы формирования капитала кредитных организаций. Вместе с тем кредитование стартовых проектов может осуществляться с помощью венчурных фондов, созданных самими банками.

4. Развитие кредитных бюро. Одна из главных проблем, с которыми сталкиваются кредиторы в России – это отсутствие информации о заемщике, его кредитной истории. Если на Западе любой банк может в течение получаса запросить и узнать кредитную историю заемщика, то в РФ деятельность кредитных бюро далека от совершенства. На запросы и ответы уходит значительное время, затягивается процедура получения кредита заемщиком. Наряду с этим банкам необходимо развивать льготные программы кредитования малого бизнеса для клиентов с положительной кредитной историей. При этом малый биз-

нес будет заинтересован в долгосрочном сотрудничестве с банком, ответственно подходить к ведению бухгалтерского учета и отчетности.

5. Поддержка со стороны государства. Необходимо развитие законодательства в части конкретных мер и механизмов поддержки малого бизнеса, развитие федеральных программ, направленных на стимулирование кредитования малого бизнеса.

6. Повышение доверия между банками и бизнесом. Этого можно добиться только путем тесного сотрудничества. Банки должны вести активную рекламу своих кредитных продуктов, демонстрировать их преимущества и просвещать, таким образом, представителей малого бизнеса. Очень важна в этом вопросе грамотная информационная поддержка бизнесменов и консультирование их по всем вопросам. Все это необходимо для устранения периодически возникающих стереотипов среди предпринимателей о недоступности кредитов для бизнеса.

Исходя из проведенного анализа, можно сделать вывод о том, что в России система кредитования малого и среднего бизнеса уже сложилась, в целом она соответствует международной практике. Вместе с тем ее современное состояние еще не отвечает потребностям малого бизнеса.

Библиографический список

1. Баско О.В. Проблемы доступа малых предприятий к финансовым ресурсам // Деньги и кредит. 2009. № 5.
2. Бикбулатов В.Р. Современный инструментарий финансово-кредитной поддержки развития малого бизнеса // Микроэкономика. 2010. № 1.
3. Власов И.П. Кредитование малого и среднего бизнеса: перспективы развития // Финансы и кредит. 2009. № 3.
4. Кредитование малого и среднего бизнеса в России: кредитовать нельзя остановиться. М., 2010.
5. Кредитование малого и среднего бизнеса в России: крупные банки готовятся к рваншу. М., 2012.
6. Кредитно-финансовая поддержка малого бизнеса // Аналитическая записка. СПб., 2009.
7. Муханов А.С. Российский рынок кредитования малого бизнеса // Аудит и финансовый анализ. 2011. № 1.
8. Условия и факторы развития малого предпринимательства в регионах РФ. М., 2011.
9. Шпынова А.И. Кредитование малых и средних предприятий: зарубежный и российский опыт. М., 2009.

SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESS LENDING IN RUSSIA: PRESENT SITUATION AND FUTURE TRENDS

Abstract. The peculiarities of bank lending in Russia and abroad are considered; the problems of small and medium-sized business lending are discussed; new banking products are proposed; the suggestions to improve the system of small and medium-sized business lending are developed.

Key words: *small and medium-sized business; lending; credit risk; banking products.*

УДК 330

С.Г. Спирина

ТЕОРИЯ И МЕТОДИКА РАСЧЁТА ЛАТЕНТНОЙ ПРЕСТУПНОСТИ В РОССИИ

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы методики структуризации латентной преступности в России и в регионах, влияние экономической латентной преступности на структуру общей преступности и на принятие эффективных мер противодействия преступности.

Ключевые слова: *Латентная преступность, скрытая и скрываемая преступность, экономические преступления, экспертные оценки, опрашиваемые группы респондентов, структура латентной и всей преступности.*

Последние десятилетия актуальной остается проблема эффективного распределения трудовых и материальных ресурсов, направленных на реализацию противодействия экономическим правонарушениям и преступлениям как в целом в России, так и в регионах. Любая иностранная инвестиция, даже с самым положительным эффектом имеет некоторый отрицательный эффект (родовой признак). Родовой признак заключается в том, что посредством иностранных инвестиций осуществляется внешнее изъятие внутреннего достояния одного государства в пользу другого [1, с. 11]. При этом положительным эффектом станет развитие инвестируемого государства с помощью внешнего изъятия.

