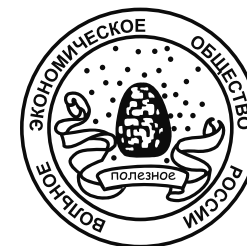


**ТРУДЫ**  
**ВОЛЬНОГО**  
**ЭКОНОМИЧЕСКОГО**  
**ОБЩЕСТВА**  
**РОССИИ**



ТОМ  
139

ТОМ СТО ТРИДЦАТЬ ДЕВЯТЫЙ

МОСКВА  
№ 4/2010

**ТРУДЫ**  
**ВОЛЬНОГО**  
**ЭКОНОМИЧЕСКОГО**  
**ОБЩЕСТВА**  
**РОССИИ**



**ТОМ СТО ТРИДЦАТЬ ДЕВЯТЫЙ**

**МОСКВА**  
**№ 4/2010**

**ТРУДЫ**  
**ВОЛЬНОГО**  
**ЭКОНОМИЧЕСКОГО**  
**ОБЩЕСТВА**  
**РОССИИ**



ИЗДАЕТСЯ  
с 1766 г.

Вольное экономическое общество России

Научные труды ВЭО России

**ТРУДЫ**  
**ВОЛЬНОГО**  
**ЭКОНОМИЧЕСКОГО**  
**ОБЩЕСТВА**  
**РОССИИ**

ТОМ СТО ТРИДЦАТЬ ДЕВЯТЫЙ

МОСКВА  
№ 4/2010

*С 2003 года по решению Президиума Высшей аттестационной комиссии Министерства образования Российской Федерации «Научные Труды Вольного экономического общества России» включены в «Перечень ведущих научных журналов и изданий», выпускаемых в Российской Федерации, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук.*

© Вольное экономическое общество России, 2010  
ISBN 978-5-94160-119-6  
ISSN 2072-2060

---

## РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

- Г.Х. ПОПОВ** Главный редактор, президент Вольного экономического общества России, президент Международного Союза экономистов, доктор экономических наук, профессор
- Л.И. АБАЛКИН** Действительный член Сената Вольного экономического общества России, председатель Научно-практического Совета Вольного экономического общества России, научный руководитель Института экономики РАН, академик РАН, доктор экономических наук, профессор
- И.В. ВОРОНОВА** Координатор-составитель, член Президиума Вольного экономического общества России, директор Международного Союза экономистов, кандидат экономических наук, профессор
- В.В. ИВАНТЕР** Член Президиума Вольного экономического общества России, директор Института народнохозяйственного прогнозирования РАН, академик РАН, доктор экономических наук, профессор
- В.Н. КРАСИЛЬНИКОВ** Руководитель издания, первый вице-президент Вольного экономического общества России, академик РАЕН, доктор экономики и менеджмента, кандидат экономических наук, профессор
- Р.И. ПЛОТНИКОВА** Член Президиума Вольного экономического общества России, директор Международного Союза экономистов, заслуженный экономист Российской Федерации, профессор
- В.А. РАЕВСКИЙ** Член Президиума Вольного экономического общества России, советник Международного консультативно-правового центра по налогообложению, доктор экономических наук, профессор

---

# СОДЕРЖАНИЕ

## Круглый стол «Россия в международной торговле после кризиса: нужно ли снижать степень участия?»

*15 сентября 2010 г., Каминный зал ВЭО России  
(Стенограмма)*

<b>Д.Е. Сорокин</b> (Вступительное слово).....	11
<b>В.П. Оболенский</b> .....	13
<b>К.Б. Норкин</b> .....	32
<b>В.М. Давыдов</b> .....	36
<b>В.В. Бушуев</b> .....	39
<b>М.В. Федоров</b> .....	42
<b>В.Н. Илюмжинов</b> .....	44
<b>Д.Е. Сорокин</b> (Заключительное слово) .....	46

### Проблемы дня

#### **А.В. Гетманчук**

Стратегия продовольственного обеспечения России .....	50
-------------------------------------------------------	----

#### **С.А. Долбина, А.П. Тяпухин**

Ценность потребителя как основа формирования бизнес-процессов промышленного предприятия .....	59
--------------------------------------------------------------------------------------------------	----

#### **В.В. Елисеев, В.И. Глотов, А.И. Тутнов, Е.В. Филиппенкова**

Правовые и экономические особенности развития инновационной системы в современной России .....	74
---------------------------------------------------------------------------------------------------	----

#### **В.А. Заренков**

Сертификация и компьютеризация деятельности по управлению проектами.....	84
-----------------------------------------------------------------------------	----

---

**Е.Н. Колесникова**

Критерии оценки эффективности системы  
внутрихозяйственного контроля  
в сельскохозяйственном кооперативе.....96

**Н.В. Кузнецова, М.А. Тимошенко, Л.Н. Медведева**

Концепция процессного подхода к управлению  
в ФГУ «Земельная кадастровая палата  
по Волгоградской области» ..... 108

**А.А. Малышев, Г.А. Резник**

Механизмы эколого-экономической  
мотивации предприятия в современных условиях..... 118

**В.Г. Попов**

Модернизация образования  
и государственно-частное партнерство ..... 130

**Г.В. Сахаров, И.Г. Корявко**

Мотивации труда в системе управления трудовыми отношениями  
(Социально-экономический аспект) ..... 150

**А.С. Суровцев**

Рыночная инфраструктура в контексте современных  
экономических преобразований ..... 166

**И.В. Сурма**

Некоторые аспекты формирования и использования  
экспертно-совещательных руководящих органов..... 174

**А.В. Тен**

Информационные технологии управления запасами ..... 185

**М.С. Федорова**

Кластерный анализ в исследовании региональных  
продовольственных рынков..... 192



---

**О.Ю. Фомин, И.И. Залесский**

Региональная экономика:

факторы экономического развития..... 203

**А.В. Харитонова**

Обеспечение устойчивого развития предприятий

на периоде их адаптации ..... 214

**Условия представления научных статей**

для публикации в сборниках

Научных Трудов ВЭО России .....226

**КРУГЛЫЙ СТОЛ  
«РОССИЯ В МЕЖДУНАРОДНОЙ  
ТОРГОВЛЕ ПОСЛЕ КРИЗИСА:  
НУЖНО ЛИ СНИЖАТЬ  
СТЕПЕНЬ УЧАСТИЯ?»**

*15 сентября 2010 г., Каминный зал ВЭО России  
(Стенограмма)*



## **ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО**

**Д.Е. СОРОКИН,**

*член Правления ВЭО России, первый заместитель  
директора Института экономики РАН,  
член-корреспондент РАН, д.э.н., профессор*

Спасибо, Ирина Владимировна! Еще раз добрый день, уважаемые коллеги. Очень рад видеть знакомые лица в подавляющем большинстве, и это очень приятно. Все посвежевшие, закончили отпуска, и начался новый сезон. Конечно, нас сегодня несколько меньше, чем обычно, потому что дата сегодняшнего круглого стола назначена немножко раньше, чем планировалось в связи с другими мероприятиями.

Работать будем в режиме, в каком мы обычно работали. Выступающий просит до 30 минут и затем в порядке поступления заявок – одна уже есть, – а дальше четко в порядке поступления заявок будет предоставляться слово остальным выступающим, но в тех жестких пределах, которые у нас установлены, которые Леонид Иванович неукоснительно соблюдает, – я у него учусь – 7 минут, а дальше независимо от степени и звания, как говорится, отключите микрофон, чтобы все желающие могли сказать. Ориентировочно порядок у нас такой, что не позже 17 мы должны закончить, поэтому выступления такие сжатые. И на всякий случай я напоминаю, что никаких вопросов мы докладчику не задаем, мы работаем, скорее, в режиме мозговой атаки. То есть каждый высказывает свою позицию, а дальше для себя суммируем все, а материалы, как всегда, будут опубликованы.

Я вспоминаю круглые столы за 15 прошедших лет – почти на всех я здесь был, – и не помню, чтобы в рамках нашей тематики была внешнеэкономическая тема. Как-то не складывалось именно на этих круглых столах. Но я процитирую Лафера, который не так давно, лет 5–6 назад, по поводу вручения Нобелевской премии Монделлу писал следующее: «Открытые для экономического проникновения национальные границы ставят под

вопрос преимущества макроэкономических моделей, которые постулируют независимость денежной, фискальной или национальной политики в той или иной области в отдельно взятой стране. Единственно закрытая экономика – это сама мировая экономика. Национальные экономики могут быть поняты только в контексте мировой экономики. Международная экономика перестала быть вспомогательной при построении национальных макроэкономических моделей. Она стала базовой дисциплиной макроэкономики». Действительно, сегодня понять проблемы роста без этой внешней среды просто невозможно. Именно поэтому мы и выбрали такую тему – внешнеэкономическую. И я очень рад, что эту тему нам представит сегодня новый для нашего круглого стола человек – Оболенский Владимир Петрович. Владимир Петрович возглавил тот центр, который много лет возглавлял академик Ситарян Степан Арамаисович. Он вернулся в институт после многолетней практической работы в области внешнеэкономической деятельности. Я очень рад, что он так интересно сформулировал тему.

## РОССИЯ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ ПОСЛЕ КРИЗИСА: НУЖНО ЛИ СНИЖАТЬ СТЕПЕНЬ УЧАСТИЯ?

**В.П. ОБОЛЕНСКИЙ,**

*заведующий Центром институтов внешнеэкономической  
деятельности Института экономики РАН, д.э.н., профессор*

В начале нынешнего века, вплоть до мирового финансово-экономического кризиса, наша страна опережала все другие страны мира по темпам роста внешней торговли товарами и услугами, за исключением Китая, который имел более высокие темпы прироста товарного экспорта, и Индии, быстрее наращивавшей импорт услуг. По данным ВТО, среднегодовые темпы прироста стоимостного объема товарного экспорта России составляли в этот период 21%, импорта – 26, экспорта и импорта услуг – 23 и 21% соответственно. Среди других стран опережающими темпами объемы внешней торговли наращивали лидеры развивающегося мира, относимые к группе BRIC. Более высокая динамика внешней торговли России позволила ей укрепить свои позиции в международной торговле.

Мировой кризис изменил ситуацию коренным образом. Имевшее место в начале века динамичное расширение масштабов международного обмена с началом кризиса замедлилось, а затем объем мировой торговли заметно сократился. В течение семи начальных лет нынешнего века мировой экспорт и импорт товаров увеличивались в реальном выражении на 5,5% в среднем ежегодно, в 2008 г. темпы их прироста снизились до 1,5%, а в 2009 г. объем мировой торговли уменьшился на 12%. Такое падение оказалось самым значительным за последние семьдесят лет. В номинальном выражении объем мировой торговли товарами вследствие падения мировых цен уменьшился в еще большей мере – на 23%, торговли коммерческими услугами – на 13%.

Во всех странах и регионах было зарегистрировано уменьшение объемов товарного экспорта. Так, например, в Северной Америке они сократились на 14,4%, в ЕС-27 – на 14,8, в СНГ – на 9,5%. Наибольший спад импорта имел место в двух регионах, занимающих видное место по нефтедобыче: СНГ – 20,2% и в Южной и Центральной Америке – 16,3%.

К главным факторам, провоцировавшим беспрецедентное сокращение международной торговли, эксперты ВТО относят ошутимое снижение глобального спроса и ухудшение возможностей финансирования внешнеторговых операций. «Вклад» этих факторов в падение товарообмена составил соответственно 85 и 15%. Вместе с тем негативную роль сыграло и определенное усиление протекционизма в различных странах.

В странах, входящих в число наиболее значимых экспортеров и импортеров, которые перечисляются в ежегодных докладах ВТО о состоянии международной торговли (как правило, на их долю приходится более четырех пятых мирового экспорта и импорта), стоимостные объемы торговли в минувшем году сократились в разной степени (табл. 1).

*Таблица 1***Экспорт и импорт товаров десяти стран-лидеров мировой торговли и России**

Страны	Объем – млрд долл.		Прирост/сокращение, %		Доля в мировом объеме, %	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009
Мир в целом						
экспорт	16127	12461	15	–23	100	100
импорт	16415	12647	15	–23	100	100
Китай						
экспорт	1428	1202	17	–16	8,9	9,6
импорт	1133	1006	19	–11	6,9	8,0
Германия						
экспорт	1465	1121	11	–22	9,1	9,0
импорт	1206	931	14	–21	7,3	7,4
США						
экспорт	1301	1057	12	–18	8,1	8,5
импорт	2166	1604	7	–26	13,2	12,7

Япония экспорт	782	581	10	-26	4,9	4,7
импорт	762	551	22	-28	4,6	4,4
Нидерланды экспорт	634	499	15	-22	3,9	4,0
импорт	574	446	16	-23	3,5	3,5
Франция экспорт	609	475	10	-21	3,8	3,8
импорт	708	551	14	-22	4,3	4,4
Италия экспорт	540	405	10	-25	3,3	3,2
импорт	556	410	10	-26	3,4	3,2
Бельгия экспорт	477	370	10	-22	3,0	3,0
импорт	470	351	14	-25	2,9	2,8
Республика Корея экспорт	422	364	14	-14	2,6	2,9
импорт	435	323	22	-26	2,7	2,6
Великобри- тания экспорт	458	351	4	-24	2,8	2,8
импорт	632	480	1	-24	3,8	3,8
Россия экспорт	472	304	33	-36	2,9	2,4
импорт	292	192	31	-34	1,8	1,5

**Источник:** данные ежегодных докладов ВТО о мировой торговле и подсчет по данным ВТО и МВФ.

Россия в период кризиса стала безусловным лидером по темпам падения торговли товарами: ее экспорт и импорт сократились соответственно на 36 и 34%. Ближе всего к России среди первой тридцатки стран по относительной величине сокращения экспорта оказались Саудовская Аравия (40%) и Норвегия (30%), по сокращению импорта – Польша (30%). Среди стран первой десятки наименьшие темпы падения экспорта и импорта, ниже, чем в мире в целом, зафиксированы у Китая, наибольшие, превышающие общемировые показатели, – у Японии, Италии и Великобритании. У остальных стран первой десятки сокращение торговли было примерно таким же, как в мире в целом.



Представляется, что более существенное сокращение экспорта и импорта России в сравнении с другими странами связано главным образом с существенными различиями в структуре их вывоза и ввоза. Если в странах первой десятки экспорт состоит главным образом из готовой продукции (75–88% всего экспорта), то у России на продукцию обрабатывающей промышленности приходится всего 20% экспорта, а остальное – на топливо, полуфабрикаты и сельскохозяйственное сырье. Вполне естественно, что в период кризиса, сопровождавшегося значительным снижением цен на минеральное сырье и продукцию его первичной переработки, стоимостной объем российского экспорта снизился в гораздо большей мере, чем экспорт других стран. В российском импорте более 80% приходится на готовую продукцию, в том числе более половины – на машины и оборудование, включая потребительские товары длительного пользования (автомобили, бытовую электронику и электротехнику и пр.). В странах первой десятки импорт формируется из этих товаров на 45–69%. В обстановке рецессии и возросшей неопределенности приобретение технически сложных потребительских товаров и нового производственного оборудования, как правило, откладывается до лучших времен. В России импорт именно этих категорий товаров сократился в наибольшей мере, что повлекло за собой и заметное сокращение импорта в целом.

Отечественный экспорт в минувшем году сократился по стоимости по всем товарным группам, кроме продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья, импорт упал по всем товарным группам без исключения. В наибольшей мере, вдвое, уменьшились поставки на внешний рынок кожевенного сырья и пушнины, более чем на треть – основных товаров отечественного экспорта: минеральных продуктов, продукции химической промышленности, металлов, драгоценных камней и изделий из них. Несколько меньшим было падение поставок древесины и изделий из нее, более чем на одну пятую сократился экспорт текстиля, текстильных изделий и обуви, а также машиностроительной продукции. В импорте почти вдвое уменьшился объем закупок машин, оборудования и транспортных средств, на две пятых – металлов, драгоценных камней и

изделий из них. В наименьшей мере падение затронуло импорт продовольствия и сельскохозяйственного сырья, а также текстильных изделий и обуви, что свидетельствует о стойкой зависимости внутреннего рынка от их ввоза из-за рубежа. Физический объем экспорта в целом сократился всего на 3%, тогда как импорта – на 37% (табл. 2).

Таблица 2

**Динамика экспорта и импорта России  
по отдельным товарным группам,  
прирост/сокращение, % к предыдущему году**

Товарные группы	Экспорт			Импорт		
	2008	2009		2008	2009	
		I	II		I	II
<b>Всего</b>	32,9	-35,5	-3,0	33,7	-37,3	-36,7
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	2,2	7,5	55,8	27,5	-14,5	-16,0
Минеральные продукты	43,0	-37,7	-2,1	76,6	-50,6	-35,3
Продукция химической промышленности, каучук	45,2	-38,1	1,5	28,0	-20,7	-16,6
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	33,3	-50,0	-31,4	42,9	-20,0	-32,8
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	-5,7	-27,6	-15,4	22,6	21,5	-21,3
Текстиль, текстильные изделия и обувь	-10,0	-22,2	-24,3	36,0	-17,9	-21,1
Металлы, драгоценные камни и изделия из них	10,4	-37,4	-4,8	17,7	-41,5	-34,4
Машины, оборудование и транспортные средства	15,7	-21,5	-19,4	38,2	-48,5	-50,9
Прочие товары	2,3	-15,6	-5,4	26,4	-34,1	-39,0

I – стоимостной объем, II – физический объем

**Источник:** данные ФТС и подсчет по данным «Россия в цифрах – 2010». С. 528, 531.

Следует особо отметить, что в ходе кризиса для нашей страны заметно ухудшились условия торговли. В 2008 г. они все еще оставались благоприятными: при росте по сравнению с предыдущим годом средних контрактных цен на товары отечественного экспорта на 36,7% аналогичные цены на импортируемую продукцию выросли только на 17,8%, коэффициент условий торговли (соотношение индексов средних экспортных и импортных цен) составил 1,16. На росте экспортных цен страна выиграла, как показывают подсчеты, 125,5 млрд долл., а на росте импортных проиграла 40,4 млрд долл., т.е. экономический выигрыш на ценах составил 85,1 млрд долл., что эквивалентно 5,1% ВВП. В следующем году падение контрактных цен по экспорту составило 33,5%, по импорту – 0,9%, коэффициент условий торговли снизился до 0,67. В результате страна потеряла при экспорте 152 млрд долл. и выиграла при импорте 1,5 млрд долл. Чистый проигрыш на условиях торговли составил 150,5 млрд долл., что равно 12,2% ВВП. В течение 2009 г. Россия проиграла на неблагоприятных для нее изменениях мировых цен более четырех пятых от того выигрыша, который она получила в предыдущие пять лет (табл. 3).

*Таблица 3***Экономический выигрыш народного хозяйства России  
от изменения мировых цен**

<b>Показатели</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>
Экспорт в текущих ценах	133,7	181,6	241,5	301,2	352,5	467,6	301,7
Импорт в текущих ценах	57,3	75,6	98,7	137,8	199,7	267,1	167,5
Индекс средних экспортных цен – %	112,0	122,7	126,9	118,0	111,9	136,7	66,5
Индекс средних импортных цен – %	101,7	106,1	106,5	106,0	108,5	117,8	99,1

Экспорт в ценах предыдущего года	119,4	148,0	190,3	255,3	315,0	342,1	453,7
Импорт в ценах предыдущего года	56,3	71,3	92,7	130,0	184,1	226,7	169,0
Ценовые выигрыши (+) или проигрыши (-)							
Экспорт	14,3	33,6	51,2	45,9	37,5	125,5	-152,0
Импорт	-1,0	-4,3	-6,0	-7,8	-15,6	-40,4	1,5
Сумма	13,3	29,3	45,2	38,1	21,9	85,1	-150,5
ВВП (по среднегодовому официальному курсу рубля)	437,4	591,7	764,2	988,6	1289,6	1667,8	1230,7
Ценовые выигрыши/проигрыши – % к ВВП	3,0	5,0	5,9	3,9	1,7	5,1	-12,2

*Источник:* подсчет по данным таможенной статистики, государственной статистики и данным Центрального банка России.

В торговле коммерческими услугами среди тридцати ведущих экспортеров и импортеров Россия также оказалась в числе первых по величине сокращения. Снижение российских объемов экспорта и импорта услуг ВТО оценивает в 17 и 19%. В экспорте услуг более заметное, чем у России, снижение имели Дания, Греция и Республика Корея (по 25%), в импорте услуг аналогичный российскому показатель оказался у Республики Корея. Из стран первой десятки спад в наибольшей мере коснулся Великобритании и Испании (табл. 4).

*Таблица 4***Экспорт и импорт коммерческих услуг  
десяти стран-лидеров и России**

Страны	2008			2009		
	I	II	III	I	II	III
Мир в целом						
экспорт	3730	100	11	3310	100	-13
импорт	3470	100	11	3115	100	-12
США						
экспорт	522	14,0	10	470	14,2	-9
импорт	364	10,5	7	331	10,6	-9
Великобритания						
экспорт	283	7,6	2	240	7,2	-16
импорт	199	5,7	1	160	5,1	-19
Германия						
экспорт	235	6,3	11	215	6,5	-11
импорт	285	8,2	11	255	8,2	-10
Франция						
экспорт	153	4,1	6	140	4,2	-14
импорт	137	3,9	6	124	4,0	-12
Китай						
экспорт	137	3,7	20	129	3,9	-12
импорт	152	4,4	22	158	5,1	0
Япония						
экспорт	144	3,9	13	124	3,8	-15
импорт	166	4,8	11	146	4,7	-11
Испания						
экспорт	143	3,8	11	122	3,7	-14
импорт	108	3,1	10	87	2,8	-17
Италия						
экспорт	123	3,3	12	101	3,0	-15
импорт	132	3,8	12	114	3,6	-11

Ирландия						
экспорт	96	2,6	8	95	2,9	-7
импорт	103	3,0	9	104	3,3	-5
Нидерланды						
экспорт	102	2,7	8	92	2,8	-11
импорт	92	2,6	10	87	2,8	-5
Россия						
экспорт	50	1,3	29	42	1,3	-17
импорт	75	2,2	29	60	1,9	-19

I – объем, млрд долл.; II – доля в мировом экспорте или импорте, %; III – прирост/сокращение за год, %

*Источник:* данные ежегодных докладов ВТО о мировой торговле.

В прошедшем году в России уменьшились экспорт и импорт практически всех видов услуг. Наиболее заметно сократились экспорт и импорт строительных и финансовых услуг, импорт транспортных услуг (главным образом по причине уменьшения товарного импорта). Только по страховым услугам сохранился повышательный тренд в экспорте и импорте, выросли поступления в форме роялти и лицензионных платежей, увеличился импорт государственных услуг. На прежнем уровне остались импорт услуг связи, а также компьютерных и информационных услуг (табл. 5).

Таблица 5

**Динамика экспорта и импорта отдельных видов услуг, прирост/сокращение, % к предыдущему году**

Виды услуг	Экспорт		Импорт	
	2008	2009	2008	2009
<b>Всего</b>	30,2	-18,4	24,3	-18,4
Транспортные услуги	27,0	-17,7	38,6	-27,0
Поездки, в т.ч. туризм	24,3	-21,4	11,8	-16,4
Услуги связи	24,5	-10,4	57,9	0,9

## **Круглый стол «Россия в международной торговле после кризиса»**

Строительные услуги	39,3	-31,5	37,2	-49,1
Страховые услуги	31,9	9,2	17,8	3,5
Финансовые услуги	12,4	-21,8	41,3	-28,6
Компьютерные и информационные услуги	49,9	-21,5	49,0	0,4
Роялти и лицензионные платежи	14,4	9,1	43,8	-10,6
Прочие деловые услуги	36,3	-14,8	37,0	-14,7
Государственные услуги	2,1	-28,3	29,6	23,8

*Источник: подсчет по данным платежных балансов России 2007–2009 гг.*

Более глубокое падение объемов экспорта и импорта России по сравнению с другими странами обусловило ослабление ее позиций в международной торговле. Доля нашей страны в мировом товарном экспорте снизилась с 2,9% в 2008 г. до 2,4% в 2009 г., в товарном импорте – с 1,8 до 1,5% соответственно. Удельный вес России в мировом экспорте услуг остался неизменным – 1,3%, а в импорте услуг снизился с 2,1 до 1,9%. В результате в рейтинге ведущих экспортеров товаров наша страна откатилась с 9-го на 13-е место, оставшись семнадцатой в рейтинге ведущих импортеров. Среди крупнейших экспортеров услуг Россия сохранила за собой 22-е место, в списке импортеров – 16-е место.

Кризисные явления во внешней торговле негативно отразились на состоянии всего хозяйства страны, экономический рост, воспроизводственные процессы и финансовая устойчивость в которой во многом опирались в докризисные годы на экономическое взаимодействие с зарубежными странами. Экспорт обеспечивал от одной трети до двух пятых прироста ВВП, импорт – почти половину товарных ресурсов розничной торговли, таможенные платежи, включая НДС и акцизы на ввозимые товары, – более двух пятых доходов федерального бюджета. Рост экспортной выручки, связанный с благоприятной внешней конъюнктурой, давал возможность увеличивать золотовалютные резервы государства, доходы предприятий и населения и вкупе с иностранными источниками способствовал расширению масштабов инвестиций в основной капитал. Он же позволил создать «подушку безопасности» (Резервный фонд),

которая стала источником финансирования антикризисных мероприятий правительства. Сильнейший удар по всей совокупности различных форм торгово-экономического взаимодействия отечественного бизнеса с зарубежными партнерами, нанесенный кризисом, не в последнюю очередь стал причиной значительного сокращения российского ВВП – на 7,9% по сравнению с предыдущим годом.

Опережающее сокращение объемов международной торговли товарами в сравнении с производством уменьшило в ходе кризиса степень включенности национальных экономик в международный обмен, измеряемую обычно отношениями экспорта и импорта к ВВП, их т.н. экспортную и импортную квоты. Об изменении этих показателей в мире в целом, в десяти странах – лидерах международной торговли и в России за предшествующие два года дает представление таблица 6.

*Таблица 6*

**Степень включенности отдельных национальных экономик  
в международный обмен, %**

Страны	Экспорт		Импорт	
	2008	2009	2008	2009
Мир в целом	26,7	21,7	27,2	22,0
Китай	32,8	25,3	26,0	21,1
Германия	40,0	34,7	33,0	28,8
США	8,8	7,4	14,9	11,2
Япония	15,9	11,5	15,5	10,9
Нидерланды	74,1	63,2	67,1	56,5
Франция	21,4	18,0	25,0	20,9
Италия	23,6	19,4	24,3	19,6
Бельгия	95,1	80,2	93,9	76,1
Республика Корея	49,8	45,5	51,4	40,4
Великобритания	17,3	16,0	23,8	21,8
Россия	28,2	24,2	17,5	15,3

*Источник:* подсчет по данным ВТО, МВФ и CIA World Factbook 2010.



Отношение экспорта и импорта к ВВП в мире в целом уменьшилось примерно на 5 п.п., в наибольшей мере сокращение затронуло Нидерланды (около 11 п.п.). У России, как видно из таблицы, экспортная квота сократилась на 4 п.п., импортная – на 2,2 п.п. По величине экспортной квоты наша страна сильно уступает Бельгии и Нидерландам, в меньшей степени – Республике Корея, Германии и Китаю и превосходит другие пять стран десятки. Импортная квота у России меньше, чем у всех стран десятки, кроме США и Японии, по этому показателю наша страна также далеко отстает от тех же Бельгии и Нидерландов. При этом экспортная квота у России чуть больше, чем в мире в целом, а импортная – в 1,4–1,6 раза меньше. Иными словами, в сравнении с другими странами зависимость нашей экономики от внешних рынков не чрезмерна. Уровень включенности нашей страны в международный обмен вполне закономерен<sup>1</sup>.

Тем не менее ряд отечественных исследователей считает, что Россия в излишней степени втянута в международный обмен и ей нужно развиваться с большей опорой на свой внутренний рынок. Так, А. Спартак убежден, что «экспорт должен превратиться из главного во второстепенный фактор экономического развития России», что нужно «начать последовательную борьбу за отвоевание внутреннего рынка у импорта, за его рациональный (экономически обоснованный) передел в пользу отечественных компаний»<sup>2</sup>. «Вполне оправданной и необходимой, – отмечает И. Иванов, – представляется определенная корректировка сложившейся внешнеэкономической квоты в ВВП, ресурсах и в деловой практике предприятий в направлении переключения части национального богатства из сферы международного обмена во внутренний экономический оборот...»<sup>3</sup> Схожей точки зрения придерживается и В. Полтерович, считающий, что «в

---

<sup>1</sup> Подробнее см.: Оболенский В. Внешнеэкономическая специализация России. Особенности эволюции и перспективы диверсификации. – М.: ВАВТ, 2009. С. 81–84.

<sup>2</sup> Спартак А. К новой парадигме экономического роста. БИКИ, 2009. № 65, 11 июня.

<sup>3</sup> Иванов И. Внешнеэкономический комплекс России: взгляд изнутри. – М.: 2009. – С. 47.

период стагнации западных экономик экспортоориентированная стратегия догоняющего развития не имеет перспектив» и что этот период – «подходящее время для импортозамещения, расширения внутреннего рынка и повышения производительности труда»<sup>4</sup>.

С теоретической точки зрения с данными тезисами вряд ли стоит спорить. Очевидно, что чем больше собственной продукции потребляется внутри страны, тем меньше национальные воспроизводственные процессы подвержены влиянию внешнего спроса, в том числе и негативному, тем меньше национальных ресурсов требуется тратить на оплату импортной продукции. В кризисных и посткризисных условиях, как показывает пример Китая, замещение экспорта обслуживанием внутреннего рынка становится, по существу, главным, если не единственным способом оживления экономики. Однако на деле все обстоит не так просто.

Российская экономика действительно в большей мере опирается на внешние рынки, чем хозяйства некоторых экономически развитых стран. Величину нашей экспортной квоты во многом определяют добывающие и материалопроизводящие отрасли, степень ориентации которых на внешний спрос действительно слишком велика. Хорошо известно, что экспорт поглощает больше 9/10 производимого никеля и кобальта, 4/5 первичного алюминия, химических удобрений и целлюлозы, более половины добываемой нефти, нефтепродуктов, необработанного леса и фанеры, почти треть природного газа, каменного угля и плоского проката черных металлов. При доле добывающих отраслей в валовой добавленной стоимости в 9,1% их удельный вес в экспорте составлял в 2009 г. 67,4%. Среди предприятий обрабатывающих отраслей, в частности, в пищевой, деревообрабатывающей, текстильной и швейной отраслях, химии и фармацевтике, металлургии и машиностроении, половина ориентирована только на внутренний рынок, 30% из них сбывают большую часть

---

<sup>4</sup> Полтерович В. Гипотеза о глобальной инновационной паузе и стратегия модернизации // Вопросы экономики, 2009, № 6. С. 20.

своей продукции потребителям своего же региона и вообще не конкурируют с иностранными производителями<sup>5</sup>. Готовая продукция занимает в отечественном экспорте лишь пятую часть, хотя в обрабатывающих отраслях создается 15% валовой добавленной стоимости.

Следовательно, экспортная квота велика у нас не потому, что отечественный сырьевой бизнес предпочитает внешний рынок и индифферентен к внутреннему рынку, а потому, что созданный ранее производственный потенциал в сырьевых и сопряженных с ними отраслях с лихвой перекрывает сегодняшние потребности отечественного реального сектора.

Поэтому неочевидно, что в перспективе Россия сможет реализовывать своеобразную стратегию «экспортозамещения». Сворачивание экспорта при всех сегодняшних минусах перекоса его структуры в пользу сырьевых и связанных с ними отраслей может обернуться снижением темпов экономического роста, сокращением объемов производства и занятости, доходов бюджета, предприятий и населения, возможностей закупки за рубежом крайне необходимых для насыщения нашего рынка товаров, валютных резервов государства, необходимых для поддержания относительной стабильности рубля, и пр. Нельзя забывать и о хрестоматийных аспектах положительного влияния экспорта на национальное производство. Во-первых, экспорт позволяет преодолевать сравнительную узость национальных рынков и реализовывать эффект масштаба. Во-вторых, экспортные поставки служат дополнительным источником средств для модернизации производства.

В чисто практическом плане задача уменьшения экспортной квоты может иметь несколько вариантов решения. Можно, во-первых, ограничивать экспорт с помощью тарифных и нетарифных мер, допустим, вернуться к установлению экспортных квот на отдельные виды продукции, применявшихся у нас до середи-

---

<sup>5</sup> Российская промышленность на перепутье: что мешает нашим фирмам стать конкурентоспособными. Государственный университет – Высшая школа экономики // Вопросы экономики, 2007, № 3. С. 17.

ны 90-х гг. прошлого века. Но это приведет к тому, что предприятия, производящие такую продукцию, не найдут внутри страны платежеспособных потребителей отсеченной от экспорта части ресурсов. Во-вторых, при сокращении производства можно сохранять объем поставок на внутренний рынок, уменьшая экспорт на величину сокращения выпуска. Этот вариант уже опробован: в частности, на ноябрьском (2008 г.) саммите ОПЕК делегация России проинформировала картель о возможности снижения поставок нефти на внешние рынки в прошедшем году на 16 млн т, что в точности соответствовало прогнозам отечественных нефтекомпаний в части сокращения производства. В-третьих, снижению величины экспортной квоты могло бы способствовать постепенное расширение спроса со стороны потребляющих ресурсы отраслей – машиностроения, строительства, транспорта, сельского хозяйства. Этот вариант наиболее предпочтителен, но его реализация требует существенного роста объемов инвестиций и в нынешних условиях, естественно, труднореализуема.

С импортом ситуация несколько иная. По сравнению с другими странами Россия, как уже отмечалось, зависит от него в меньшей мере. Это связано, во-первых, с тем, что наша страна располагает достаточными запасами разнообразных минеральных ресурсов, и у нее нет необходимости закупать за границей значительные объемы сырья. Во-вторых, Россия очень слабо вовлечена в международное разделение производственных процессов, требующее от его участников постоянного импорта полупродуктов – узлов, деталей и компонентов, из которых затем собираются готовые изделия.

Однако и при меньших в сравнении с другими странами размерах нашего импорта зарубежные поставщики, как показывают подсчеты, в которых элиминирован ценовой фактор – разные темпы роста цен в России и на мировых рынках, – занимают все более весомые доли основных внутренних товарных рынков. На иностранных поставщиков в 2004 и 2009 гг. приходилось соответственно 24 и 29% реализации продукции пищевой промышленности, 52 и 74 – легкой, 26 и 32 – деревообрабатывающей и

целлюлозно-бумажной, 54 и 74 – химической, 19 и 34 – металлургической и 43 и 64% – продукции машиностроительной промышленности (табл. 7).

Таблица 7

**Доля импорта в потреблении продукции  
отдельных отраслей промышленности, %, в ценах 2004 г.  
и по среднегодовым официальным курсам рубля**

<b>Отрасли промышленности</b>	<b>2004</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>
Пищевая	23,6	25,5	25,4	29,1
Текстильная, швейная и обувная	52,4	65,6	70,1	73,5
Деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	26,1	28,1	25,8	31,5
Химическая	53,6	64,3	63,7	73,8
Металлургическая	19,4	25,4	23,1	34,0
Машиностроение	43,0	58,0	60,8	64,3

*Источник:* расчет по данным Федеральной службы государственной статистики и Федеральной таможенной службы.

Подсчеты в текущих ценах за счет разницы в динамике внутренних и мировых цен дают несколько иную и более благоприятную картину. За 2001–2007 гг., например, доля зарубежных поставщиков упала по продукции пищевой промышленности с 30 до 26%, деревообрабатывающей – с 37 до 28, металлургической – с 34 до 22%, а по продукции химической промышленности осталась на прежнем уровне (66%). Несколько выросла доля импорта на рынках товаров легкой промышленности – с 57 до 61%, и существенно, с 36 до 52%, – на рынках машин и оборудования.

Сложившуюся на наших рынках ситуацию можно оценивать двояко. Первый подход сводится к нагнетанию антиимпортных настроений, повторению утверждений о том, что в условиях открытости российской экономики зарубежные производители захватили внушительную часть наших рынков, что явно тормо-

зит отечественное производство. Однако факты говорят о том, что даже в условиях усиливавшейся экспансии импорта отечественное производство росло достаточно быстро. Подсчеты показывают, что за период 2004–2008 гг. выпуск пищевой продукции, напитков и табака увеличился на 28%, текстильных и швейных изделий – на 5, кожи, кожаных изделий и обуви – на 24, изделий из дерева – на 30, целлюлозы, бумаги, картона и полиграфической продукции – на 28, химической продукции – на 18, металлургической продукции – на 24, машин и оборудования – на 63, транспортных средств – на 57%, электрооборудования, электронного и оптического оборудования – в 2,1 раза. Однако внутренний спрос рос быстрее производства большинства видов указанной продукции, он увеличился за это время на 44%, и импорт покрывал ту его часть, которая не обеспечивалась адекватным предложением со стороны отечественной промышленности.

В период обострения кризиса, разумеется, ни одна из рассмотренных отраслей не избежала спада, причем наиболее глубоким он был в машиностроении (28–38%), несмотря даже на то, что импорт машин и оборудования уменьшился в этот период в еще большей мере – на 49%.

Второй подход к оценке влияния импорта на отечественную экономику заключается в признании того, что поставки по импорту выступают в качестве средства балансирования растущего внутреннего спроса и все еще недостаточного предложения. При этом подходе нынешняя расстановка сил на наших рынках не может рассматриваться иначе, чем следствие серьезного отставания некоторых сегментов отечественной промышленности от мирового уровня (например, выпускающих электронную и электротехническую продукцию) и их низкой конкурентоспособности, ограничивающей возможности импортозамещения.

Избранная точка зрения, очевидно, и имеет определяющее значение для выбора вектора возможных действий: в первом случае это максимальное ограничение импорта, во втором –

всемерное стимулирование технологической модернизации и диверсификации производства. Представляется, что это было бы более желательным. Причем собственно импорт должен играть в процессе технологической модернизации экономики более важную роль, чем в настоящее время. Вряд ли можно считать достаточной теперешнюю долю в нем инвестиционных товаров, составлявшую, по данным Росстата, 23,8% в 2008 г. и 19,7% в 2009 г. Ее следует всемерно увеличивать. В посткризисный период было бы поэтому оправданным максимально облегчить импорт промышленного оборудования для обрабатывающих отраслей. С этой целью можно было бы наладить кредитование через банки развития в первоочередном порядке проектов обновления с помощью зарубежного оборудования все более устаревающей технологической базы отечественных предприятий и субсидирование государством части процентных ставок по кредитам, получаемым предприятиями в коммерческих банках на цели финансирования импорта такого оборудования. Имело бы, видимо, смысл вернуться к практике снижения ставок ввозных пошлин, вплоть до нулевых значений, на некоторые виды оборудования, в первую очередь на не производимое в России, а также рассмотреть возможность выдачи предприятиям обрабатывающих отраслей промышленности беспроцентных ссуд на закупку технологий (патентов, лицензий, ноу-хау и пр.).

Таким образом, нынешняя степень участия России в международном обмене объективно обусловлена сложившейся структурой отечественной экономики с присущими ей преимуществами и слабостями. Безболезненное смещение акцентов в стратегии экономического развития с внешних рынков на внутренний рынок возможно лишь в результате структурных сдвигов в народном хозяйстве, в первую очередь опережающего развития ресурсопотребляющих, обрабатывающих отраслей промышленности, их коренной модернизации. Это могло бы позволить приблизить объемы предложения к величине спроса на их продукцию на нашем рынке и увеличить ее потребление, конечно, при условии обеспечения надлежащего качества. По

существу, речь должна идти о новой, причем безотлагательной индустриализации всего хозяйства страны. Естественно, что эта индустриализация потребует серьезной активизации инвестиционного процесса, роста капитальных вложений в обновление основных фондов, прежде всего парка оборудования, и изменения отраслевой структуры инвестиций в пользу отраслей, производящих готовую продукцию.



## **СТИМУЛИРОВАТЬ ЭКСПОРТ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ**

**К.Б. НОРКИН,**

*член Президиума ВЭО России, первый вице-президент  
ВЭО Москвы, советник мэра Москвы, заведующий  
лабораторией Института проблем управления,  
академик Международной Академии менеджмента,  
академик Российской муниципальной академии,  
академик РАЕН, д.т.н., профессор*

Во-первых, я хочу поблагодарить Владимира Петровича, потому что было очень интересно, и у меня есть большое желание воспользоваться служебным положением в личных целях и как можно быстрее получить текст этого доклада.

**Д.Е. СОРОКИН**

Это можно, но только через меня – коррупцию никто не отменял.

**К.Б. НОРКИН**

Конечно, доклад хороший, но тем не менее, когда я слушал этот интереснейший доклад, мне вспомнилась книжка Гэлбрейта «Экономические теории и цели общества». На самом деле, в этом докладе в оценках ситуации прослеживается не столько идея максимального блага для граждан России, сколько корыстные интересы экспортеров, к сожалению, в настоящее время, не полностью совпадающие с интересами граждан. Очень часто говорилось: «Россия потеряла... Россия то... Россия се», а прослеживаются в основном потери экспортеров – самих экспортеров, то есть рассматриваются интересы тех людей, которые зарабатывают на экспорте. Но давайте задумаемся, что экспортируют экспортеры для того, чтобы быть конкурентоспособными на мировом рынке.

Если вспомнить, что не один раз говорилось в этом зале, прежде всего Д.С. Львовым то станет ясно из России, в интересах экспортеров, по существу, экспортируется национальный дивиденд. Конечно мы его «тайным» образом вывозим, и только благодаря тому, что вывозится этот дивиденд, экспортеры зарабатывают.

Какие компоненты национального дивиденда вывозятся? Во-первых, это недоплаченная ресурсная рента. Во-вторых, виртуальная стоимость земли и экологического ресурса. Далее, вывозятся амортизационные платежи по фондам, которые были созданы за счет зверской эксплуатации нашего народа в прошлом. Мы их вывозим фактически также тайно, но не инвестируем доходы в восстановление этих фондов. Они разрушаются, то есть наблюдается экономика «проедания». Что еще мы экспортируем? Мы экспортируем бюджетные дотации на снижение внутренних цен в стране. Я сам наблюдал, как Чубайс экспортировал электроэнергию из Приморского края в Китай только потому, что там у российских предпринимателей не было возможности платить столько, сколько платили китайцы. И, наконец, самое главное, особенно при экспорте сельскохозяйственной продукции, – мы вывозим недоплаченную заработную плату. Когда мы импортируем продовольствие, мы оплачиваем производителю продовольствия в размере примерно 10 тыс. долларов на человека в год. А своим мы платим 1000 долларов в год. Это, конечно, неправильно. И неправильно не только потому, что несправедливо. Это консервирует сырьевую ориентацию экономики, консервирует технологическую отсталость и самовоспроизводящуюся бедность.

А что нужно экспортировать? Что мы должны экспортировать? Мы должны экспортировать добавленную стоимость, наукоемкую продукцию в настоящем смысле этого слова, то есть ту продукцию, основной расход при производстве которой – заработная плата. Мы должны также экспортировать имманентные (внутренне присущие) конкурентные преимущества России.

Поясню вкратце, что имеется в виду. У России есть виды продукции, по которым она всегда будет конкурентоспособна в

силу своих географических или исторических особенностей. Конечно, это прежде всего природные ресурсы, но экспортировать их нужно только вместе с возможно большей добавленной стоимостью. Глупо сначала экспортировать ресурсы, потом дать импортерам возможность на базе этих ресурсов создать добавленную стоимость, а затем импортировать эти ресурсы назад и оплатить не только добавленную в них стоимость, но также вложенный в готовый продукт экологический ресурс и амортизацию производственных фондов. У России, разумеется, есть и многие другие имманентные конкурентные преимущества, но я не буду их сейчас перечислять. На эту тему есть много публикаций. В частности, я говорил в своем выступлении на XI Международном конгрессе по региональному развитию в марте 2006 года в Монтрё.