Автор согласна с мнением В.К. Захарова о том, что использование иностранных инвестиций в современной России не только не способствует ее собственному развитию, но и усугубляет текущее положение за счет все большего внешнего изъятия ее внутреннего достояния, необходимого для этого развития [1, с.12].

Проблема эффективного распределения как внешних, так и внутренних инвестиций в России может быть решена в контексте эффективного распределения выделенных ресурсов. По мнению автора, при распределении материальных и трудовых ресурсов, направленных на решение вопросов профилактики преступности, важно использовать информационные технологии, направленные на решение оптимизационных задач.

Проведенные автором многолетние исследования применения математических методов, позволили предложить методику расчета латентной (не зарегистрированной) преступности, на основе данных зарегистрированной статистики о преступлениях, опроса (анкетирования) трех групп респондентов и экспертной оценки достоверности их мнения [2, с. 25-26, 28-32].

К трем группам были отнесены сотрудники правоохранительных органов, непосредственно сталкивающиеся по своим функциональным обязанностям с определенными составами преступлений, сотрудники прокуратуры и судов; юристы, непосредственно не сталкивающиеся с исследуемыми составами; и, наконец, не юристы, откликнувшиеся на проведение опроса и имеющие определенное представление об исследуемых составах преступления.

В предыдущих исследованиях расчет латентной преступности проводился для преступлений в сфере компьютерной информации. Данная методика была обобщена автором ко всем группам зарегистрированной преступности.

Для расчета латентной преступности необходимо иметь следующую информацию:

1. показатель зарегистрированной преступности (известный показатель);
2. средний процент A_{ik} – уровня зарегистрированного k -го вида преступлений i -ой группой опрошенных респондентов к общей преступности

$$\left(\frac{\text{зарегистрированная}}{\text{зарегистрированная} + \text{латентная}} \times 100\% \right);$$

3. вероятности (достоверность) опрошенных групп - p_{ik} , (если по каждому виду преступления мнение экспертов о доверии опрашиваемых меняется), либо p_i (если для любого вида преступлений мнение экспертов о достоверности (доле учета) мнения респондентов считается неизменным).

Для расчета среднего процента зарегистрированной преступности с учетом мнения респондентов и экспертов используется следующая формула:

$A_k = \sum_{i=1}^m A_{ik} \cdot p_i$, где A_{ik} – процент зарегистрированного k -го вида преступлений i -ой группой опрошенных респондентов к общей массе совершенных преступлений k -го вида; m – количество опрашиваемых групп (в нашем примере три).

При расчете количества латентных преступлений, используется формула математического ожидания случайной дискретной величины [3] для трех исследуемых групп граждан и специалистов:

$$K_n = \sum_{i=1}^3 K_{ni} \cdot p_i,$$

где K_{li} - количество латентных преступлений, по мнению опрашиваемых групп по определенным видам (состовам) преступлений; p_i - вероятность (достоверность) наступления события K_{li} .

Для определения вероятности p_i (достоверности) мнения групп о процентах зарегистрированных преступлений по отношению к количеству совершенных преступлений привлекаются экспертные группы. Сумма всех p_i равна 1.

Таблица 1

Динамика среднего показателя процента зарегистрированной к общей преступности к нескольким видам преступлений за 2000-2011 гг.

Виды преступлений/Годы	2000/ 2001	2002/ 2003	2004/ 2005	2006/ 2007	2008/ 2009	2010/ 2011
Убийство и покушение	95	94	97	95	90	95
Умышленное причинение тяжкого вреда здоровью	88	90	87	84	80	87
Изнасилование и покушение	50	53	55	49	43	49
Разбой	90	93	87	89	82	85
Грабеж	80	78	77	81	70	76
Кража	45	46	43	44	40	44
Мошенничество	50	51	49	54	47	50
Присвоение и растрата	30	30	34	34	26	31
Вымогательство	25	26	29	33	30	29
Поджог	80	87	84	88	80	80
Хулиганство	35	39	42	40	31	33
В сфере компьютерной информации	1	1,5	2	4	1,5	2
Незаконный оборот оружия	30	30	30	30	30	30
Угроза убийством или причинение тяжкого вреда здоровью	30	30	30	30	30	30
Вовлечение несовершеннолетних в преступную деятельность	40	40	40	40	40	40
Нарушение правил дорожного движения и эксплуатации транспортных средств	80	85	83	78	75	79
Угон	65	60	69	72	58	60
Часть преступлений, совершённых военнослужащими	40	45	49	44	38	37
Экологические	20	25	21	20	18	31
Совершённые с применением огнестрельного и газового оружия и взрывных средств	90	92	91	87	79	89
Причинение крупного ущерба или в особо крупном размере	70	71	70	72	69	70

В табл. 1 отражена динамика среднего показателя A_k – усредненного показателя процента зарегистрированных преступлений по отношению ко всем со-

вершенным преступлениям определенного вида за 2000-2011 гг., полученная автором после обработки исследуемого материала.