Конечно, бесполезно говорить тем, кто зарабатывает на экспорте: «Слушайте, ребята, вы не экспортируете то, а экспортируете это». Динозавры, которые верят в успех таких мер, уже почти все вымерли. Может быть, только кое-кто остался. А как заставить? Заставить можно только через налогово-правовую среду, через расширенный порядок – по Хайеку. Это особый разговор, и в детали тоже невозможно вдаваться. Самая главная мера управления экспортом – компенсированный рост внутренних цен.

Это специальная модель, в деталях ее сложно объяснить, но я попробую на пальцах. Если, например, поднять внутренние цены на энергоносители и дать каждому на среднее энергопотребление так называемую энергетическую надбавку, то рента будет обращаться в явном виде, и никто не сможет присвоить себе эту дифференциальную ренту. Второй мерой должно стать повышение стандартов прозрачности экспортера. Ну не знаю я, куда деваются деньги, которые национальное достояние, Газпром, получает.

Не слишком ли многого мне хочется? Есть ли надежда, что кто-то такие мои слова услышит? У меня надежда есть. Почему? Потому, что на самом деле даже просто честно заработать в стране, где валовой внутренний продукт 60 тыс. долларов на человека в год, можно больше, чем украсть в стране, в которой

среднедушевой доход 5–6 тысяч. И поэтому я все-таки надеюсь, что эти так называемые экспортеры, которые заставляют нас держать в нищете свой народ и, например, импортировать продовольствие, найдут способ зарабатывать, продавая добавленную стоимость.

Конечно очень печально, что мы не сумели заставить руководство страны услышать то, что в свое время говорил Д.С. Львов и его коллеги. Экономической патологией является то обстоятельство, что заботы о том, чтобы продовольствие на внутреннем рынке было дешевле за счет бюджетных дотаций, продиктованы заботой о том, чтобы можно было больше бюджетных средств вывести в скрытом виде за границу.

Убежден, что мы должны всячески поддерживать экспорт, но экспорт именно того, что дает возможность максимально повышать благосостояние наших граждан. Без международного разделения труда обойтись невозможно. Ни одна страна не может все производить, что ей нужно, собственными силами. Наша главная задача – за счет разумной системы стимулов сделать предметом экспорта из России добавленную стоимость, созданную с максимальным использованием ее имманентных конкурентных преимуществ.

**В.М. ДАВЫДОВ,**

*член Правления ВЭО России, директор Института  
Латинской Америки РАН, д.э.н., профессор*

Меня, как и многих здесь присутствующих, естественно, очень удручает то, что произошло резкое (я бы сказал беспрецедентно резкое) падение объемов внешней торговли Российской Федерации; более значительное, чем в других странах. То есть мы оказались более уязвимыми в кризисной ситуации. Можно сослаться на многие причины, в том числе на недостаток конкурентоспособности, на неадекватное распределение ресурсов и т.д. Но я бы прежде всего обратил внимание на уязвимость нашей системы управления экономическими процессами.

Что я имею в виду? Казалось бы, накануне кризиса мы наконец-то стали серьезно заниматься стимулированием несырьевого экспорта. Если помните, была проведена реформа Внешэкономбанка. Ему были приданы крупные ресурсы для того, чтобы он работал в режиме банка развития, стимулировал и поддерживал наш экспорт. Но грянул кризис, и Внешэкономбанку стало совершенно не до этого. Он занялся распределением ресурсов, которые были выделены государством в антикризисных целях.

Второе обстоятельство. Наша система управления экономикой в ходе кризиса продемонстрировала колоссальное запаздывание по сравнению с другими странами, в том числе и многими латиноамериканскими. Так, в Соединенных Штатах эффект от антикризисных мер сказывался через 2–3 месяца. У нас же на это уходило 4–5 месяцев. Показательно, что в ходе кризиса от высших должностных лиц нашего государства можно было услышать искренние сетования: «Бог ты мой! Вроде бы принимали меры, а начинает это работать только спустя много месяцев!»

И третье обстоятельство. Я думаю, в Институте экономики РАН об этом знают и обращают внимание. Во всяком случае, есть работы Б.А. Хейфеца (доктора экономических наук из этого института) относительно офшорного бизнеса. По его оценкам,

от 70 до 90% нашего бизнеса управляется через офшорные механизмы. Это – рекордные цифры! Подобных показателей мы не найдем даже в «зависимых», какими было принято считать латиноамериканские государства. В Бразилии эта норма не превышает 20–25%. На это обстоятельство необходимо обратить особое внимание при построении нашей системы экономической безопасности.

Адвокаты офшорного бизнеса часто ссылаются на то, что конечный бенефициар чаще всего – наш российский гражданин. Но, извините меня, какова может быть логика поведения этого конечного бенефициара, если он с потрохами включен в логику офшорного бизнеса.

В апреле этого года я был на саммите БРИК в Бразилиа. Там на параллельном экономическом форуме я делал доклад по поводу уроков кризиса для стран БРИК. В нем подчеркивалось, что при общем падении объемов торговли в среднем по миру (в развитых странах особенно) это падение ощущалось значительно меньше в группе БРИК (увы, за вычетом России). Если вы дезагрегируете показатели, которые приводились в очень хорошем докладе Владимира Петровича, применительно к «четверке» в целом, вы увидите, что динамика торговли здесь оставалась все-таки на значительном уровне по сравнению с неблагоприятной ситуацией в общемировом разрезе. А в некоторых случаях торговый оборот внутри группы БРИК становился спасением ситуации, в частности, для Бразилии, для которой Китай вышел на первое место в качестве внешнеторгового партнера в период кризиса, заместив Соединенные Штаты. Более того, с положительным сальдо в пользу Бразилии.

Следует также обратить внимание на то, что латиноамериканские страны перенесли последний кризис значительно легче по сравнению со всеми предыдущими кризисами (60-х, 70-х, 80-х и 90-х годов). Это поразительно, ведь они всегда страдали от кризисов больше, чем центры мировой экономики. Что же такого они успели сделать, что помогло им в кризисной ситуации? Первое – они сумели диверсифицировать внешнюю торговлю, зацепившись за наиболее динамичные рынки, в том числе индийский и китайский. Второе – они сумели избавиться

от бремени внешней задолженности. Я бы сказал, что 2007–2008 годы характеризуются восстановлением экономического суверенитета латиноамериканских стран. Одна за другой они отходят от Международного валютного фонда, от подчинения его директивам. Некоторые из них даже превращаются в финансовых доноров. Выходит, они продуктивно использовали предкризисные годы «тучных коров». Именно поэтому они не пострадали так, как мы.

**В.В. БУШУЕВ,**

*генеральный директор Института*

*энергетической стратегии, д.т.н., профессор*

ТЭК не только ругают, но и пользуются им.

Уважаемые коллеги! Мне кажется, что тема, которая сегодня поставлена на повестку дня, имеет два аспекта. Надо говорить о реальной экономике и о виртуальной экономике. Поэтому все цифры, которые здесь приведены с учетом ценовых факторов, они, к сожалению, имеют мало общего с теми реальными физическими объемами экспорта и импорта, которые сегодня есть. Чтобы не быть голословным, приведу одну цифру. В 2008 году доля ТЭК в формировании валютных доходов страны составляла где-то 53% – я округляю, – в 2009 году – 49%. Некоторые начали хлопать в ладоши: «Вот, наконец-то мы отстраиваемся от сырьевой направленности в пользу якобы перерабатывающей и других отраслей. Ничего подобного! Как физический объем экспорта нефти оставался, так он и остается. Каким был экспорт газа, так мы вышли на этот уровень и сегодня. По металлургии мы сохраняем экспорт примерно таким же... – были колебания, погоды не делающие. Определяется все динамикой цен на мировых сырьевых рынках, на которые, к сожалению, Россия и другие страны-производители, поставщики никакого влияния за последние годы не имеют. Ни ОПЕК, ни Россия, ни все другие страны, повторяю, не влияют сокращением и увеличением своих квот на объемы этого экспорта и на цены. Нефтяной рынок давно стал частью фьючерсного рынка, давно стал частью финансового рынка, и определяющим является поведение стран-потребителей, которые манипулируют в хорошем или плохом смысле, неважно, выгодностью или невыгодностью цен на этом рынке. Я могу вызвать критику на себя, но глубоко убежден (и на то есть некоторые основания), что резкий всплеск цен на нефть на мировом рынке в 2008 году был вызван действиями США, которым было выгодно, исходя из политических соображений, поднять эти цены, дабы решить свою политическую проблему – проблему национальной самодостаточности в области энергетики. И они ее



решают. Весь ажиотаж, который есть по поводу сланцевого газа в Соединенных Штатах, возможности использования тяжелых канадских нефтей и т.д., все это посвящено одной-единственной задаче: снизить зависимость экономики Соединенных Штатов от импорта с неустойчивого, неблагоприятного Ближнего Востока, и они эту задачу успешно решают по объему физических поставок. Но как только цена зашкалила за 150 долларов за баррель и это стало сказываться на остальных отраслях экономики, они быстро ввели в действие несколько окриков со стороны конгресса, только поговорили о регулирующих действиях со стороны Комиссии по ценным бумагам, – все, цена упала. Сегодня они вынуждены поднять эту цену вновь до уровня 75–80 долларов, это им выгодно для того, чтобы были рентабельны их собственные месторождения. И это будет поддерживаться их финансовыми действиями. К сожалению, вывод отсюда можно сделать только один, что Россия никакими своими действиями не влияет на объем финансовых доходов страны от экспортно-импортных операций. Сколько бы мы ни сокращали физический объем поставок газа, нефти и т.д. в пользу других перерабатывающих и прочих отраслей, к сожалению, это не приведет к какому-то значимому изменению структуры доходов страны, потому что на мировом рынке никакие другие товары российские не пользуются тем масштабным спросом, которым пользуется сырье. С этим придется считаться. Конечно, хотелось бы от этого уйти, но я думаю, что уйти не так просто в ближайшее время. Два вывода, которые мне хотелось бы из этого сделать.

Первое. Если Россия не влияет на ситуацию на мировом рынке экспортно-импортных операций, то надо понимать, что страна должна быть готова к тому, что ее могут поставить, извиняюсь, в униженное положение на этом рынке, стоит только тем же Соединенным Штатам Америки уронить эти цены до 60 долларов. Я не завидую Кудрину, который сегодня рисует бюджет исходя из 75 долларов. Потому что да, цена может быть и 75, и 90, но может быть и 60. Это не от нас зависит – это определяется финансовой политикой Соединенных Штатов Америки. Но это уже из другой области, я сюда не вмешиваюсь. Это факт.

Второе. Что для России в этой ситуации надо делать? В первую очередь – я тут не совсем согласен с докладчиком – мне

кажется, что нам нужно всячески развивать импортозамещение. Доля импорта сегодня в российской экономике, на мой взгляд, чрезвычайно велика, как в сфере потребительских, так и в сфере производственных товаров. Если у нас, извините, магазины заполнены лисичками и белыми грибами из Германии, что – страна оскудела этим товаром? Про остальное не буду. Но я хочу сказать, что даже нефтяные станки-качалки, которые наши заводы ВПК производили в избыточном количестве в начале 90-х годов, сегодня вытеснены китайскими станками-качалками. Не потому, что они лучше, а потому, что поставщики демпингуют на этих ценах. Наше правительство, к сожалению, мало что делает для того, чтобы этот демпинг как-то сократить, снизить эту зависимость.

И последнее, что я хочу высказать – в виде общего тезиса в порядке дискуссии. По-моему, период глобализации всего и вся заканчивается. На примере энергетики сегодня наглядно видно, что многие страны мира, особенно страны-потребители, перешли к тактике или политике энергетического изоляционизма. Это касается не только Соединенных Штатов, это касается всего Европейского союза, потому что его программа «20x20x20» – программа развития возобновляемой энергетики, местных ресурсов и энергоэффективности, – она направлена преимущественно на то, чтобы снизить свою зависимость от импорта энергетических ресурсов извне, в первую очередь из России. Я не буду удивлен, если завтра Китай тоже начнет проводить эту политику, насыщая свой рынок своими товарами, а не поставляя их на мировой рынок, потому что там может быть спрос ограничен, а внутри страны будет ориентироваться на свои огромные угольные запасы, а не экспорт нефти и газа из других регионов мира. Поэтому России в этой связи действительно придется находиться в ситуации, когда наши, даже энергетические ресурсы, могут быть не востребованы на китайском, европейском и уж тем более на американском континенте. И вот тогда волей или неволей наша цифра – доля ТЭК в экспортных доходах страны – упадет с 53 не до 49, а до 25%, но не за счет того, что кто-то поднимется, а за счет того, что просто доходы страны от экспорта будут падать. Дай Бог, чтобы этой ситуации не случилось так быстро, но не считаться с этим нельзя.

**М.В. ФЕДОРОВ,**

*ректор Уральского государственного  
экономического университета, д.э.н., профессор*

Мне приходилось заниматься научными исследованиями и внедрением разработок в практику региональной продовольственной безопасности.

Развитие отечественного агропромышленного комплекса в последнее время привело к тому, что увеличился зерновой экспортный потенциал. На мировом зерновом рынке Россия заняла достойное место. Существуют нормативные показатели потребности в зерне для обеспечения продовольственной безопасности. Так, по данным Венжера В.Г., для каждого жителя страны необходимо производить 1 т зерна. Следовательно, Россия должна выращивать 145 млн т зерна в год. Такой уровень производства зерна будет означать гармоничность в развитии отраслей сельского хозяйства.

В настоящее время сократилось потребление зерна на внутреннем рынке, в основном, для использования в животноводстве. Это приводит к тому, что предложение отечественной животноводческой продукции для россиян недостаточно. Потребление молока и молочных продуктов, мяса и мясных продуктов населением РФ отстает от физиологических норм. Данное обстоятельство влияет на рост числа заболеваний населения, продолжительность его жизни. С целью обеспечения потребительского спроса в 2008 году по импорту было поставлено 1,7 млн т мяса свежего и мороженого на сумму 5,2 млрд долл. США, 1,2 млн т мяса птицы свежего и мороженого на сумму 1,3 млрд долл. США, 2,4 млн т сахара-сырца на сумму 0,9 млрд долл. США, 33 млн дкл пива солодового на сумму 0,2 млрд долл. США, 57 млн дкл вина виноградного на сумму 0,9 млрд долл. США.

Ориентация страны на внешние источники обеспечения продовольствием губительна для отечественных производителей продовольствия. Колоссальные денежные средства, используемые для закупки продовольствия на внешнем рынке, должны перераспределяться в пользу отечественного сельского хозяйст-

ва. Только таким образом можно обеспечить региональную и государственную продовольственную безопасность.

Дисбаланс, который мы имеем в области продовольствия по экспорту и импорту, приводит к разбалансировке агропромышленного комплекса.

У нас в Уральском федеральном округе ведется определенная работа по формированию и стабилизации продовольственной безопасности. С этой целью выделяются денежные средства на поддержку агропромышленного комплекса. Вместе с тем уровень такой поддержки недостаточен. Это приводит к тому, что импортные продовольственные продукты довольно широко представлены на прилавках уральских магазинов. Особенно это ощущается в депрессивных регионах, таких как Курганская область. Она обеспечивает внутреннюю потребность зерном, но уровень производства других продуктов питания существенно отстает от потребности. Да и ассортимент продуктов питания из зерна весьма скуп, на прилавках магазинов в основном импортные кондитерские изделия.

Нуждается в серьезной поддержке развитие малых форм предпринимательства в агропромышленном комплексе. Например, в Мюнхене с населением 1,2 млн человек насчитывается 18 тыс. хлебопекарен.

Федеральный и региональный продовольственный рынок нуждается в развитии с точки зрения оптимизации товарных потоков, снижения избыточных посреднических и коррупционных барьеров, сокращения затрат на продвижение продовольственной продукции на рынке, удовлетворения запасов потребителей. Значительно увеличились риски в функционировании агентов риска, которые связаны с глобализацией экономики, ускорением темпов изменений рынков и технологий, информационные и коммуникационные.

Опыт развитых западных стран показывает, что в продвижении товаров на продовольственном рынке значительную роль играет потребительская кооперация. Наряду с малыми формами производства заметную роль играют крупные и интегрированные предприятия.

**В.Н. ИЛЮМЖИНОВ,**  
*президент ООО «САР»*

Согласен с тем, что здесь говорилось, хотелось бы лишь подчеркнуть, что нам необходимо использовать текущий кризис в первую очередь для того, чтобы реструктурировать экономику и запустить на полную мощность 3 двигателя, успешно используемых государственными мужами, лидеров глобального мегамарафона. Это – энергия кипящих в конкурентных трансформациях больших и малых структур бизнеса, живительный потенциал разнообразных регионов, способных многократно обогатить и усилить могущество государства от самих корней, с которых начинается родина, и, наконец, неисчерпаемые интеллект и деловитость граждан, являющихся главным ресурсом формирующейся экономики знания.

В этом запуске нуждается страна больше всего. Все остальные задачи: повышение роли торговли, увеличение экспорта, уменьшение импорта, подъем промышленности – имеют прикладное значение. Сегодня главная задача – выживание страны.

Внешние условия ухудшаются и будут ухудшаться, к сожалению. Мир меняется и чрезвычайно ускоряется, переходя в иное качество. И в этих условиях, когда у нас уже нет ресурсов для того, чтобы просто выстоять, просто сохранить существующий уровень жизни населения, существующий уровень обороноспособности страны, существующий уровень науки, технологий, конечно же, необходимо пойти на кардинальные перемены в политике – внутренней, внешней – и полностью поменять стратегию, перевернув существующую пирамиду управления с принципов иерархии и распределения на принципы включения и всемерного расширения источников роста.

Здесь можно было бы увязать эти проблемы с демографическим фактором, но это настолько сложная и настолько болезненная тема, что я об этом сейчас говорить не буду.

Хотелось бы обратить внимание присутствующих на прозвучавшее в США высказывание, что всего лишь 4 человека знают причину случившегося глобального кризиса 2008 г. В связи с этим меня обрадовало выступление уважаемого В. Бушуева, пытающегося проникнуть в суть наблюдаемых на поверхности

событий. С моей точки зрения, американцы ошибаются, не 4 человека в мире знают причины обрушившегося кризиса. В данном случае просматривается рукотворный след, заметно звучание стратегических мотивов.

Много говорится о том, что мы живем в эпоху новой индустриализации, в постиндустриальную, информационную эпоху. Но позвольте напомнить вам еще одно определение переживаемого нами периода, высказанное в том числе и высшими представителями евроатлантического истеблишмента, о том, что наступила эпоха творчества, эпоха креативности. И по этой причине тоже, наверное, неслучаен интерес на Западе к трудам Карла Маркса. Кому-кому, а нам тем более не следует забывать суждений о том, что идеи могут стать материальной силой.

И в обстановке, когда идет жесточайшая конкурентная борьба не просто между компаниями, а между государствами, между крупнейшими воспроизводственными комплексами, – будет нелишним для нас немного изменить ракурс видения привычных проблем, чтобы своевременно принимать адекватные меры. И исходить из того, что возможности для реализации самых сложных сценариев, последствия которых выходят за рамки национальных границ, неизмеримо выросли.

К сожалению, у нас нет ресурсов для того, чтобы проводить промышленную политику, экспортную политику, развивать инновации в автономном режиме.

Единственный выход – нам надо входить в мир, в глобализацию. Здесь я полностью согласен с уважаемым докладчиком Владимиром Петровичем, сказавшим о том, что исходит из других позиций, чем Полтерович и иже с ним, утверждающих, что нам надо ограничиться.

По моему убеждению, если мы ограничимся, закроем замки, мы просто погибнем, вопрос будет заключаться лишь во времени: раньше или позже.

У нас есть шанс только если мы войдем в мир, включимся во все эти процессы, чтобы оседлать волну разворачивающейся очередной технологической революции и воспользоваться гигантской гравитационной энергией современного мирохозяйства. Только в этом случае появятся возможности для развития.

Спасибо.

## **ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНОЕ СЛОВО**

**Д.Е. СОРОКИН,**

*член Правления ВЭО России, первый заместитель  
директора Института экономики РАН,  
член-корреспондент РАН, д.э.н., профессор*

Я хочу сказать, сегодняшний круглый стол показал, что у нас довольно высокое единство взглядов на проблему «Внешнеэкономическое окружение России, зависимость». Пожалуй, каждый выступающий дополнял ту картину, которую обрисовал нам докладчик, – мазками, гранями, но картина получилась единая. Я воспользуюсь своим правом заключительного слова и хочу внести какой-то мазок в порядке информации, потому что каждый будет осмыслять и надеюсь, будут поданы соответствующие статьи.

Мы сейчас говорили, что нужно делать, как нужно делать, чем мы недовольны. Но вот как оценивают значимость внешних связей руководители крупных отечественных промышленных предприятий. Росстат сформулировал десять позиций, которые потенциально должны мешать развивать бизнес. Сразу хочу сказать: среди этих десяти позиций нет ни коррупции, ни всевластия государевых чиновников. Так вот: если говорить о внешнем рынке, то стабильно – и в «тучном» 2007 году, и в «переходном» 2008 году и кризисном 2009 году позиция «недостаточный спрос на продукцию организации на внешнем рынке» и в добыче полезных ископаемых, и в обрабатывающей промышленности занимает 6–8-е место среди десяти. А первоочередная проблема для обрабатывающей промышленности, проблема № 1 – и в «тучный» год, и в кризисный – недостаточный спрос на продукцию организации на внутреннем рынке. Ну, естественно, в 2009 году на первое место вышла для тех и для других неопределенность экономической ситуации. А мешает

ли нашим руководителям конкурирующий импорт? Для добычи полезных ископаемых – это последние позиции (9–10-я позиция). А для обрабатывающих – 4-я, во время кризиса 7-я позиция. Надо осмыслить эти цифры. Надо просто осмыслить.

Второй момент. Когда мы говорим об этих перекосах наших экспортно-импортных, то надо иметь в виду, что это не сегодня сложилось. «Надо бы накрепко установить: слушников наказывать. Чтобы за рубеж не вывозилось никакого сырого материала, такого как сырые кожи, конопля и лен, а чтобы дома наши люди делали всякие изделия сколько можно и готовые вещи продавали бы за рубеж». Это написано в 1663 году Юрием Крыжаничем. Что изменилось с тех пор? Список сырого материала. Ну нельзя сейчас коноплю выращивать и экспортировать. Но слово «конопля» заменили на слово... понятно, да? Прошло 60 лет, и первый российский политэконом Иван Тимофеевич Посошков, который никогда не слышал о Крыжаниче, царю Петру I в 1724 году подает свой труд, где сказано: «И чем к нам возить полотна, из наших материалов сделанные, то лучше нам к ним возить готовые полотна». Это исторически сложилось. И об этом сырьевом перекосе и при советской экономике говорили. Я помню Первый съезд народных депутатов, когда многие депутаты шли с программой: «Не дадим развивать сырьевую Россию». Ну и что? С тех пор все только усугубилось. Может быть, дело не в субъективных ошибках сегодняшней власти. А может быть, есть что-то общее во всех этих исторически разных системах – и политических, и экономических. Я все-таки политэконом и говорю о законах системы, а не о желаниях людей. Поискать вот здесь что-то.

Ну и последнее. Хорошо рассуждать на тему «Россия и ее роль в мировом экономическом кризисе». Пожалуйста, дайте слайд.



**Доля ведущих стран в мировой экономике в 2007 г. (%)**

Страны	ВВП по ППС	Финансовые рынки		Рынки товаров		Рынки услуг	
		Капитализация	Инвестиции	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт
США	21,1	36,1	23,6	8,4	14,2	13,9	11,0
Англия, Германия, Италия и Франция	13,7	14,4	17,5	20,1	19,7	21,5	22,0
Китай	10,9	5,7	10,6	11,3	9,4	6,4	5,5
Япония	6,6	10,1	11,3	5,1	4,4	4,2	5,1
Индия	4,6	1,7	2,4	1,0	1,5	2,7	2,6
Россия	3,2	2,8	1,5	2,6	1,6	1,2	1,9
Бразилия	2,8	1,5	1,6	0,9	0,7	0,7	1,1

*Источник: Рогов С. Мировой финансовый кризис: последствия для системы международных отношений. Доклад на собрании ООН РАН. – Декабрь 2008 г.*

Вот место России – то, о чем говорили сегодня, – вот место России в глобальной экономике. Рассуждения правильные, я согласен, рассуждения о роли России в кризисе или роли ее в выводе из кризиса, но когда глядишь на эти цифры, вспоминаешь Васисуалия Лоханкина, о его роли в русской революции. Мы не субъект, мы объект – глобальных политико-экономических отношений. Как преодолеть это? Уверен, надо не сводить все дело к субъективным ошибкам власти и к частным экономическим интересам, а искать объективные закономерности. Надо думать. Спасибо.

## **ПРОБЛЕМЫ ДНЯ**

# **СТРАТЕГИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РОССИИ**

## **STRATEGY OF FOOD MAINTENANCE OF RUSSIA**

**А.В. ГЕТМАНЧУК,**

*руководитель Центра организации НИР  
Российского университета кооперации, к.т.н.*

**A.V. GETMANCHUK,**

*chief of the R&D Organizing Center (R&DOC)  
Russian University of Cooperation, Candidate of Technical Science*

### **Аннотация**

Изложены основные положения продовольственного обеспечения страны и направления государственной аграрной политики в сфере производства, переработки и реализации продовольственных товаров. Для решения продовольственной задачи предлагается создание сети кооперативных агротехнополисов.

### **Abstract**

Presented are basic principles of food provision in this country. Reviewed are major guidelines of the government's agrarian policy in the sphere of production, processing and marketing of food products. For the decision of a food problem creation of a network of cooperative agrotechnopolises is offered.

### **Ключевые слова**

1. Продовольственное обеспечение
2. Создание агротехнополисов
3. Социально-кооперативное развитие
4. Некапиталистическое хозяйство

**Keywords**

1. Food maintenance
2. Creation of agrotechnopolises
3. Socially-cooperative development
4. Noncapitalistic economy

Обеспечение населения страны продовольственными товарами отечественного производства является одним из важнейших факторов национальной безопасности нашего государства. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации, утвержденная в начале 2010 года Президентом России Дмитрием Медведевым, устанавливает: к 2020 году удельный вес отечественной сельскохозяйственной продукции на внутреннем рынке страны должен составить не менее 80%. Обеспечение продовольственной безопасности России – важнейшая политическая задача, стоящая в иерархии целей на высшем, государственном уровне. Основная идея доктрины – достижение продовольственной независимости нашего государства. Она имеет два слагаемых: это обеспечение устойчивого производства отечественных продуктов и наличие развитой инфраструктуры переработки и доставки этой продукции потребителям, причем в необходимых объемах и ассортименте во все населенные пункты страны.

Многие развитые страны: США, Канада, Япония, Германия, Великобритания и Франция, а также государства с успешно развивающимися экономиками: Бразилия, Индия и Китай, государства-участники СНГ – Белоруссия, Казахстан и Украина – уделяют большое внимание вопросам продовольственного обеспечения, используя прежде всего собственный ресурсный потенциал в рассматриваемой сфере. Национальные интересы государства в сфере продовольственного обеспечения на долгосрочную перспективу заключаются прежде всего в повышении конкурентоспособности продукции, вырабатываемой в отечественном агропромышленном комплексе. Следует заметить, что продовольственная безопасность достигается в первую очередь за счет развития собственной аграрной науки, выведения новых высокоурожайных сортов сельскохозяйственных культур и

пород животных, использования других достижений научно-технического прогресса.

Глобальный экономический кризис показал, что капитализм как общественная формация дискредитировал себя и во многом исчерпал свои возможные модели развития. Многие эксперты сегодня считают, что от общества, где во главу угла поставлена погоня за прибылью, нужно перейти к кооперативному обществу, где главное – качество жизни людей, их счастье, возможность жить творчески и полнокровно. Переход к такой социально-кооперативной модели развития потребует применения современных технологий. Эти технологии должны обеспечить максимальное производство «на месте», радикально снижая затраты труда, энергии и ресурсов. Они разрушают дефицит, делают ненужными многие виды бизнеса, обесценивают огромные вложения капиталов в старые отрасли индустрии. Они сокращают объемы торговли и банковских трансакций и реально ведут к снижению цен.

Идея максимального производства на месте и оптимального обустройства территорий на этой основе не нова. Суть ее лежит в оптимизации управления процессами жизнеобеспечения. Кому как не людям, живущим на земле, ею и управлять, ее благоустраивать, планировать ее развитие. Что мешает сейчас это делать? Нет механизмов, нет желания, нет возможности. Существующее в настоящее время деление территорий не обеспечивает их оптимальное управление. Даже если у властей существует желание помочь территории, «денег в бюджете нет». А их и не будет, так как собираемые налоги идут совершенно на другие нужды. Предлагаемое нами создание новых образований, так называемых кооперативных агротехнополисов (далее – КАТП), позволит оптимально использовать земельные, лесные и водные ресурсы. Каждый из этих ресурсов имеет огромное значение и может обеспечить продовольствием и жизненными силами население территории. В среднем в муниципальном районе проживает 20–30 тысяч жителей, из них половина в небольших городах и половина в селах. Разделим это население по территориально-производственному признаку, так как работающие на сельскохозяйственном предприятии проживают, как правило, в

2–3 близлежащих сел. Сообщество людей, живущих в них, может быть прообразом КАТП. Цель этого сообщества – более полное удовлетворение своих жизненных потребностей. Принципы сообщества совпадают с основными принципами кооперативного движения. КАТП – это самостоятельная организация людей, добровольно объединяющихся с целью удовлетворения своих общественно-экономических, социальных и культурных потребностей с помощью находящихся в совместном владении и демократически управляемых предприятий, расположенных на территории их проживания. КАТП могут быть основаны на следующих ценностях: взаимопомощь, взаимная ответственность, демократия, равенство, справедливость и солидарность. По традиции основателей члены кооперативов придерживаются следующих этических принципов: честность, открытость, социальная ответственность и забота о других.

Кооперативные принципы являются путеводителем, с помощью которого кооперативы внедряют эти ценности в жизнь. Эти принципы следующие:

1. Добровольность и открытое членство.
2. Демократический членский контроль.
3. Экономическое участие членов.
4. Автономия и независимость.
5. Образование, повышение квалификации и информация.
6. Сотрудничество между кооперативами.
7. Забота об обществе.

Таким образом, создание КАТП представляет собой форму самоуправления, включающую в себя производственную, социальную и культурную жизнь сельской территории. КАТП объединяет всех людей, живущих на территории, осуществляющих производственную деятельность или приезжающих на отдых, охоту или рыбалку. Кооператив производит и реализует сельскохозяйственную продукцию, обустроивает рекреационные зоны и заключает договора с частными лицами и организациями на использование территории в производственных или других коммерческих целях. Муниципальные власти обеспечивают функционирование агротехнополисов, находящихся на их территории. Администрации муниципалитетов поручают коопера-

тивам работы по обустройству территории, строительству домов, прокладке дорог районного значения, создание образовательного пространства. Новый импульс получает система образования. Для строительства КАТП необходимы будут передовые и дешевые технологии в строительстве, энергетике, водоснабжении домов, отоплении, в полной переработке отходов. Инновационные технологии будут применяться в связи, медицине и образовании. Агротехнополисы выстраиваются около существующих инновационных производств и рядом с предприятиями инновационного сельского хозяйства, позволяющего полностью обеспечивать себя продовольствием, поставляя во внешний мир продукты глубокой биотехнологической переработки сельскохозяйственного сырья. КАТП превращаются, с одной стороны, в центр производства совершенно новой модели жизни: свободной, качественной и полнокровной. С другой стороны, самоуправляемые небюрократические и некапиталистические КАТП становятся заказчиками передовых разработок. Для России создание сети КАТП может стать той самой «национальной идеей», которую тщетно пытаются найти на протяжении многих лет. Предпосылки для этого имеются: достаточное количество земель, пригодных для обработки и большое количество населения, уставшего от современной городской цивилизации, которое потенциально могло бы стать населением этих мини-городов. С созданием мини-городов будет создана необходимая база для решения экологических проблем, наша земля станет более здоровой и чистой. На первых этапах создания КАТП необходимо привлечь активную часть существующего городского населения. Это могут быть строители, ученые, преподаватели. Они будут заниматься на этой территории тем, чем до этого занимались в городах. Кроме этого, для административных структур на всех уровнях такая программа может быть новым политическим вектором<sup>1</sup>. Программа позволит решить еще одну проблему – отсутствие спроса на инновации в стране с сырьевой

---

<sup>1</sup> Например, технополис в Сколково носит принципиально другой характер, поскольку управление в нем будет принадлежать не жителям, а менеджерам управляющей компании с контрактной системой для его временных обитателей.

экономикой, где корпорации предпочитают закупать все новое за границей. Как отмечают эксперты, нынешняя власть, говоря о модернизации России, рассуждая о стартапах, венчурах и налоговой стимуляции, не решает главного: проблемы того, что в России нет спроса капитала на отечественные разработки<sup>2</sup>. Политика встраивания в инновационные планы Запада – это движение не по своей воле, повинувшись течением, создаваемым США, Западной Европой, Китаем, Японией, Южной Кореей. Можно работать по заказам Запада, но параллельно выполнять заказы сети агротехнополисов – сильных заказчиков отечественных инноваций. В этой системе подчас будет достаточно создать первый опытный образец какой-нибудь новой техники – и дальше появятся инвесторы.

Таков, на наш взгляд, возможный вектор будущего развития, обеспечивающего выход из общемирового тупика. Он – в создании социума, соединяющего преимущества свободного предпринимательства, возможности оптимального развития территорий и эффективного управления страной. Для практического воплощения этих замыслов необходима прежде всего их всесторонняя и глубокая научная проработка. Основы нашей современной экономической теории сформулированы для капиталистического уклада. На это указывал еще Чайнов в своей работе «К вопросу о теории некапиталистических систем хозяйства». Основная формула для расчета капиталистической рентабельности:

$$ВД - (ВЗ + ЗП) > К \times a, \quad (1)$$

где ВД – валовой доход, ВЗ – вещественные затраты, ЗП – заработная плата, К – общий (основной или оборотный) капитал, а – процентная ставка по кредитам.

Все элементы этой формулы в современной экономической теории представляют собой систему взаимоопределяемых экономических категорий, которые находятся в функциональной зависимости друг от друга. Чайнов отмечает, что «если какое-то

---

<sup>2</sup> Отметим, что в СССР были созданы свои высокотехнологичные конгломераты и кластеры, осуществлялись свои прорывные проекты, давая работу и шансы самореализации для миллионов технически грамотных людей, для целых армий ученых, конструкторов и инженеров. Отсутствовала система эффективного управления огромной страной с 240-миллионным населением.



звено из этой системы выпадает, то рушится все здание, ибо в отсутствие хотя бы одной из таких экономических категорий все прочие теряют смысл и содержание».

Мировая экономика в современных экономических теориях замещается своей моделью в форме нелинейной производственной функции

$$X = F(K, L), \quad (2)$$

где  $X$  – валовой выпуск (валовой внутренний продукт),  $K$  – капитал (производственные фонды),  $L$  – «настоящий» труд.

Формулы (1) и (2) связывают в стоимостном выражении три категории, имеющие разную природу, а именно: продукция, финансы и труд, что составляет очевидное методологическое противоречие. Более того, в такой трактовке заложена и возможность капиталистической эксплуатации, и монополистического роста цен на продукцию, что приводит к неизбежным кризисам капитализма. Поскольку модель КАТП будет существовать вне капиталистической системы хозяйствования, для нее необходима своя экономическая теория. Одним из возможных вариантов является система местных и районных балансов и вексельных взаимозачетов произведенных КАТП услуг и продукции. Приведем основные положения этой системы.

1. Каждый член КАТП своим трудом в течение определенного периода (предположим, одного года) создает определенное количество продукции, определяемое как валовой доход. Из валового дохода члена кооператива вычитается стоимость вещественных затрат, которая обеспечивала функционирование хозяйства в течение года, получается трудовой доход.

2. Кооператив обеспечивает на основе суммы трудовых доходов его членов совокупный трудовой доход, являющийся основой системы вексельных взаимозачетов. Основой трудового дохода КАТП является земля, являющаяся собственностью членов агротехнополиса. Земля обеспечивает основу жизнеобеспечения членов кооператива. Через систему потребительской кооперации обеспечивается снабжение КАТП всем необходимым.

3. Внешние экономические отношения КАТП осуществляются на денежной основе по стоимости сложившейся конъюнктуры рынка. Реализация излишков произведенной продукции,

например, через систему потребительской кооперации, дает прибыль членам кооператива пропорционально количеству продукции. Частные предприятия, осуществляющие деятельность и расположенные на земле КАТП, платят налог агрополису. Частные лица, не являющиеся членами кооператива, но желающие осуществлять какую-либо деятельность на территории, осуществляют денежную плату кооперативу.

4. КАТП привлекает необходимые человеческие и материальные ресурсы для своего развития. Люди, работающие на агротехнополисе, могут или приниматься в его члены и получать соответствующие блага бесплатно, или получать денежную оплату своего труда. В противовес системе капиталистической эксплуатации будет создаваться система кооперативного сообщества.

С точки зрения экономических показателей для такой системы хозяйствования имеет смысл понятие «кооперативный трудовой доход», исчисляемый как сумма трудовых доходов членов КАТП. Основу экономической мощи КАТП составляют природные ресурсы и в меньшей степени вложенный капитал и живой труд. При составлении балансов для каждого КАТП составляется уравнение баланса в сфере продовольствия, а затем определяется, какие продовольственные товары необходимо ввозить, а какие вывозить. Балансы производственных ресурсов – система показателей, характеризующих источники формирования ресурсов основных видов продовольствия и каналы их использования. Баланс отражает движение продукции от момента производства до момента конечного ее использования, позволяет осуществлять текущий анализ и прогнозировать развитие ситуации на рынке продовольствия, оценивать потребности во внешнем взаимодействии, определять фонды потребления продуктов питания. Далее, на основе балансов местного масштаба составляются районный и региональный балансы. Наша цель – продуманное, органично вписанное в природный комплекс производство продукции в агротехнополисах для удовлетворения населением своих жизненных потребностей, самораскрытие человека, «игра его сущностных сил», а не убогая «погоня за прибылью», которая кончается кризисами и экологической катастрофой.

Необходимо отметить, что столь масштабный и амбициозный проект требует взаимодействия многих сил нашего общества, политической воли со стороны государства, новых решений и проработок со стороны экономической науки и практики. Но поставленная цель – превратить Россию в мощную продовольственную державу – стоит затраченных усилий.

### **Библиографический список**

1. Ткач А.В. Сельскохозяйственная кооперация. – М.: ИТК «Дашков и К», 2006. – 364 с.
2. Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство: Избранные труды. – М.: Экономика, 1989. – 492 с.
3. Гетманчук А.В. Место личных подсобных хозяйств в продовольственном обеспечении // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. – № 1. – 2010. – С. 24–27.

### **Bibliographical list**

1. Tkach A.V. Agricultural Cooperation. – М.: Dashkov and K, 2006. – 364 p.
2. Chayanov A.V. Peasant economy: the Selected works. – М.: Economy, 1989. – 492 p.
3. Getmanchuk A.V. Place of personal part-time farms in food maintenance // Fundamental and applied researches of cooperative sector of economy. – № 1. – 2010. – P. 24–27.

### **Контактная информация**

*E-mail: sonir2010@yandex.ru*

### **Contact links**

*E-mail: sonir2010@yandex.ru*

**ЦЕННОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЯ КАК ОСНОВА  
ФОРМИРОВАНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ  
ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

**THE VALUE OF THE CONSUMER AS  
A BASIS FOR FORMING BUSINESS PROCESSES  
OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE**

**С.А. ДОЛБИНА,**

*старший преподаватель кафедры менеджмента  
Орского гуманитарно-технологического института (филиала)  
Оренбургского государственного университета*

**А.П. ТЯПУХИН,**

*заведующий кафедрой менеджмента Оренбургского  
государственного университета, д.э.н., профессор*

**S.A. DOLBINA,**

*senior lecturer of Management Department,  
Orsk Institute of Humanities and Technology (the Branch)  
of Orenburg State University.*

**A.P. TYAPUKHIN,**

*the Head of Management Department,  
Orenburg State University, Doctor of Economics, professor*

**Аннотация**

В статье рассматриваются особенности формирования бизнес-процессов промышленного предприятия, обосновано содержание понятия «управление цепями ценности» и предложена последовательность управления цепями ценности, как концепция управления предприятием.

### **Abstract**

Features of formation of business processes of the industrial enterprise in article are considered, the conception maintenance «Value Chain Management» is proved and the sequence of Value Chain Management as enterprises management conception is offered.

### **Ключевые слова**

1. Бизнес-процесс
2. Цепь ценности
3. Управление предприятием

### **Keywords**

1. Business process
2. A value chain
3. Operation of business

В течение долгого времени в сфере бизнеса считалось аксиомой утверждение о том, что потребители покупают не товары, а приносимые ими выгоды. Другими словами, товар покупается не ради него самого, а ради тех выгод, которые он может обеспечить. Эти выгоды могут быть осязаемыми (потребительские свойства товара) и неосязаемыми (имидж товара и его репутация).

До тех пор, пока продукты или услуги, предлагаемые предприятием рынку, не будут чем-то отличаться от продуктов или услуг конкурентов, остается высокой вероятность того, что потребители будут рассматривать эти продукты и услуги просто как ничем не различающиеся товары, а значит, их успешный сбыт будет осуществляться поставщиком, который предложит за эти товары наименьшую цену. Для того чтобы в данных условиях улучшить свои конкурентные преимущества, предприятие должно придать своим продуктам и услугам дополнительную ценность [1].

Данная особенность развития бизнеса нашла отражение в следующем определении, данном Американской ассоциацией маркетинга в 2007 г.: «Маркетинг – это организационные функции и совокупность процессов создания, информирования и

доставки ценности к покупателям и управления отношениями с потребителем в направлениях, обеспечивающих получение прибыли организацией и ее собственниками» [2].

С.И. Ожегов и Н.Ю. Шведова определяют слово «ценный» как «с большими достоинствами, важный, нужный» [3].

В экономике **ценность** – общая экономия или удовлетворение, получаемое покупателем в результате потребления (использования) приобретенного им блага, т.е. та польза, которую это благо ему приносит. В маркетинге **воспринимаемая ценность** – результат оценки желанности блага, которая в денежном выражении превышает ценность этого блага. В основе измерения лежат соотношения полезности и цены для благ, которые являются реально доступными покупателям альтернативами [4].

Исходя из этого определения, можно сделать следующие выводы:

- ценность продукта и услуги уникальна для каждого конкретного потребителя в каждый конкретный момент времени, включая период времени потребления данного продукта или получения данной услуги;

- в отличие от потребности ценность продукта и услуги определяется потребителем с точки зрения его долгосрочного благополучия – состояния умиротворенности, гармонии с окружающим миром, отсутствием угроз жизни и здоровью или убежденностью в том, что эти угрозы в любой момент могут быть устранены с минимальными для него потерями;

- ценность может быть связана как с материальным благополучием потребителя, так и с его моральным состоянием, причем моральный аспект создания, информирования и доставки ценности имеет приоритетное значение для долгосрочных отношений предприятия с данным потребителем;

- ценность может быть создана как самим потребителем, так и субъектами внешней среды, как с участием данного потребителя, так и без него;

- контроль соответствия созданной для потребителя ценности и его собственными представлениями о ней должна обеспечивать служба маркетинга предприятия; она же должна регулировать и

координировать процессы и функции, связанные с созданием, информированием и доставкой ценности к конечному потребителю;

– ценность продукта или услуги может быть оценена по таким основным компонентам управления цепями ценности, как «товар» – потребительские свойства (качество) и количество и «цена» – затраты и время; компонент «продвижение» согласно определению маркетинга, данному Американской ассоциацией маркетинга, является дополнительным (но не второстепенным) параметром оценки ценности продукта или услуги;

– следует различать понятия «нужда», «потребность» и «ценность», которые отличаются между собой признаками, представленными на рисунке 1.