В общей структуре преступности краж больше 50%, поэтому нагляднее представлять структуру преступности без учета краж.

Экономический кризис 2008 г. естественным образом повлиял на структуру преступности, что отразилось и в изменении доверия у опрошенных респондентов по факту регистрации совершенных преступлений.

Применение методики расчета латентной преступности для определения истинной структуры преступности в любом регионе России, и за рубежом будет способствовать установлению более точного соотношения асоциальных элементов общества и применения более эффективных мер для ее противодействия.

Библиографический список

1. Захаров В.К. Какие инвестиции служат развитию России. // Финансы и кредит. 2012. № 8 (488).
2. Спирина С.Г. Криминологическая характеристика компьютерной преступности в России: учеб. пособие. Краснодар, 2003.
3. Спирина С.Г. Математическая статистика: учеб. пособие. Краснодар, 2005.

S.G. Spirina

THEORY AND METHOD OF CALCULATION OF LATENT CRIME IN RUSSIA

***Abstract.** In article problems of a technique of structurization of latent crime in Russia and in regions, influence of economic latent crime on structure of the general crime and on acceptance of effective measures of counteraction of crime are considered.*

***Key words:** latent crime, hidden and concealed crimes, economic crimes, and expert assessment of the respondents interviewed, and the whole structure of the latent crime.*

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
Сидоров В.А. Категориальная определенность теории производительности труда в российской экономической науке.....	4
Кузнецова Е.Л., Бочкова Е.В. Проблемы современной институционализации пространственной экономики.....	14
Пак О.А. Эффективное государство – главный инструмент модернизации России.....	20
Максимова Т.Н. Эволюция теории воспроизводства.....	26
Дедков В.Н., Дедкова И.Ф. Инвестиционное поведение современного хозяйственного субъекта.....	31
Богдасhev И.В. Концепции формирования и развития инновационных систем на различных уровнях.....	35
Болик А.В. Предпринимательство как базис экономического развития современной России.....	46
Сидорова Н.К. Конкурентоспособность как основа развития информационной экономики.....	52
Бондарь К.В. Основные подходы к определению концепции устойчивого развития предприятия.....	57
Махмутова В.Р. Теоретические концепции экономической безопасности в банковском секторе.....	65
Суховерхий В.В. Маркетинговая активность как фактор обеспечения интегрированности предприятия в конкурентную среду.....	69
Тютюнникова Ю.В. Алгоритмический анализ процесса адаптивного управления предприятием.....	76

Шашло Н.В. Идентификация и развитие компетенций агропромышленных предприятий.....	84
Спирина С.Г., Фощан Г.И. Экономико-математическое моделирование управленческой деятельности предприятия в условиях ограниченного временного ресурса.....	91
Давыдюк Н.А. Общественная инфраструктура и проблемы государственно-частного партнерства.....	98
Бутенко Д.Е. Развитие государственно-частного партнерства в зарубежных странах.....	103
Аманатиди П.В. Инвестиционная активность банковских структур в экономике современной России.....	113
Дедкова И.Ф., Дедков В.Н. Перспективы применения аудита в социально-трудовой сфере.....	120
Суворова В.В., Щеголева И. В. Бизнес-модель «IT-банк» как важнейший инструмент инновационного развития.....	125
Сайбель Н.Ю., Сайбель Я.В. Кредитование малого и среднего бизнеса в России: современное состояние и перспективы развития.....	133
Спирина С.Г. Теория и методика расчета латентной преступности в России.....	144

Научное издание

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ**

Сборник научных трудов

Подписано в печать 07.06.2012. Формат 60 × 84 1/16.

Печать цифровая. Уч.-изд. л. 12,6.

Тираж 100 экз. Заказ №.

Кубанский государственный университет
350040, г. Краснодар, ул. Ставропольская, 149.

Отпечатано в типографии ООО «ЭДАРТ-принт»
г. Краснодар, ул. Красная, 113.
Тел. 8 (861) 255-63-16, e-mail: edart@list.ru