**Рис. 1. Отличия понятий «нужда», «потребность» и «ценность», характерных для основных концепций управления предприятиями**

– ценность, создаваемая несколькими субъектами внешней для потребителя среды, предусматривает ступенчатый характер ее формирования в составе цепей ценности, звенья которых помимо конечного потребителя также могут создавать, информировать, доставлять и обладать характерной для них ценностью.

Очевидно, что основу формирования бизнес-процессов промышленного предприятия составляют:

– цепи ценности, отличительной чертой которых является последовательность добавления потребительских свойств продукции и/или услуг с точки зрения их конечных потребителей; звеньями цепей ценности являются участники цепей, т.е. предприятия и организации, последовательно добавляющие данные свойства к продукции и/или услугам;

– цепи создания ценности, основу которых составляют операции и функции, выполняемые участниками цепей ценности, в результате которых и формируется ценность для конечных потребителей.

Исходя из этого, можно сделать следующие замечания:

1) известно, что помимо бизнес-процессов, создающих дополнительную ценность для потребителя, предприятиям и организациям приходится выполнять бизнес-процессы, не создающие данную ценность, но необходимые для обеспечения их деятельности, или вспомогательные бизнес-процессы. К числу таких бизнес-процессов можно отнести процессы: подготовки кадров, пред- и послепродажного обслуживания, информационного обеспечения и обеспечения связью, административно-хозяйственного обеспечения, финансового и бухгалтерского обеспечения, обеспечения безопасности и др. [5]. Данный аспект исследований предполагает трансформацию цепей ценности в цепи поставщиков, а цепей создания ценности в цепи поставок, которые являются объектом управления такой концепции управления предприятиями, как «управление цепями поставок» – «supply chain management» [6];

2) необходимо различать понятия «канал» (которое больше известно как «канал распределения» в маркетинге) и «цепь». Данная задача решена в работе [7] (рис. 2).

	Движение потоков ресурсов	
	Последовательное	Параллельное
Стабильны	Канал	Фронт
Стабильность параметров и характеристик потоков ресурсов	Цепь	Эшелон
Нестабильны		

**Рис. 2. Основные типы систем управления потоками ресурсов**

3) в соответствии с данными рисунка 2 можно предложить следующее определение понятия «цепь ценности».

**Цепь ценности** – совокупность звеньев экономической системы, последовательно осуществляющих прямое или опосредо-



важное воздействие на непрерывное наращивание достоинств (ценности) конечной продукции и/или услуг для конечного потребителя начиная от источника возникновения до источника их приобретения (потребления).

При этом канал следует рассматривать как разновидность цепи ценности, в которой выполняются бизнес-процессы, необходимые с точки зрения успешного функционирования предприятия, но не создающие ценности для конечных потребителей. При этом, как показано на рисунке 2, ценность продукции и/или услуги остается неизменной.

Поскольку для создания ценности звенья экономической системы выполняют определенные операции и функции, то можно согласиться с мнением М. Портера о том, что **цепь создания ценности** – это взаимосвязанный набор видов деятельности, которые формируют ценность для потребителя, начиная от исходных источников сырья и материалов для поставщиков и заканчивая готовой продукцией, доставленной конечному потребителю, или услугой, предоставленной конечному клиенту [8].

Другими словами, это комплекс задач, которые требуется решить, чтобы поставить продукты и/или услуги на рынок конечным потребителям.

Каждое звено цепи должно вносить вклад в конечную ценность продукта или услуги, больший по сравнению с затратами на его осуществление. Требования к цепи ценности определяются ключевыми факторами успеха, которые создают долгосрочную прибыльность предприятия.

Главными отличиями цепи ценности от цепи поставок являются:

- использование звеньев, *не входящих* в состав цепи поставок, таких как технологические, маркетинговые, инновационные и торговые звенья; сюда же можно отнести органы государственного управления и местного самоуправления, существенно влияющие на конечную ценность продукции и услуг, которые по определению должен игнорировать потребитель, ориентированный на свои собственные потребности;

- явная нацеленность цепи ценности на **конкретного** конечного потребителя и предназначенные для него продукты и/или

услуги исходя из предпосылки о том, что данный потребитель как бы «видит» весь процесс изготовления и траекторию доставки предназначенных для него продуктов и/или услуг и не согласен оплачивать выполнение тех операций и бизнес-процессов, которые не создают для него реальной ценности, включая процессы управления данной цепью;

– цепи ценности, нацеленные на конкретного потребителя, большей частью не могут образовывать **фронты и эшелоны** (рис. 2), поскольку, как правило, потребитель получает необходимые ему ценности последовательно;

– конечный потребитель формирует некую последовательность ценностей, необходимых ему во времени и в пространстве, которая в итоге предполагает не индивидуальные, а **согласованные** действия многочисленных цепей поставок, доставляющих различные продукты и услуги в отношении запросов именно этого конкретного потребителя.

Между двумя выделенными нами выше видами цепей и цепями поставок существуют взаимосвязи, представленные на рисунке 3.

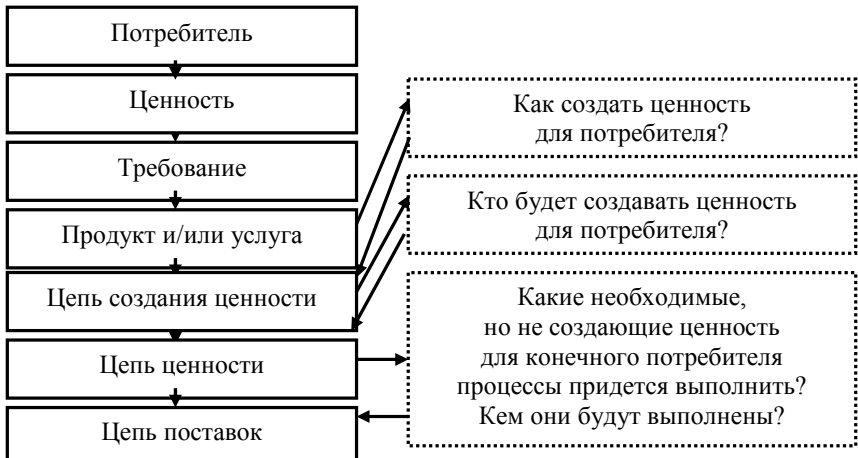


Рис. 3. Взаимосвязи между цепями создания ценности, цепями ценности и цепями поставок

Особенностями цепей ценности как объекта управления являются:

- подчиненный характер по отношению к цепям поставок, т.е. цепи ценности входят в состав цепей поставок и позволяют выявить те их звенья, которые реально создают ценность для конечного потребителя продукции и услуг;

- децентрализованный характер управления, основанный на принципе вытягивания необходимых ресурсов по мере их необходимости;

- широкое использование аутсорсинга для выполнения заказов потребителей;

- отсутствие однозначных правил взаимодействия звеньев цепей ценности по причине значительного разнообразия предпочтений потребителей;

- повышенный уровень риска деятельности звеньев цепей ценности в связи с ее инновационным характером и непрерывным сокращением среднего времени на удовлетворение запросов потребителей продукции и услуг;

- возрастание роли информации в цепях ценности и необходимость создания единой информационной системы для обоснованного принятия управленческих решений, связанных с проектированием, созданием и доставкой нескольких ценностей различным потребителям.

Цепи ценности являются специфическим объектом управления, предполагающим наличие некоторых компонентов, отличающих управление данного типа, например, от маркетинга. Данная задача, по нашему мнению, успешно решена в работе [9]. Вариант ее решения представлен на рисунке 4.

Анализ данных, представленных на рисунке 4, позволяет сделать следующие выводы:

- 1) в основе управления цепями поставок лежат компоненты менеджмента (внутренней среды предприятия по аналогии с данными работы [10]), таких как цели, задачи, персонал, структура и технология, а также маркетинга (вернее, компонентов комплекса маркетинга «4Р», таких как продукт, цена, место и продвижение);

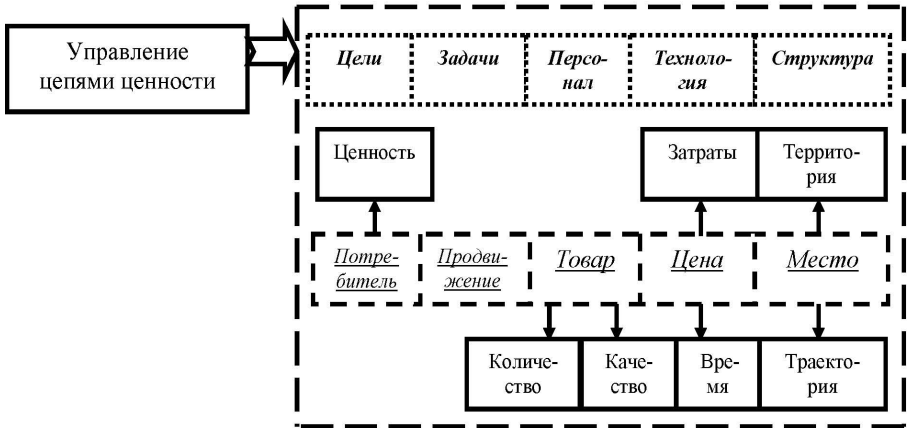


Рис. 4. Компоненты управления цепями ценности

2) представляется целесообразным:

а) дополнение комплекса маркетинга «4P» пятым компонентом – «потребитель» (consumer), поскольку именно этот компонент определяет, какие потребительские свойства продуктов и /или услуг составляют ту ценность, которую следует создать и доставить конечному потребителю;

б) выделение ключевых компонентов комплекса маркетинга – «потребитель» и «продвижение» в качестве основных компонентов – объектов маркетинга как концепции управления предприятиями;

в) обоснование компонентов – объектов управления цепями ценности, таких как:

– «количество» и «качество», которые формируются на базе компонента маркетинга «товар»;

– «затраты» и «время», которые формируются на базе компонента маркетинга «цена»;

– «территория» и «траектория», которые формируются на базе компонента маркетинга «место»;

3) если вспомнить одно из определений логистики – «7R», известное как «определение обывателя логистики», приведенное, в частности, в работе [11]: «Обеспечение пригодности

правильного изделия, в правильном количестве и правильном состоянии, в правильном месте, в правильное время для правильного клиента по правильной стоимости», то можно сделать однозначный вывод о том, что в данном определении речь должна идти не о логистике, а об управлении цепями ценности;

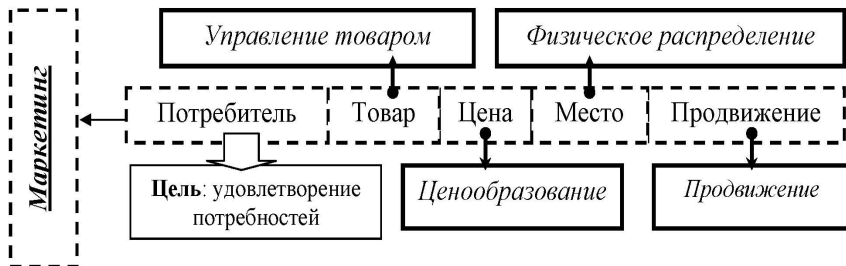
4) можно согласиться с авторами работы [9], что «управление цепями ценности – концепция управления предприятиями, связанная с постоянным и/или дискретным воздействием на *траекторию* движения потоков продукции и/или услуг с целью предоставления потребителям, расположенным на определенной *территории*, максимальной *ценности* в рамках заявленных ими показателей *количества*, *качества* продукции и/или услуг, *времени* и *затрат*, необходимых для их доведения до конечных потребителей». Нетрудно увидеть, что основу данного определения составляют компоненты управления цепями ценности, представленные на рисунке 4.

5) управление цепями ценности предусматривает некоторую последовательность действий, которая представлена на рисунке 5.

Выделение компонентов управления цепями ценности предполагает проектирование, формирование, использование и оптимизацию совокупности бизнес-процессов, свойственных управлению данного типа. Представляется целесообразным выделение бизнес-процессов маркетинга и на его основе уточнение количества и содержания бизнес-процессов управления цепями ценности. Далее на рисунке 6 представлены основные бизнес-процессы маркетинга.

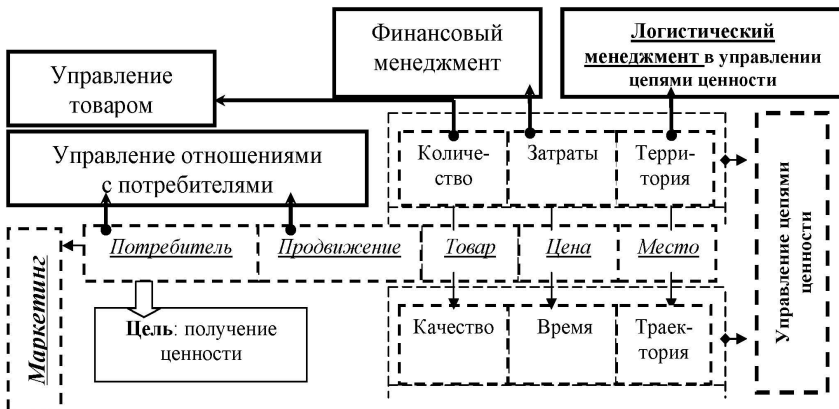


Рис. 5. Последовательность управления цепями ценности



*Рисунок 6. Основные бизнес-процессы маркетинга*

Как видно на рисунке 6, основными бизнес-процессами маркетинга являются управление товаром, ценообразование, физическое распределение и продвижение. При реализации маркетинга главной целью является удовлетворение потребностей. По мере развития рынка цель потребителя меняется на получение ценности. Данный аспект создает предпосылки для совершенствования бизнес-процессов маркетинга и преобразования в бизнес-процессы управления цепями ценности (рис. 7).



*Рисунок 7. Основные бизнес-процессы управления цепями ценности*

Как видно на рисунке 7, к основным бизнес-процессам управления цепями ценности относятся: управление отношениями с потребителями (consumer relationship management) как развитие бизнес-процесса «продвижение», управление товаром, включая его модификации и комплектации с другими товарами и сопутствующими им услугами, финансовый менеджмент (financial management) как развитие бизнес-процесса «ценообразование» и логистический менеджмент (logistics management) в управлении цепями ценности.

Данные рисунка 7 позволяют дать иное определение понятия «управление цепями ценности» в следующей формулировке: *«вид деятельности предприятий, включающий управление отношениями с потребителями в течение долгосрочного периода времени; управление товаром и его коммерциализацию; финансовый менеджмент, учитывающий интересы участников цепей ценности; и логистический менеджмент, обеспечивающий доставку ценности потребителям»*.

Авторы статьи полагают, что научная новизна статьи заключается в следующем:

– обосновано содержание понятия «управление цепями ценности», с одной стороны, как концепции управления предприятиями, основанной на концепции маркетинга и развивающей его основные компоненты, такие как «товар», «цена» и «место», а с другой стороны, как вида деятельности предприятий, включающего такие бизнес-процессы, как управление отношениями с потребителями, управление товаром, финансовый менеджмент и логистический менеджмент;

– уточнено понятие и отражены особенности цепей ценности как объекта управления в новых условиях хозяйствования по сравнению с цепями поставок;

– предложена последовательность управления цепями ценности как концепции управления предприятиями.

Таким образом, в данной статье нами созданы необходимые предпосылки для обоснования управления цепями ценности как концепции управления предприятиями, основанные на положениях маркетинга и как вида деятельности, включающего четыре бизнес-процесса, что создает основу



для корректировки стратегий промышленных предприятий в новых условиях хозяйствования, в том числе на мировом рынке.

### **Библиографический список**

1. Кристофер М. Логистика и управление цепочками поставок / М. Кристофер / Под общ. ред. В.С. Лукинского. – СПб.: Питер. 2004. – 316 с.
2. Definition of Marketing <http://www.marketingpower.com/AboutAMA/Pages/DefinitionofMarketing.aspx>.
3. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова. – М.: Азбуковник, 1998. – 944 с.
4. Солошенко М.В. Контрактно-ценовая политика в маркетинге: <http://www.marketing.spb.ru/read/kurs/index.htm>.
5. Елиферов В.Г. Бизнес-процессы: регламентация и управление: Учебник / В.Г. Елиферов, В.В. Репин. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 319 с.
6. Cooper M.C., D.M. Lambert and J.D. Pagh (1997), Supply Chain Management: More Than a New Name for Logistics // *The International Journal of Logistics Management*, vol. 8, P. 1–14.
7. Тяпухин А.П. Авторский взгляд на теорию логистики / А.П. Тяпухин // Управление каналами дистрибуции. – 2008. – № 3. – С. 178–191.
8. Портер М. Конкуренция / М. Портер. Пер. с англ. – М.: Вильямс, 2010. – 592 с.
9. Стряпкова И. Управление цепями поставки (Supply chain management) и управление цепями стоимости (Value chain management): российская корректировка иностранных понятий / И. Стряпкова, А. Тяпухин // Управление каналами дистрибуции. – 2009. – № 1. – С. 16–25.
10. Mescon M.H., M. Albert and F. Khedouri (1988). *Management*, New York: Harper & Row Publishers.
11. Russell S.H. (2007) Supply Chain Management: More Than Integrated Logistics // *Air Force Journal of Logistics*, vol. XXXI, Number 2. P. 55–63.

**Bibliographical list**

1. Christopher M. Logistics and Value Chain Management / M. Christopher / Under the general edition V.S. Lukinsky. – SPb.: Peter. 2004. – 316 p.
2. Definition of Marketing <http://www.marketingpower.com/AboutAMA/Pages/DefinitionofMarketing.aspx>.
3. The explanatory dictionary of Russian / S.I. Ozhegov, N. Ju. Shvedova. – M.: 1998. – 944 p.
4. Soloshenko M. of Century the contract price policy in marketing: <http://www.marketing.spb.ru/read/kurs/index.htm>.
5. Eliferov V.G. Business processes: a regulation and management: the textbook / V.G. Eliferov, V.V. Repin. – M: INFRA-M, 2009. – 319 p.
6. Cooper M.C., D.M. Lambert, and J.D. Pagh (1997), Supply chain management: more then a new name for logistics, The International Journal of Logistics Management. vol. 8, pp. 1–14.
7. Tyapukhin A.P. Author's a sight at the logistics theory / A.P. Tyapukhin // Management of channels distribution. – 2008. – № 3, P. 178–191.
8. Porter M. Competition / M. Porter. Translation from English – M: Williams, 2010. – 592 p.
9. Supply chain management and Value chain management: Russian correction foreign concepts / I. Strjapkova, A. Tyapukhin // Management of channels distribution. – 2009. – № 1. – P. 16–25.
10. Mescon M.H., M. Albert and F. Khedouri (1988). *Management*, New York: Harper & Row Publishers.
11. Russell S.H. (2007) Supply Chain Management: More Than Integrated Logistics // Air Force Journal of Logistics, vol. XXXI, Number 2. P. 55–63.

**Контактная информация:**

E-mail: [dol63@pochta.ru](mailto:dol63@pochta.ru)

E-mail: [aptyapuhin@mail.ru](mailto:aptyapuhin@mail.ru)

**Contact links:**

E-mail: [dol63@pochta.ru](mailto:dol63@pochta.ru)

E-mail: [aptyapuhin@mail.ru](mailto:aptyapuhin@mail.ru)

**ПРАВОВЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ  
ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ  
ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ  
В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ**

**DEVELOPMENT THE INNOVATION  
CONTEMPORARY SYSTEM IN RUSSIA  
LEGAL AND ECONOMIC PECULIARITY**

**В.В. ЕЛИСЕЕВ,**

*председатель наблюдательного совета  
ООО «ЭнергоСтрим», управляющая компания, к.э.н.*

**В.И. ГЛОТОВ,**

*заведующий кафедрой АНОУ  
«ВПО «Московская финансово-юридическая академия», к.э.н.*

**А.И. ТУТНОВ,**

*сотрудник Зеленоградской таможни, к.ю.н.*

**Е.В. ФИЛИППЕНКОВА,**

*вице-президент Московского областного  
экономического общества, к.э.н.*

**V.V. ELISEEV,**

*the chairman of the supervisory board «Energy Stream»,  
candidate of economic sciences*

**V.I. GLOTOV,**

*managing Chair the Moscow financially-legal academy,  
candidate of economic sciences*

**A.I. TUTNOV,**

*the employee Zelenograd customs, candidate of legal sciences*

**E.V. FILIPPENKOVA,**

*the vice-president the Moscow regional economic society,  
candidate of economic sciences*

### **Аннотация**

В статье определены инновационные особенности функционирования наукоемкой индустрии России, рассмотрены аспекты правового и экономического регулирования, выгоды развития особых экономических зон.

### **Abstract**

The peculiarities of high-tech industry in Russia are defined in this article. The legal and economic aspects of adjustment of benefits and development special economic zones are also discussed here.

### **Ключевые слова**

1. Свободная экономическая зона
2. Экономика
3. Право
4. Власть
5. Программно-целевое управление

### **Keywords**

1. Free economic zone
2. Economy
3. Law
4. Authority
5. Programm-purpose management

При обсуждении правовых и экономических аспектов развития инновационной экономики в качестве основного условия текущего момента, которое является необходимым для достижения успеха, обычно называют формирование национальной инновационной системы для высокотехнологической наукоемкой индустрии. Эта система включает в себя технико-внедренческие и промышленные особые экономические зоны регионов, технопарки, бизнес-инкубаторы, центры трансфера технологий и др. В то же время многие эксперты отмечают как важный аспект экономического и правового регулирования развития инновационной системы в современной России, что

ставка в инновационной политике регионов только на создание элементов инновационной инфраструктуры (это отмечал в своем докладе на Третьем международном форуме «От науки к бизнесу», проведенном в Санкт-Петербурге в 2009 г., В. Княгинин) не гарантирует конкурентоспособность регионов на рынке современных технологических разработок и инновационных производств. С. Беляева приводит данные о существовании в современной России около 120 активно действующих технопарков и инновационно-технологических центров [1], отмечает, что по общему количеству технопарков Россия не уступает передовым странам мира. Однако многие эксперты считают, что говорить об успехах и достижениях в сфере российских инноваций пока рано. Жесткую оценку ситуации для современной инновационной системы страны дал Президент РФ Д.А. Медведев. Оценивая результативность деятельности элементов существующей российской инновационной системы, он говорил: «Результатов не принесли в этой области ни маленькие фирмы, ни создаваемые технопарки, ни венчурные компании, ни другие механизмы. Все это в основном существует только на бумаге» [2]. В этой связи представляет интерес проанализировать различные аспекты и причины, порождающие такую ситуацию, определить пути экономического и правового регулирования устранения недостатков существующей российской инновационной системы [2–4]. Например, это можно сделать в области проблем внедрения изобретений и пока увидеть низкую эффективность от практического использования подавляющего большинства изобретений для экономики России. Эта проблема и ее экономические и правовые аспекты были предметом многочисленных публичных дискуссий и обсуждений в средствах массовой информации. Так, например, С. Лесков [5] отмечал: «Главная проблема изобретательства в России – его невостребованность во все времена». Причины были разные. В частности коммерциализации российских изобретений не способствует то обстоятельство, отмечал С. Лесков: «...В России исторически инженер всегда отчужден от своего продукта и, сочинив идею, немедля лишается прав на творение». Слабая заинтересованность, отсутствие действенных стимулов к участию во внедре-

нии изобретений их авторов порождает, в свою очередь, низкую конкурентоспособность отечественных изобретений. Не получая должного вознаграждения за свой труд, не участвуя в процессе внедрения, автор изобретения теряет интерес к совершенствованию предложенных решений, ограничиваясь признанием приоритета высказанной им идеи. Если же изобретение внедрено, то критичное отношение к нему со стороны участников инновационной системы, ставит перед автором этого изобретения, как правило, новые творческие задачи. В результате изобретение как продукт деятельности находится в состоянии постоянного совершенствования его потребительского качества. Малое наукоемкое предприятие, реализующее изобретение, получает возможность расширять производство, они проходят путь от продажи отдельных образцов, и через мелкую серию это позволяет им выходить на опытные партии на среднем предприятии и, наконец, через выпуск крупных серий выходить на уровень предприятия, реализующего массовое производство. Вокруг этого крупного производства должна для поддержания его конкурентоспособности и эффективности по критериям выгоды деятельности существовать сеть малых предприятий, реализующих новшества, направленные на постоянное совершенствование выпускаемого продукта. Ясно, что описанный выше сценарий развития инновационного процесса далеко не всегда реализуется в практике правовых и управленческих, экономических отношений. В современной России эта особенность, в частности для негативного состояния проблемы использования российских изобретений, существует, и ее объективные предпосылки, обусловленные экономическими и правовыми аспектами регулирования научной и конструкторской деятельности, создают дополнительные угрозы для деятельности предприятий. Общеизвестной особенностью инновационной системы России также является существенный временной разрыв между различными этапами жизненного цикла инновационной продукции: фундаментальных, прикладных исследований, формированием идеи новой продукции, проектированием и конструкторскими работами, коммерциализацией конечного продукта и пр. Так, 127-й Федеральный закон, разрешающий бюджетным

организациям выступать в качестве учредителей малых наукоемких предприятий, появился лишь в 2009 г., однако сразу же после его появления стала ясна необходимость в его улучшении и доработке. Это обстоятельство и другие подобные факты исправления промахов в сфере регулирования управленческими отношениями определяют особенности и различные правовые и экономические аспекты развития инновационной системы в современной России.

Важно отметить, что ситуацию с предприятиями, которые должны в современной России заниматься научными исследованиями, созданием новых изобретений, президент Д.А. Медведев определил как сложную. «Количество этих исследований пока, мягко говоря, неудовлетворительное, а затраты на разработки и исследования пугающие, шокирующие» [2]. По его словам, в России этот показатель 6% от общих затрат предприятия, тогда как в Японии – 75%, США – 70%, в странах ЕС – от 25 до 65%. То есть в современной России существующие производства не инвестируют средства в предприятия, которые должны поддерживать конкурентоспособность этих производств. Необходимо добавить, что и самих производств, обеспечивающих массовый выпуск конкурентоспособной наукоемкой продукции, в современной России не слишком много. В современной инновационной политике российские регионы делают ставку на создание элементов инновационной инфраструктуры. Рынок же новой продукции пока формируется, как правило, в значительной степени на уже сложившихся технологиях, а не на новых. Формирование инфраструктуры, конечно же, является необходимым, но не достаточным условием успеха на рынке новой продукции. Одной из причин этого может быть слабая взаимосвязь отдельных этапов инновационного процесса, отсутствие ориентации результатов отдельно взятого этапа на использование его результатов в последующих процессах деятельности. Отсюда и низкая конкурентоспособность отечественной продукции. В текущих условиях должен быть выработан механизм экономического и правового регулирования, препятствующий низкой рентабельности и конкурентной способности российского инновационного производства и новой продукции. Таким механиз-

мом может быть независимая аудиторская экспертиза качества и контроль за ходом эффективности расходования средств, предназначенных для развития инновационного процесса и системы в целом, на всех этапах жизненного цикла новой продукции. При этом для такой экспертизы не обязательно привлекать одних только представителей государственных органов. Это могут быть и общественные организации, авторитетные аудиторы и специалисты. Должен быть разработан механизм обеспечения объективности и верификационной ценности экспертизы, предусмотрены меры по превентивному смягчению негативных аспектов человеческого фактора и недопущению недобросовестности при ее проведении.

Накопленный опыт и знания показывают на ряд положительных примеров создания инновационных производств в российской практике экономического управления процессами жизнедеятельности. Например, руководитель Федерального агентства по науке и инновациям С. Мазуренко, обсуждая роль государства в формировании инновационной экономики, высказал следующие утверждения: «Опыт XX и XXI веков говорит, что наиболее эффективным для инновационной экономики оказывается симбиоз государственной политики и рыночных отношений». По его мнению: «Российский опыт убедил в том, что слишком часто упования на инвестиции частного собственника в наукоемкие технологии не оправдываются». «Без государства инновационную экономику развернуть не удастся» – такой он делает вывод [6]. Именно на уровне государства можно аккумулировать необходимые для масштабных вложений средства. С помощью государственных структур легче обеспечить контроль за эффективностью расходования инновационных ресурсов. В качестве главных причин неэффективности принимаемых в России мер по развитию инновационной экономики часто называют отсутствие связи науки с бизнесом и рынком, отсутствие развитого внутреннего рынка изобретений, отсутствие координирующего центра и согласованной межведомственной стратегии развития науки и инноваций.

Важной составляющей национальной инновационной системы России, как известно, являются особые экономические зоны.



В их создание вкладываются значительные государственные средства, и государство ожидает, что они станут кластерными образованиями для новых инновационных компаний. Это может открыть перспективу технологического прорыва, мирового лидерства в отдельных секторах высокотехнологической и наукоемкой индустрии, эффективную окупаемость затраченных на развитие инфраструктуры особых экономических зон средств. В то же время есть и другое. Крупные государственные вложения и правовые преференции пока не привели к формированию кристаллизационных центров роста отечественной индустрии, появлению региональных инновационных предприятий. Промежуточные итоги и проблемы развития экономических зон технико-внедренческого типа регулярно обсуждались в Дубне – одной из четырех такого типа. Многими экспертами отмечается, что проблема особых экономических зон – в системной непроработанности и отсутствии достаточной полноты верификации и валидации модели экономического развития страны. В том числе если не определены факты и области соответствия модели предполагаемым ожиданиям и диагностическим прогнозам будущего поведения особых экономических зон, то промахи такой модели могут вызвать неправильное начало инновационного процесса, и, следовательно, успешно завершить этот процесс будет не всегда возможно. Как известно, исходным этапом в инновационном процессе являются формирование креативной научной предпосылки и фундаментальные исследования будущего инновационного продукта (товара, технологии, услуги и пр.). По этому вопросу в периодической печати достаточно много критических оценок. Так, отмечается, что «возникшее в эпоху застоя отставание отечественной науки от мировой углубилось в годы перестройки...», а в нынешние времена, несмотря на многочисленные призывы исправить и улучшить положение инновационной системы страны и построить умную инновационную экономику, добиться желаемых успехов пока не удастся.

Жесткую оценку состоянию инновационной деятельности в сфере отечественной науки дал В. Мочалин [7]. Основываясь на утверждении, что «наукоемкое производство в России практически отсутствует», он сделал вывод: «Какой смысл его инве-

стировать, если наука не способна обеспечить динамичное совершенствование технологий». В качестве рецепта к преодолению этих недостатков он предложил «изменить систему финансирования науки – перейти к финансированию конкретных научных проектов и направлений, а не научно-исследовательских учреждений, на конкурсное распределение работ и контрактный способ формирования научных коллективов для выполнения каждой из них...» Отметим, что рецепт этот не нов. Он успешно опробован Федеральным агентством по науке и инновациям, в частности, в рамках поддержки так называемых ВИП-проектов, которые именно и рассматриваются как инструмент формирования нового типа отношений между наукой, государством и бизнесом. В таких проектах, как отмечал руководитель Федерального агентства по науке и инновациям С. Мазуренко, «...задача науки – выполнение исследований, государства – обеспечение выполнения необходимых НИОКР, а роль бизнеса – организация производства и вывод данной инновационной продукции на рынок» [7]. Примером успешной реализации является проект Центрального научно-исследовательского института конструкционных материалов «Прометей». В рамках выполнения этого проекта по технологии наноструктурирования были изготовлены трубы из стали, обладающей повышенной прочностью. В результате предполагалось к 2010 г. реализовать продукции на 6 млрд рублей, а было продано в 2009 г. новой стали на 11,7 млрд руб. С.Н. Мазуренко привел еще целую серию не менее впечатляющих примеров.

Таким образом, в настоящее время в России созданы и действуют различные типы инновационных структур, необходимые для функционирования инновационной экономики. Недостаточная эффективность их действия может быть связана с малым числом высокотехнологичных крупных производств, которые, в свою очередь, должны порождать вокруг себя сеть высокотехнологичных малых предприятий, обеспечивающих конкурентоспособность выпускаемой производствами продукции. По существу, основным путем массового производства высокотехнологичной продукции остается выход на такое производство через малое предприятие, выпуск опыт-

ных партий и уже затем крупной серии. Для повышения эффективности инновационных процессов важно усилить практикоориентированную составляющую на этапе фундаментальных исследований и обеспечить неразрывную связь всех этапов инновационного процесса.

### **Библиографический список**

1. С. Беляева. Доживем – увидим. Смогут ли российские регионы выйти из кризиса, не растеряв инноваторов? // Поиск. – 2009. – № 23(1045), 5 июня. – С.15.

2. Д.А. Медведев: технологии внедряют только на бумаге. РБК – Российское информационное агентство. <http://utro.ru/news/2009/05/814969.shtml>.

3. Президент берет ситуацию в свои руки. 15.05.2009. 18:09. [электронный ресурс]. <http://ura.ru/content/svrd/15-05-2009/news/1052096991.html>.28.05.2009.

4. Д.А. Медведев. Выступление на V Красноярском экономическом форуме «Россия – 2008–2020. Управление ростом». 15 февраля 2008 г. Красноярск. [электронный ресурс]. [http://www.medvedev2008.ru/program\\_02\\_15.htm](http://www.medvedev2008.ru/program_02_15.htm).

5. С. Лесков. Инвестиции в секретаршу. // Известия. – 2008. – № 31, 21 февраля. – С. 9.

6. С. Мазуренко. Инновации – это симбиоз государственной политики и рыночных отношений. // Известия – 2008. – № 226, 03 декабря. – С. 10.

7. В. Мочалин. Почему в России нет современного производства? // Известия. – 2008. – № 89, 20 мая. – С. 3.

### **Bibliographical list**

1. S. Beljaeva. We will live? We will see. Whether there can be Russian regions crisis, without having lost investors//Poisk 2009. № 23 (1045), on June, 5th. – P.15.

2. D.A. Medvedev: Nechnologies introduce only on a paper. RBC The Russian news agency. <http://utro.ru/news/2009/05/814969.shtml>.

3. The president takes a situation in hand. 5/15/2009. 18:09. [An electronic resource]. <http://ura.ru/content/svrd/15-05;2009/news/1052096991.html>.28.05.2009.

4. D.A. Medvedev. Performance on V Krasnoyarsk an economic forum. Russia – 2008–2020. [An electronic resource]. [http://www.medvedev2008.ru/program\\_02\\_15.htm](http://www.medvedev2008.ru/program_02_15.htm).

5. S. Leskov. Investments into the secretary. // News. 2008. – 31, on February, 21st. – P.9.

6. S. Mazurenko. Innovations – it is symbiosis of a state policy and market relations // News 2008. 226, December, 3. – P.10.

7. V. Mochalin. Why in Russia there is no modern manufacture? // News. – 2008. – № 89, May, 20. – P.3.

**Контактная информация**

E-mail: [moeo@mail.ru](mailto:moeo@mail.ru)

**Contact links**

E-mail: [moeo@mail.ru](mailto:moeo@mail.ru)

# **СЕРТИФИКАЦИЯ И КОМПЬЮТЕРИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО УПРАВЛЕНИЮ ПРОЕКТАМИ**

## **CERTIFICATION AND COMPUTERIZATION OF PROJECT MANAGEMENT**

**В.А. ЗАРЕНКОВ,**

*президент холдинга «Эталон-ЛенСпецСМУ»,  
заслуженный строитель РФ, д.э. н., профессор*

**V.A. ZARENKOV,**

*president of the holding Etalon-LenSpecSMU, Honored Builder  
of Russia, Doctor of Economic Sciences, Professor*

### **Аннотация**

Рассмотрены основные возможности компьютерных программ применительно к управлению проектами. Представлены наиболее распространенные стандарты в области управления проектами. Уделено внимание развитию национальных стандартов управления проектами.

### **Abstracts**

The main features of computer programs as applied to project management. Presents the most common standards in project management. Paying attention to the development of national standards for project management.

### **Ключевые слова**

1. Сертификация
2. Стандарты
3. Сертификация управления проектами
4. Компьютерные программы
5. Системы комплексного автоматизированного строительства

**Keywords**

1. Certification
2. Standarts
3. Certification of Project Management
4. Computer software
5. System of integrated automated construction

Управление и контроль времени, затрат, ресурсов и финансов, которые осуществляются подрядчиком во время выполнения работ по проекту, требуют от управляющего проектом навыков по созданию, управлению, обобщению и трактовке больших объемов числовой информации. Чтобы сформировать и обработать такую информацию, управляющий использует средства компьютерных технологий. В настоящее время существует большое количество программных продуктов, которые помогают управляющему проектом выполнять сложные и трудоемкие расчеты, оставляя больше времени на принятие управленческих решений и разработку наиболее эффективных альтернативных подходов. Рассмотрим основные возможности компьютерных программ применительно к управлению проектом:

- выравнивание потребностей в ресурсах по времени и возможности их своевременного получения;
- выдача заключений о прогрессе в реализации проекта (затраты, время, работы и др.);
- осуществление мультипроектного мониторинга;
- управление информацией и отчетностью;
- анализ затрат, дисперсионный и факторный анализы;
- анализ методом критического пути (*СРМ*);
- планирование и анализ ресурсов;
- многообразие графических возможностей представления данных (затрат, времени, работ);
- организация подсетей;
- система раннего оповещения и анализа альтернативных корректирующих решений и др.

Несмотря на широкие возможности, компьютерные программы не смогут заменить квалифицированное руководство проектом, так как сами по себе они не выявляют и не устраняют

проблемы, связанные с выполнением производственных заданий. Компьютерные технологии обеспечивают лучший доступ к информации, меньшую централизацию информации и контроля. Однако это может принести строительной организации как пользу, так и вред. Основной проблемой, препятствующей проникновению компьютеров в деятельность строительных организаций, остается отсутствие квалифицированных кадров. Применительно к внедрению программ по управлению проектами трудности возникают в связи с тем, что работники не владеют навыками работы на компьютере. Многие специалисты получили образование в то время, когда сфера применения вычислительной техники была очень ограниченной, поэтому сегодня им сложно воспринимать компьютер как важную составную часть управления проектами. Еще одной особенностью использования компьютерных технологий в управлении проектами является децентрализация информации. Она может способствовать повышению продуктивности подразделений только при наличии специалистов, имеющих знания как в своей сфере, так и в области компьютерной обработки данных. Компьютерные программы позволяют решать проблемы за сотни километров от строительных площадок без потери информации. Усовершенствованные способы сбора и обработки данных обеспечивают лучший контроль и оценку затрат, времени и качества при реализации проекта.

Благодаря сравнительно невысокой стоимости нижнего сегмента компьютерных программ появилась возможность использования компьютерных технологий на малых и средних предприятиях. Это открывает широкие возможности в сферах бухгалтерского учета, финансового планирования и контроля проектов. В крупных компаниях имеется специалист-системотехник (или даже целое подразделение) для поддержания всей информационной системы – от аппаратного и программного обеспечения до организации обучения пользователей. Широкое распространение в строительном бизнесе приобрела корпоративная информационная система «Галактика», формирующая единое информационное пространство. [1, с. 163] В управлении корпоративной недвижимостью используется информационная система класса

САFM/CIFM [8]. В малых и средних строительных организациях подобные затраты не окупаются. Однако и здесь концепции построения компьютерной информационной системы должны быть такими же, как и в крупных компаниях. Основные правила и последовательность построения простой информационной системы хорошо раскрыты в работе [10].

Поскольку не существует двух абсолютно идентичных проектов (они могут различаться размером, местом расположения, затратами, организацией, используемыми аналитическими методами, степенью специализации и др.), каждый проект должен иметь свой набор компьютерных программ. Комплексные компьютерные программные продукты, используемые для автоматизации процессов и функций управления проектами, принято называть *системами управления проектами* (СУП). Большинство СУП описываются схожим рядом характеристик, основные из них: планирование и контроль; календарь проекта; отчетность; анализ альтернатив; мульти-проектный анализ.

Задачи информатизации компаний могут быть решены на основе современной информационной системы (ИС), обладающей высококвалифицированным персоналом и необходимыми программными продуктами, обеспечивающими надежность вычислительных средств. Известно, что информацию дорого производить, но дешево воспроизводить. [5, с. 33]

Сегодня большинство программ работают в многопользовательском режиме по локальной сети и через Интернет и имеют соответствующий web-интерфейс. Это открывает сотрудникам доступ к данным проекта из любого места, что позволяет оперативно отслеживать ход выполнения работ проекта и другие параметры.

Особого внимания заслуживает программное обеспечение для составления сметной документации. Отдельные программные продукты интегрированы с СУП, что позволяет более эффективно использовать возможности системы. К основным программным продуктам по составлению сметной документации, представленным на российском рынке, относятся АО (А-ноль), WinCMeTa, ABC, ABePC и др.



Одной из важнейших особенностей СУП является возможность анализа альтернативных вариантов реализации проекта с помощью имитационного моделирования. Одним из средств решения подобных задач служит программа Monte Carlo для Primavera Project Planner. Задачей Monte Carlo является анализ рисков и моделирование непредвиденных ситуаций при реализации проектов. Возможности программы позволяют оценить риски для групп работ, чувствительность изменения различных показателей, а также вероятные сценарии развития проекта. Результатом имитационного моделирования является оценка вероятности завершения любой части или всего проекта к определенной дате в рамках установленного бюджета. Управляющий может задать любые вводные данные и получить на выходе новые параметры реализации проекта. Использование программ имитационного моделирования позволяет получить наиболее реалистичный вариант реализации проекта по срокам, затратам, а также влиянию различных факторов.

Использование *систем комплексно-автоматизированного строительства* – СКАС (*Computer-integrated construction – CIC*) – является примером применения компьютерных технологий в ИСП. В этом случае после занесения технической информации в компьютерную систему она становится доступной всем членам команды ИСП.

Рассмотрим некоторые преимущества СКАС [9]:

- от разработчика ПСД файлы, созданные в программе *автоматизированного проектирования (computer-aided design – CAD)*, передаются руководителю строительных работ, который автоматически получает из них количество планируемых строительством площадей зданий и необходимую численность работников для точной калькуляции работ и календарного планирования. После уточнения проекта обновляются также смета и календарный план;
- полученные данные электронно соединяются с календарным планом для планирования конкретного объема работ в определенном месте. Это упрощает и ускоряет составление плана работ с использованием метода критического пути, связанного с графиком затрат;

- базы данных поставщиков доступны для разработчиков ПСД и подрядчиков, которые извлекают из них спецификацию, цены и информацию о наличии товара. Например, войдя в библиотеку принятых символов, разработчик щелкает мышью на символе «дверь» и получает список всех поставщиков дверей, а щелкая мышью на какой-либо цене, он получает информацию о наличии товара на складе;

- офис, расположенный на строительной площадке, соединен с основным офисом и разработчиком ПСД для передачи изменений в календарном плане и данных о калькуляции издержек. Например, разработчик «удаленно» передает подробности о какой-либо конструкции на компьютер начальника участка.

Задачей СКАС является наиболее полная координация всех основных источников и потребителей информации в ИСП, благодаря чему передача информации по проекту осуществляется за минимальный промежуток времени.

В настоящее время происходит унификация стандартов управления проектами в мировом масштабе, что позволит создавать более тесно интегрированные АИС и СУП.

С каждым днем увеличивается число компаний, осознающих преимущества интеграции информационных потоков. В такой высококонкурентной экономической деятельности, как строительство, задача снижения затрат имеет первостепенное значение. [2, 3, 4, 6]

Профессиональная деятельность по управлению проектами в определенной степени регламентирована стандартами и правилами, которые сформировались на основе систематизации и анализа практической реализации проектов. Стандарты носят рекомендательный характер, и их применимость при реализации проектов определяется руководством предприятия. При необходимости команда проекта может вносить изменения в данные стандарты.

Родоначальницей национальных стандартов по управлению проектами явилась Великобритания, где в 1981 г. был разработан комплекс стандартов по использованию сетевых технологий для управления проектами. В 1984 г. он был дополнен руково-

дством по использованию процедур управления, планирования, контроля и отчетности. Впоследствии британские стандарты периодически обновлялись и дополнялись. Первые стандарты по управлению проектами, фактически получившие статус международных, назывались «Свод знаний по управлению проектами» (Project Management Body of Knowledge – PMBOK) и были разработаны в США Институтом управления проектами (Project Management Institute – PMI) в 1985 г. Впоследствии основные положения PMBOK использовались для разработки международного стандарта ISO 10006:1997. Стандарты PMI PMBOK, а также ISO 10006 являются примерами процессного подхода к управлению проектами. Другими наиболее распространенными стандартами по управлению проектами являются «Международные квалификационные стандарты» (International Competence Baseline – ICB), разработанные Международной ассоциацией управления проектами (International Project Management Association – IPMA).

Стандарты ICB были созданы на основе четырех национальных стандартов: APM (Великобритания), VZPM (Швейцария), GPM (Германия) и AFITEP (Франция). ICB включают основные требования, понятия и задачи обобщают передовой опыт, навыки, функции, процессы управления, методы, технологии и инструментарий, которые обычно используются в управлении проектами, а также специальные знания о нововведениях и их применении в управлении отдельными проектами [7]. Эти стандарты являются основой так называемого менеджерского подхода и официально приняты в качестве базовых более чем в 20 странах мира. Важной особенностью сертификации PMP IPMA является разработка каждой из национальных ассоциаций, входящих в IPMA, *национальных требований к компетентности (National Competence Baseline – NCB)*, учитывающих особенности национальной культуры и достижения в области управления проектами.

На сегодняшний день Российской ассоциацией управления проектами СОВНЕТ в соответствии с ICB IPMA разработаны Национальные требования к компетентности специалистов по управлению проектами (НТК). Ассоциация СОВНЕТ была орга-

низована в 1990 г., а с 1991 г. она является российской организацией в составе IPMA. Сегодня одним из основных направлений создания единых международных стандартов является унификация «американского» и «европейского» подходов к управлению проектами.

Стандарты в области управления проектами положили начало созданию профессионального сообщества – квалифицированных управляющих проектами. Каждая ассоциация по управлению проектами имеет свою систему сертификации специалистов. На сегодняшний день наибольшее распространение получили:

- одноуровневая система PMI, которая сертифицирует *профессионалов по управлению проектами (Project Management Professional – PMP)*;

- четырехуровневая система 4-L-C IPMA, сертифицирующая *профессионалов по управлению проектами (PMP IPMA)*. Главным инструментом оценки кандидатов служит система оценок, которая называется *таксономия*.

Рассмотрим подробнее каждую из систем сертификации:

1. Целями сертификации профессионалов по управлению проектами PMP являются развитие, поддержка, оценка и продвижение сертификата о соответствии высокой квалификации управляющего проектами – PMP. Эта система специально разработана для объективной оценки профессиональных знаний. Кандидат должен удовлетворять требованиям по образованию и опыту работы, установленным PMI, продемонстрировать во время сертификационного экзамена PMP (PMP Certification Examination) приемлемый уровень знаний и компетентности в сфере управления проектами. (Экзамен PMP проводится на компьютере.) Кандидаты, получившие сертификат PMP, должны поддерживать уровень своей квалификации согласно требованиям специальной программы повышения квалификации (Continuing Certification Requirements Program) [11]. Чтобы подать заявку на прохождение сертификации, кандидаты должны удовлетворять требованиям одной из двух категорий и быть готовыми выполнять Кодекс профессионального поведения профессионалов по управлению проектами (PMP Code of Professional Conduct).

*Категория 1.* Ко времени подачи заявки на сертификацию кандидат имеет степень бакалавра или аналогичный универси-

тетский диплом, а также минимум 4500 часов практической работы с пятью группами процессов управления проектами (инициации, планирования, выполнения, контроля и завершения проекта). Кандидат должен иметь по крайней мере трехлетний опыт управления проектами за последние 6 лет до момента подачи заявки. Еще одним условием является прохождение 35 часов тренингов по следующим темам: управление качеством проекта, предметной областью, временем, затратами, человеческими ресурсами, коммуникациями, риском, снабжением и интеграцией.

*Категория 2.* Ко времени подачи заявки на сертификацию у кандидата нет степени бакалавра или аналогичного университетского диплома, однако есть аттестат об окончании средней школы и минимум 7500 часов практической работы с пятью группами процессов управления проектами. Кандидат должен иметь по крайней мере пятилетний опыт управления проектами за последние 8 лет до момента подачи заявки. Требования к объему и содержанию тренингов по управлению проектами аналогичны требованиям к первой категории. Как отмечалось, сертификационный экзамен PMP проводится на компьютере в виде тестов. За четыре часа кандидат должен ответить на 200 вопросов. Результаты экзамена доступны сразу же после его окончания.

2. SOVNET с 1999 г. сертифицирует профессионалов по управлению проектами, которые получают международные сертификаты IPMA-SOVNET и заносятся как в национальный реестр SOVNET, так и в международный реестр IPMA. Международная программа сертификации специалистов по управлению проектами включает четыре уровня и учитывает достижения, опыт и особенности национальной культуры. Основным документом российской национальной программы сертификации являются Национальные требования к компетентности специалистов по управлению проектами. Система сертификации IPMA включает четыре уровня, требования к которым определяются исходя из обязанностей, ответственности и практических аспектов работы специалистов.

*Уровень Л.* Сертифицированный директор программ или проектов – СДП (CPD – Certificated Project Director).

*Уровень В:*

- В1 – сертифицированный управляющий проектами – СУП (CPM-Certificated Project Manager);
- В2 – сертифицированный управляющий международными проектами – СУМИ (CIPM – Certificated International Project Manager).

*Уровень С.* Сертифицированный профессионал по управлению проектами – СПУП (RPMP – Registered Project Management Professional).

*Уровень D.* Сертифицированный специалист по управлению проектами – ССУП (PMP – Project Management Professional).

Уровни сертификации учитывают только уровень профессионализма в сфере управления проектами.

Все национальные и международные своды знаний по управлению проектами имеют как общие черты, так и некоторые отличия:

базовая составляющая разделов основных национальных сводов знаний является практически идентичной;

по структуре своды знаний разбиваются на две группы [7]:

- PMI, GPM и AIPM содержат основные разделы знаний по управлению проектами;
- IPMA, APM, SGO и AFITER содержат основные разделы знаний как по управлению проектами, так и по смежным областям, необходимым для эффективного управления проектами.

В настоящее время разрабатываются Всеобщие стандарты по управлению проектами (Global PM Standards), одной из целей которых является совершенствование стандартов профессиональной компетентности в зависимости от выполнения работ по управлению проектами.

Развитие национальных и международных организаций помогает поддерживать адекватность стандартов управления проектами современным методам и подходам, используемым на практике.

### **Библиографический список**

1. Асаул А.Н. Менеджмент корпорации и корпоративное управление / А.Н. Асаул, В.И. Павлов, Ф.И. Бескиерь, О.А. Мышко. СПб.: Гуманистика, 2006. – 328 с.
2. Иванов С.Н. Интеграция информационных потоков в регионе с целью снижения транзакционных издержек в строитель-

стве // Экономическое возрождение России. – 2008. – № 4(18). – С. 67–72.

3. Иванов С.Н. Теоретические подходы к исследованию структуры транзакционных издержек ИСК // Экономическое возрождение России. – 2007. – № 3(13). – С. 42–48.

4. Иванов С.Н. Теория оптимизации информационной инфраструктуры регионального инвестиционно-строительного комплекса // Вестник гражданских инженеров. – 2007. – № 3(12). – С. 82–88.

5. Маркасов С.В., Мкртчян К.М. Инфокоммуникации и эффективность их использования // Экономическое возрождение России. – 1010. – № 2(24). – С. 33–38.

6. Снижение транзакционных затрат в строительстве за счет оптимизации информационного пространства / А.Н. Асаул, С.Н. Иванов. – СПб.: АНО ИПЭВ, 2008. – 300с.

7. Управление проектами. Основы профессиональных знаний. Национальные требования к компетентности (НТК) специалистов / Сертификационная комиссия СОВНЕТ. – М.: КУБС, – 2001. – 256 с.

8. Юркина А.Ю. Корпоративной недвижимости – эффективное управление // Экономическое возрождение России. – 2009. – № 1(19). – С.19–28.

9. Gould Frederick E., Joyce Joseph A. Construction project management / Frederick E. Gould, Nancy E. Joyce. – 2nd ed. – Upper Saddle River: Person Education, 2003. – 426 p.

10. Mensching J., Adams D. Managing an Information System, Prentice Hall, Englewood Cliffs, NJ, 1991.

11. Project Management Professional Certification Handbook. Project Management Institute, USA, 2000. // [http://www.pmi.org/prod/groups/public/documents/info/pdc\\_pmphandbook.pdf](http://www.pmi.org/prod/groups/public/documents/info/pdc_pmphandbook.pdf).

### **Bibliographical list**

1. Asaul A.N. Management Corporation and Corporate Governance / A.N. Asaul, V.I. Pavlov, F.I. Beskier, O.A. Myshko. SPb.: Humanistica. – 2006. – 328 p.

2. Ivanov S.N. Integration of informational flows in region for the purpose reductions of transaction costs in construction // Economic revival of Russia. – 2008. – № 4 (18). – P. 67–73.

3. Ivanov S.N. Theoretic approaches to structure research transactional costs the ICC // Economic revival of Russia. – 2007. – № 3 (13). – P. 42–48.

4. Ivanov S.N. Theory of optimization of the information infrastructure of a regional investment-construction complex // Herald of Civil Engineers. – 2007. – № 3 (12). – P. 82–88.

5. Markasov S.V., Mkrtychyan KM. Info communications and effectiveness of their use // Economic revival of Russia. – 2010. – № 2 (24). – P. 33–38.

6. Reducing transaction costs in construction by optimization of the information space / A.N. Asaul, S.N. Ivanov. – SPb.: ANO IPEV. – 2008. – 300 p.

7. Project management. Fundamentals of professional knowledge. National requirements for the competence (NTC) Professional / Certification Commission SOVNET. – M.: KUBS, – 2001. – 256 p.

8. Jurkina A.J. Efficient control for corporate real estate // Economic revival of Russia. – 2009. – № 1(19). – P. 19–28.

9. Gould Frederick E., Joyce Joseph A. Construction project management / Frederick E. Gould, Nancy E. Joyce. – 2nd ed. – Upper Saddle River: Person Education, 2003. – 426 p.

10. Mensching J., Adams D. Managing an Information System, Prentice Hall, Englewood Cliffs, NJ, 1991.

11. Project Management Professional Certification Handbook. Project Management Institute, USA, 2000. // [http://www.pmi.org/prod/groups/public/documents/info/pdc\\_pmphandbook.pdf](http://www.pmi.org/prod/groups/public/documents/info/pdc_pmphandbook.pdf).

**Контактная информация:**

E-mail: [lenspecsmu@lenspecsmu.ru](mailto:lenspecsmu@lenspecsmu.ru)

**Contact links**

E-mail: [lenspecsmu@lenspecsmu.ru](mailto:lenspecsmu@lenspecsmu.ru)



# **КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМ КООПЕРАТИВЕ**

## **ASSESSMENT CRITERIA OF THE INTRAECOMIC CONTROL SYSTEM IN AN AGRICULTURAL COOPERATIVE**

**Е.Н. КОЛЕСНИКОВА,**

*доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита Рязанского  
университета Московского университета МВД РФ, к.э.н.*

**E.N. KOLESNIKOVA,**

*associate Professor at Department Accounting and Audit  
of Ryazan branch of the Ministry of Internal Affairs of the Russian  
Federation, candidate of economic sciences*

### **Аннотация**

В статье раскрываются основные критерии оценки эффективности системы внутрихозяйственного контроля в сельскохозяйственном кооперативе. Сделан критический обзор существующих методик оценки эффективности системы внутрихозяйственного контроля. Предложен алгоритм оценки эффективности системы внутрихозяйственного контроля для сельскохозяйственных производственных кооперативов с учетом специфики их деятельности.

### **Abstract**

The article touches upon the main assessment criteria of the intraeconomic control system in an agricultural cooperative. The author surveys existing estimation procedures of the intraeconomic control system. She offers effectiveness analysis algorithm of the intraeconomic control system for agricultural cooperatives taking into account specific features of their activity.

**Ключевые слова**

1. Система внутривладельческого контроля
2. Контрольная среда
3. Система бухгалтерского учета
4. Оценка риска
5. Методы контроля
6. Тестирование системы внутривладельческого контроля

**Key words**

1. Intraeconomic control system
2. Test medium
3. Accounting
4. Risk assessment
5. Inspection methods
6. Intraeconomic control system testing

Система внутривладельческого контроля предполагает создание такой совокупности мер, методик и процедур, которые будут использоваться руководством сельскохозяйственного кооператива для упорядоченного, эффективного ведения финансово-хозяйственной деятельности, гарантии сохранности активов, рационального использования привлеченных ресурсов, выявления, исправления и предотвращения ошибок и искажения информации, своевременной подготовки форм бухгалтерской и специализированной отчетности.

Основной задачей внутреннего контроля на предприятии является снижение финансовых потерь, возникающих по различным причинам. Чем более развита, структурирована система контроля, тем выше результат ее действия, выражающийся в снижении потерь. То есть, оценка эффективности системы внутреннего контроля позволяет обобщить показатели ее действенности и результативности.

Как отмечает А.Е. Суглобов, возрастание требований к достоверности финансовой отчетности изменило подходы к анализу системы внутреннего контроля в организации [5].

Оценка эффективности системы внутривладельческого контроля позволяет рассматривать качественную и количественную

определенность отдельных элементов системы внутреннего контроля, устанавливать их различие.

Нормативно утвержденных методик оценки эффективности системы внутрихозяйственного контроля в целях контрольно-ревизионной работы в организациях сельскохозяйственной кооперации в настоящее время не существует. Вместе с тем считаем возможным использование основных положений как отечественных, так и международных стандартов аудиторской деятельности в части, не противоречащей пониманию сущности деятельности сельскохозяйственного производственного кооператива, его правовому статусу.

Эффективность системы внутрихозяйственного контроля определяется способностью решать поставленные задачи и обеспечивать защиту кооператива от возможных рисков уберечь от неэффективного использования ресурсов: человеческих, финансовых и материальных; непреднамеренного и преднамеренного искажения отчетности; прямого мошенничества со стороны персонала и руководства.

Наиболее распространенной в современной литературе является идея о критериях оценки эффективности системы внутрихозяйственного контроля в разрезе ее составляющих, а именно: контрольной среды, системы бухгалтерского учета, непосредственно процедуры и методов контроля.

Как отмечает М.В. Мельник, данный подход предполагает формирование мероприятий, которые, с одной стороны, позволяют довести до каждого члена кооператива основные задачи и меры по их реализации, а с другой – определяют жесткую систему контроля за исполнением установленных норм и способов ведения контроля [3].

По мнению О.В. Несторовой, процесс изучения и оценки системы внутреннего контроля, состоит из понимания и документирования этой системы, оценки контрольного риска, тестирования средств контроля оценки результатов тестирования и их документирования, тестирования по существу [4].

Специалистами Ногрватх МКПЦН были обобщены компоненты структуры внутреннего контроля и выявлены критические критерии – точки риска, где возникновение ошибок наиболее вероятно [2].

Таблица 1

**Компоненты структуры системы внутреннего контроля и критерии ее оценки**

Компонент	Описание	Ключевые вопросы (критерии оценки)
Контрольная среда	Дает общую оценку организации, ее политике и процедурам	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Честность</li> <li>– Компетентность</li> <li>– Независимое руководство</li> <li>– Философия руководства</li> <li>– Организационная структура</li> <li>– Назначение ответственности</li> <li>– Кадровая политика</li> </ul>
Оценка риска	Идентификация руководством рисков, уместных при подготовке финансовой отчетности	Риски чаще всего могут быть вызваны изменениями законодательной базы, направлений деятельности, освоением новых видов производства
Информация и сети	Методы, используемые для классификации и отражения операций и сообщения ролей и обязанностей	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Запись, обработка, обобщение и представление операций предприятия, условий и событий</li> <li>– Сообщение ролей и обязанностей</li> </ul>
Мониторинг	Процедуры, необходимые для оценки качества применения системы внутреннего контроля на постоянной основе	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Внутренний аудит</li> <li>– Проверки и независимые инвентаризации</li> <li>– Прочие процедуры, такие, как отправка по электронной почте отчетов покупателям</li> </ul>

Существующие контрольные процедуры	Политика и процедуры, установленные для гарантии того, что цели руководства достигнуты	– Своевременное представление отчетов – Обработка информации – Физические средства контроля – Распределение обязанностей
------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Сегодня система внутрихозяйственного контроля в сельскохозяйственных кооперативах представляет собой инструмент обеспечения регламентированных российским законодательством, внутренними распорядительными документами целей кооператива. Особо велико значение организации системы внутрихозяйственного контроля в сельскохозяйственных производственных кооперативах.

Изучение структуры системы внутрихозяйственного контроля в сельскохозяйственном кооперативе позволяет:

- определить тип возможных существенных искажений;
- рассмотреть факторы, приводящие к появлению существенных искажений;
- разработать тесты системы контроля;
- определить формы тестирования по существу, если это возможно.

Практика проведения контрольно-ревизионных мероприятий в сельскохозяйственных производственных кооперативах показывает, что оценка эффективности системы внутрихозяйственного контроля, проводимая за достаточно короткий срок, субъективна, и вводить на этой стадии большое количество градаций не имеет смысла. Поэтому считаем оптимальным применение трех градаций оценки элементов систем внутреннего контроля: высокая, средняя и низкая.

Считаем, что критерии оценки эффективности системы внутрихозяйственного контроля в сельскохозяйственном кооперативе можно представить следующим образом (табл. 2).

Таблица 2

**Критерии оценки системы внутрихозяйственного контроля в сельскохозяйственном производственном кооперативе**

Основные цели системы внутрихозяйственного контроля	Оценка эффективности системы внутрихозяйственного контроля	Рекомендации по повышению эффективности системы внутрихозяйственного контроля
<p>Реализация положений государственной политики в сфере сельскохозяйственной кооперации. Обеспечение достижения целей сельскохозяйственного производственного кооператива</p>	Низкая	<p>Постоянная работа по налаживанию внутреннего контроля за соблюдением норм государственной политики в области сельскохозяйственной кооперации руководством и каждым членом кооператива</p>
	Средняя	<p>Сохранение и развитие достигнутых результатов</p>
	Высокая	<p>Сохранение достигнутых результатов</p>
<p>Обеспечение достижения целей сельскохозяйственного производственного кооператива</p>	Низкая	<p>Постоянная работа по налаживанию внутреннего контроля за соблюдением нормативно-правовых актов, внутренних распорядительных документов сельскохозяйственного производственного кооператива каждым членом, работником кооператива</p>

	Средняя	Сохранение и развитие достигнутых результатов
	Высокая	Сохранение достигнутых результатов
Упорядоченная и эффективная деятельность сельскохозяйственного производственного кооператива	Низкая	Систематическая работа по организации системы внутрихозяйственного контроля
	Средняя	Систематическая работа по улучшению организации системы внутрихозяйственного контроля
	Высокая	Мероприятия по сохранению высокой эффективности системы внутрихозяйственного контроля
Сохранность имущества сельскохозяйственного производственного кооператива	Полная	Разработка механизмов, обеспечивающих сохранность имущества сельскохозяйственного производственного кооператива
	Частичная	Пресечение правонарушений членов кооператива, принятие мер для обеспечения сохранности имущества

Достоверность и объективность бухгалтерской (финансовой) и специализированной отчетности	Низкая	Ознакомление и обучение членов, работников кооператива методике оперативно-технического или бухгалтерского учета (в соответствии с кругом выполняемых обязанностей) и контроля
	Средняя	Сохранение и развитие достигнутых результатов
	Высокая	Сохранение достигнутых результатов
Оценка возможности незаконного присвоения или неэффективного использования средств сельскохозяйственного производственного кооператива	Низкая	Усиление контроля, соблюдение принципа разделения полномочий по контролю между работниками, осуществляющими работу с ценностями и учет в кооперативе
	Средняя	Сохранение и развитие достигнутых результатов
	Высокая	Сохранение достигнутых результатов
Своевременное выявление и анализ отклонения от плановых показателей, определение рисков и ответственных лиц	Низкая	Введение методики нормативного контроля и стимулирования
	Средняя	Сохранение и развитие достигнутых результатов
	Высокая	Сохранение достигнутых результатов



Оперативная передача внутренней отчетности сельскохозяйственного кооператива лицам, уполномоченным принимать управленческие решения	Низкая	Разработка порядка внутренней отчетности медицинского учреждения и алгоритма принятия решений по результатам анализа полученной информации
	Средняя	Сохранение и развитие достигнутых результатов
	Высокая	Сохранение достигнутых результатов

Система внутривозвратного контроля, как нами было установлено ранее, представляет собой достаточно сложный блок взаимодействий внутри кооператива, соответственно сложным и является процесс оценки ее эффективности. Степень этой сложности, как правило, соответствует масштабам деятельности, организационной структуре организации сельскохозяйственной кооперации, численности членов, качеству постановки бухгалтерского учета и другим характеристикам кооператива в целом, что несомненно должно учитываться при определении критериев для оценки эффективности функционирования системы внутривозвратного контроля каждого конкретного кооператива.

Подводя итог и обобщая вышеизложенное, можно сделать вывод, что наиболее оптимальным для сельскохозяйственного кооператива нам представляется следующий алгоритм действий при оценке эффективности системы внутривозвратного контроля на основе выбранных критериев.

1. Изучение состава элементов системы внутривозвратного контроля. На первом этапе необходимо исследовать структуру (модель) системы внутривозвратного контроля сельскохозяйственного кооператива и определить критерии для оценки надежности и эффективности ее элементов.

2. Далее с помощью тестов устанавливается, выполняет ли контроль необходимые функции. Тесты применяются только

для тех составляющих системы внутрихозяйственного контроля, которые были признаны надлежащими для предотвращения, обнаружения и исправления нарушений. После чего при наличии данных за ряд лет на основе экономико-математического моделирования определяется уровень эффективности системы внутрихозяйственного контроля в относительном выражении. Все описанные действия ревизора должны быть отражены в рабочей документации.

3. В случае обнаружения существенных недостатков в системе внутрихозяйственного контроля председатель кооператива совместно с ревизором должен принять меры, способствующие улучшению работы системы учета и контроля. В связи с этим следует произвести необходимый объем организационных мероприятий, с тем чтобы наладить функционирование системы внутрихозяйственного контроля. Рекомендации, направленные на устранение обнаруженных недостатков, отражаются в письменной форме и предоставляются руководству.

В качестве мер, повышающих эффективность установленных процедур внутреннего контроля, мы можем предложить следующие, наиболее распространенные:

1. Разработка должностных инструкций членов кооператива, в которых должен быть формально определен и документально закреплён порядок деятельности (действий и взаимоотношений) определенного круга работников по поводу планирования, организации, регулирования, контроля, учета и анализа операций в процессе реализации конкретных финансовых и хозяйственных операций.

2. Определение перечня первичных документов, внутренней управленческой отчетности или других носителей информации, содержащих данные об исполнении соответствующими работниками сельскохозяйственного производственного кооператива своих функций по отражению финансовых и хозяйственных операций.

3. Выделение точек контроля для оценки различных аспектов реализации конкретных финансовых или хозяйственных операций сельскохозяйственного производственного кооператива и

оценка состояния или наличие ресурсов. Устанавливаются контролируемые параметры объектов контроля, критические точки контроля, в которых риск возникновения ошибок, искажений и других нежелательных явлений особенно велик.

4. Выбор типов и методов проведения контроля, соответствующих среде внутреннего контроля, которая включает:

- стиль работы председателя сельскохозяйственного кооператива, специалистов;

- адекватное понимание руководством роли внутреннего контроля в управлении кооперативом;

- конкретные действия руководителей в плане организации системы внутривозвратного контроля и ее совершенствование;

- организационный статус службы внутривозвратного контроля, наличие ревизионных комиссий;

- определение и документальное закрепление процедур контроля;

- оформление полномочий и ответственности работников кооператива, способов информирования работников об установленных правилах;

- изучение руководителями выявленных в результате контроля отклонений и своевременное принятие ими соответствующих решений;

- четкую работу системы коммуникаций и информационного обеспечения управления; налаженность систем нормирования затрат и контроля за отклонениями, подготовки финансовой отчетности для внешних и внутренних пользователей;

- соблюдение действующего законодательства и работу с Ревизионными союзами сельскохозяйственных кооперативов, иными органами внешнего контроля.

Внутривозвратный контроль будет эффективным только тогда, когда в сельскохозяйственном кооперативе разработаны и применяются на практике обоснованные критерии оценки эффективности системы контроля, производится мониторинг полученных результатов и происходит принятие обоснованных решений, направленных на устранение выявленных нарушений и недопущение их в дальнейшем.

### Библиографический список

1. Постановление Правительства РФ от 23.09.2002 № 96 «Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности» (ред. от 19.11.2008).
2. Анализ системы внутреннего контроля / Специалисты Horwath МКПЦН // Аудит и налогообложение. – 2004. – № 11.
3. Мельник М.В. Ревизия и контроль: Учеб. пособ. / М.В. Мельник, А.С. Пантелеев, А.Л. Звездин; Под ред. М.В. Мельник. – М.: ИД «ФБК-ПРЕСС», 2004. – 520с.
4. Нестерова О.В. Оценка системы внутреннего контроля при проведении аудиторской проверки // Аудиторские ведомости. – 2006.
5. Суглобов А.Е. Оценка системы внутреннего контроля // Аудиторские ведомости. – 2009. – № 9.

### Bibliographical list

1. The Resolution of Government of the Russian Federation of 23.09.2002 № 96 «On the confirmation a federal regulations (standards) of the auditing activities» (ver. of 19.11.2008).
2. The analysis of the intraeconomic control system / The experts of Horwath ICLC // The audit and taxation. – 2004. – № 11.
3. Melnik M.V. The revision and control: Teaching aid / M.V. Melnik, A.C. Panteleev, A.L. Zvezdin; under the editorship of M.V. Melnik. – M.: Publishing house FBK-PRESS, 2004. – 520 p.
4. Nesterova O.V. Assessment of the intraeconomic control system for auditing check // The auditing bulletin. – 2006.
5. Suglobov A.E. Assessment of the intraeconomic control system // The auditing bulletin. – 2009. – № 9.

#### **Контактная информация:**

Тел.: 8(920) 639–59–65

E-mail: kolesnicova@mail.ru

#### **Contact links:**

Tel.: 8(920) 639–59–65

E-mail: kolesnicova@mail.ru

**КОНЦЕПЦИЯ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА  
К УПРАВЛЕНИЮ В ФГУ  
«ЗЕМЕЛЬНАЯ КАДАСТРОВАЯ ПАЛАТА  
ПО ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ»**

**CONCEPTION OF THE PROCESS APPROACH  
TO THE ADMINISTRATION IN THE  
FEDERAL STATE INSTITUTION (FGU)  
«LAND CADASTRES CHAMBER  
IN THE VOLGOGRAD REGION»**

**Н.В. КУЗНЕЦОВА,**

*и.о. директора ФГУ «Земельная кадастровая палата  
по Волгоградской области», к.э.н.*

**М.А. ТИМОШЕНКО,**

*доцент кафедры экономической теории Волгоградского  
филиала Московского государственного университета  
путей сообщения, к.э.н.*

**Л.Н. МЕДВЕДЕВА,**

*доцент Волгоградского государственного технического  
университета, к.э.н.*

**N.V. KUZNETSOVA,**

*a.p. Directors FSI «Ground cadastral chamber across  
the Volgograd region», candidate of economic sciences*

**M.A. TIMOSHENKO,**

*the senior lecturer of chair of the economic theory of the Volgograd  
branch of the Moscow state university of means of communication,  
the candidate of economic sciences*

**L.N. MEDVEDEVA,**

*the senior lecturer of Volgograd state technical university,  
candidate of economic sciences*

### **Аннотация**

В статье обосновывается актуальность внедрения процессного подхода в управленческую деятельность, показаны особенности работы ФГУ «Земельная кадастровая палата по Волгоградской области» по внедрению новой модели бизнес-процессов.

### **Abstract**

In article the urgency of introduction of the process approach in administrative activity is proved, features of work FSI «Ground cadastral chambers across the Volgograd region» on introduction new models business processes are shown.

### **Ключевые слова**

1. Процессный подход
2. Бизнес-процесс
3. Ориентированный менеджмент
4. Реинжиниринг
5. Управление качеством
6. Целевая программа
7. Кадастр

### **Keywords**

1. The process approach
2. The business process
3. The focused management
4. Reengineering
5. Quality management
6. The target program
7. A cadastre

В мировой экономике произошли и продолжают происходить существенные изменения, которые заставляют по-новому подходить к проблемам управления субъектами хозяйствования и, в частности, решать вопросы повышения эффективности их деятельности и создания базы для дальнейшего развития. Актуальность вопросов внедрения процессного подхода состоит в том, что основанные на традиционном разделении функций системы

управления организациями не успевают трансформироваться, чтобы соответствовать потребительским требованиям к продукции и услугам, которые на современном этапе меняются с поистине головокружительной быстротой. Непрерывные и существенные изменения в технологиях и потребностях клиентов стали обычным явлением, и в подобных условиях организации вынуждены корректировать свои действия на основе процессного подхода.

В 1997 г. был принят Федеральный закон «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним», в 2000 г. был подписан Федеральный закон «О государственном земельном кадастре», который установил систему земельного кадастра и обеспечил возможность государственного управления процессом инвентаризации и учета земельных участков, а в 2008 г. вступил в силу Федеральный закон «О государственном кадастре объектов недвижимости», предусматривающий объединение всех объектов, подлежащих учету в единый кадастр объектов недвижимости.

Создание государственного кадастра недвижимости призвано обеспечить государственные гарантии прав собственности и иных вещных прав на недвижимое имущество, формирование полного и достоверного информационного ресурса, используемого для целей налогообложения, проведение более активной инвестиционной политики, повышение эффективности государственного и муниципального управления. Важность создания кадастра объектов недвижимости заключается в следующем: обеспечение защиты прав собственности граждан и юридических лиц; рост экономики за счет включения в оборот стоимости объектов недвижимости; развитие бизнеса посредством упрощения учета недвижимости; обеспечение защиты инвесторов, развитие ипотеки; стабильность и прогнозируемость доходов.

В целях реализации этой государственной задачи Правительство Российской Федерации приняло постановление от 13 сентября 2005 г. № 60 « Об утверждении подпрограммы «Создание системы кадастра недвижимости (2006–2011 гг.)» Федеральной целевой программы «Создание автоматизированной системы

ведения государственного земельного кадастра и государственного учета объектов недвижимости (2002–2008 гг.)».

Одним из главных направлений работы в проекте создания кадастра объектов недвижимости определен переход на централизованное ведение кадастра объектов недвижимости. Однако в ходе выполнения требований настоящих законов возникли проблемы, в частности, отставание внутрифирменных преобразований и нестыковка инструкций, параллелизм в работе и другие. В подобных условиях возникла острая необходимость перехода от функционального к процессному подходу в управлении персоналом, работающим в органах кадастрового учета. Как показывают проведенные исследования, одна из современных методологий менеджмента организации базируется на процессном подходе к управлению, который позволяет сконцентрировать ресурсы на реструктуризации и более эффективно их использовать при последующей эксплуатации ключевых бизнес-процессов, обеспечивающих получение запланированных результатов. Использование данной методологии для управления организациями позволяет оптимизировать бизнес-процессы, повысить мобильность, прибыльность и финансовую прозрачность. Концепция процессного подхода к эффективному ведению бизнеса становится основой для системы управления качеством. Специфика концепции процессно-ориентированного управления состоит в том, что она фактически приводит к стиранию границ между управлением качеством и управлением самой организацией: понятия менеджмента качества и общего менеджмента сливаются в одно целое – понятие процессно-ориентированного менеджмента [6].

Процессный подход является одной из концепций стратегического управления. Соответственно, раскрыть его суть без уточнения места в системе таких концепций невозможно. Для стратегического процессно-ориентированного управления базовое значение имеют четыре исторические парадигмы управления:

- ориентация на продукт;
- ориентация на операции;
- ориентация на интегрированный процесс;
- корпоративная парадигма.



В общем случае стратегические концепции развития организации сложились в двух направлениях, обеспечивающих два подхода к оптимизации деятельности организации: технологическое, затрагивающее изменения в производственных фондах, производственном процессе и технологиях организации, и управленческое, связанное с совершенствованием системы управления. Концепция процессного подхода характеризует собой устойчивую тенденцию к переходу от иерархических структур управления к более гибким – горизонтальным. Важное значение в процессе трансформации подходов в управлении имеет реинжиниринг.

Реинжиниринг применим не только для коммерческих организаций, но и для государственных учреждений. Сложность заключается лишь в оценке эффективности. Если в коммерческих организациях эффективность оценивается исходя из размера прибыли и других финансовых показателей, то в государственных учреждениях, предоставляющих услуги населению, основным показателем степени эффективности выступает качество этих услуг. Таким образом, реинжиниринг в государственных учреждениях должен быть направлен помимо совершенствования административной деятельности прежде всего на улучшение качественных показателей предоставляемых услуг. Процессный подход к управлению предполагает в дальнейшем непрерывный мониторинг деятельности организации и внесение своевременных корректировок в бизнес-процессы в случае возникновения проблем. Реализация проекта по реинжинирингу ФГУ «Земельная кадастровая палата по Волгоградской области» (далее ФГУ «ЗКП») сопровождалась поэтапным продвижением к выполнению поставленной цели.

Главная цель реинжиниринга ФГУ «ЗКП» – провести описание, анализ, переосмысление, перестройку бизнес-процессов с последующим их внедрением. Реинжиниринг организации прежде всего был направлен на достижение существенного улучшения качества предоставляемых услуг.

Необходимость проведения столь обширных мероприятий была обусловлена действием комплекса факторов, важнейшими среди которых являются:

1) Реализация федеральной целевой программы «Создание автоматизированной системы ведения государственного земельного кадастра и государственного учета объектов недвижимости (2002–2007 годы)», а также ее подпрограммы «Создание системы кадастра недвижимости (2006–2011 годы)».

2) Принятие нового закона «О государственном кадастре недвижимости», предусматривающего объединение всех объектов, подлежащих учету, в единый кадастр объектов недвижимости.

3) Создание новой организационной структуры ФГУ «Земельная кадастровая палата по Волгоградской области».

Для реализации поставленной цели руководством ФГУ «ЗКП» была сформирована рабочая группа и выбран метод «ускоренного» описания бизнес-процессов, применение которых было наиболее целесообразно в связи с:

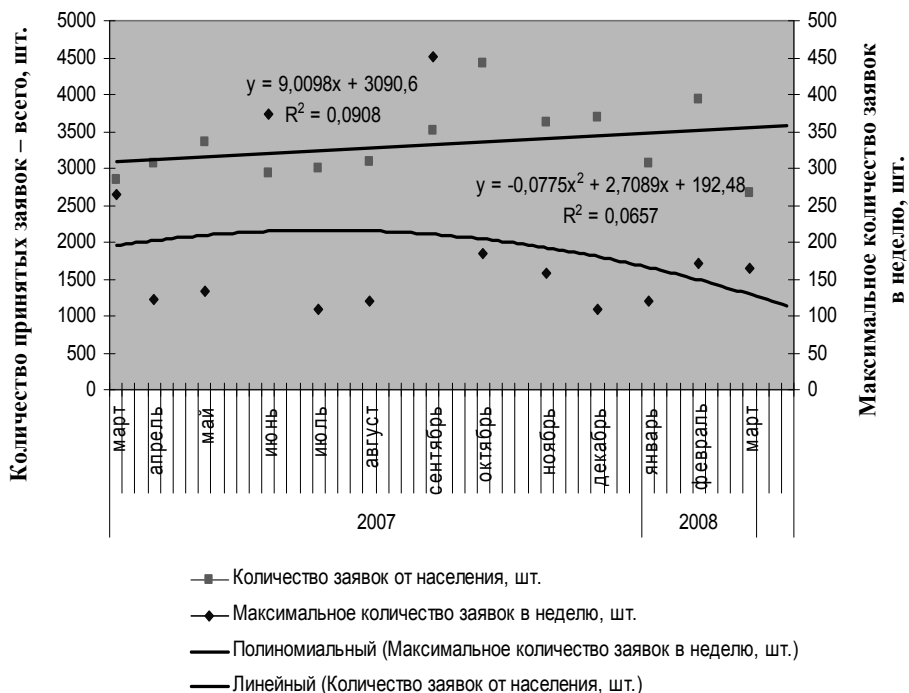
- ориентацией на быстрый результат (2–3 месяца);
- описанием деятельности структурных подразделений, которые непосредственно связаны с ведением кадастра;
- неподготовленностью организации к комплексному реформированию.

В настоящий момент деятельность рабочей группы по анализу и моделированию бизнес-процессов направлена на:

- составление каталогов бизнес-операций по оставшимся отделам ФГУ «ЗКП по Волгоградской области»; изучение законодательной базы по вопросам ведения кадастра в связи с принятием нового закона «О государственном кадастре недвижимости» № 221-ФЗ;
- разработку показателей оценки эффективности работы организации в целом, и в частности по качеству предоставляемых услуг.

Как показывает проведенный анализ ФГУ «ЗКП по Волгоградской области» проводится значительная работа по оказанию услуг населению. Результаты проведенной работы показали, что за период с 12 марта 2007 г. по 21 марта 2008 г. было принято и обработано 43 196 заявок.

Динамика помесечных объемов приема заявок от населения свидетельствует о положительной тенденции к их увеличению во времени (рис. 1).



**Рис. 1. Тенденции изменения количества принимаемых заявок от населения и их «пиковых» еженедельных поступлений ФГУ «ЗКП по Волгоградской области»**

Зависимость общего количества поступающих заявок от времени описывается линейным уравнением связи:

$$Y = 3090,6 + 9,0098 \cdot X.$$

Величина 3090,6 показывает начальное значение признака на графике при  $x=0$ , величина 9,0098 отражает прирост резуль- тативного признака  $Y$  от увеличения факториального признака  $X$  на единицу. Таким образом, можно спрогнозировать, что в апреле 2008 г. будет подано 3099 заявок. Коэффициент корреля- ции  $R$  отражает силу связи, в данном случае связь довольно слабая, то есть лишь на 9% изменение резуль- тативного признака зависит от факториального.

Значения «пиковых» нагрузок в обработке заявок из расчета в неделю приходились на июнь и сентябрь 2007 г. Анализ показывает, что имеет место тенденция снижения пиковых еженедельных поступлений заявок, которая описывается уравнением:

$$Y = -0,0775x^2 + 2,7089x + 192,48.$$

Значения «пиковых» нагрузок в обработке заявок играют важную роль в протекании процесса обработки заявки и выдачи заказчику запрашиваемых документов. После приобретения и развертывания программного средства моделирования бизнес-процессов рабочей группой планируется проведение следующих мероприятий:

- внедрение программного средства автоматизации моделирования бизнес-процессов AllFusion Process Modeler;
- разработка модели бизнес-процессов «как есть» с помощью AllFusion Process Modeler;
- разработка модели бизнес-процессов «как будет» с помощью AllFusion Process Modeler и на основании закона «О государственном кадастре недвижимости» № 221-ФЗ;
- тестирование и оценка эффективности новой модели бизнес-процессов.

Стратегическое планирование развития ФГУ «ЗКП» по Волгоградской области имеет большое значение, поскольку отсутствие четких стратегических целей приводит к тому, что руководители не имеют каких-либо ориентиров, в том числе для определения показателей, оценки эффективности деятельности учреждения.

В целях улучшения эффективности своей работы стратегия развития ЗКП предполагает рассмотрение возможности применения следующих инструментов:

1) Внедрение системы менеджмента качества в соответствии с требованиями МС ИСО 9001-2000. В данном стандарте изложена схема построения системы менеджмента эффективной организации. В основу этой системы положены следующие основополагающие принципы:

- фокус на потребителя;
- вовлечение персонала в разработку преобразований;

- применение процессного подхода;
- постоянное улучшение деятельности организации;
- принятие решений, основанных на фактах, анализе данных и информации.

2) Создание собственного call-центра. Современный call-центр необходим прежде всего для повышения качества справочно-информационного обслуживания [4].

3) Переход на работу в режиме «одного окна». В связи с необходимостью увеличения эффективности организации работы ФГУ «ЗКП» и сокращения времени обслуживания граждан. Для внедрения данного режима требуется создание принципиально новой информационной среды [3].

4) Применение аутсорсинга услуг со стороны третьих лиц для обеспечения протекания второстепенных (вспомогательных) технологических операций, например, транспортировка документации, передача данных в электронном виде.

Внедрение новой модели бизнес-процессов – достаточно сложный и трудоемкий процесс, который требует проведения дальнейших научных исследований. ФГУ «ЗКП по Волгоградской области» находится на пороге серьезных административных и технологических преобразований, которые должны в значительной степени оказать влияние на повышение эффективности деятельности организации и качество оказываемых услуг населению.

### **Библиографический список**

1. Алиев А. Call-центр – не роскошь [Электронный ресурс]. – [2008] – режим доступа: [http:// www.cio-world.ru](http://www.cio-world.ru)

2. Бейкер Й., Вилков Л. Менеджмент процессов / Пер. нем. – М.: Эксмо, 2008. – 384 с.

3. Репин В.В., Елиферов В.Г. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2004. – 408 с.

4. Щербак А.В. Процессно-ориентированные методы стратегического управления организацией: Автореферат дисс. на соиск. уч. степ. к.э.н. – М., 2007. – 32 с.

**Bibliographical list**

1. Aliev A. Call-centre is not a luxury. [Internet resources]. – [2008]: [http:// www.cio-world.ru](http://www.cio-world.ru)
2. Beiker Y., Vilkov L. Management of the processes / Transl. from Germ. – Moscow: Eksmo, 2008. – 384 p.
3. Repin V.V., Eliferov V.G. Process approach to the administration. Modelling of the business-processes. – Moscow: RIA «Standards and quality», 2004. – 408 p.
4. Sherbak A.V. Process-directed methods of the organization strategical management: Author’s abstract of Cand. Econom. Sci. thesis. – Moscow: 2007. – 32 p.

**Контактная информация**

E-mail: [milena-med@yandex.ru](mailto:milena-med@yandex.ru)

**Contact links**

E-mail: [milena-med@yandex.ru](mailto:milena-med@yandex.ru)

**МЕХАНИЗМЫ  
ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ  
МОТИВАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ  
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

**MECHANISMS OF ECOLOGY  
AND ECONOMIC MOTIVATION OF THE  
ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS**

**Г.А. РЕЗНИК,**

*профессор Пензенского государственного университета  
архитектуры и строительства, д.э.н.*

**А.А. МАЛЫШЕВ,**

*старший преподаватель Пензенского государственного  
университета архитектуры и строительства*

**G.A. REZNIK,**

*the professor of The State University of Architecture  
and Building of Penza, Doctor of Economics sciences*

**A.A. MALYSHEV,**

*the lecturer of The State University of Architecture  
and Building of Penza*

**Аннотация**

В статье освещаются вопросы экономической мотивации предприятий при управлении эколого-экономическими системами. Рассматриваются виды экономической мотивации: (I) механизм отчислений («налог с дохода»); (II) централизованный механизм; (III) механизм с нормативом рентабельности; (IV) механизм налога на прибыль. Статья содержит подробное описание механизмов экономической мотивации и их сравни-

тельный анализ при различных условиях регулирования цен. Проводится взаимосвязь между состоянием экологической и экономической системами и методами экономической мотивации предприятий. Статья имеет практическую ориентацию на механизмы экономической мотивации предприятий при различных способах регулирования цен на рынке. На примере г. Пенза проводится анализ состояния эколого-экономической системы. Затрагиваются вопросы сравнительного анализа механизмов экономической мотивации в г. Пенза на различных предприятиях.

**Abstract**

In the article light up questions of economic motivation of the enterprises in management of ecology and economic systems. Kinds of economic motivation are considered: (I) mechanism of deductions («income tax»); (II) centralised mechanism (III) mechanism with the ratt of profitability; (IV) mechanism of profits tax. Article contains the detailed description of mechanisms of economic motivation and their comparative analysis under various conditions of price control. In the article consider interaction between ecology and economic systems and methods of economic motivation of the enterprises. Article has practical orientation to mechanisms of economic motivation of the enterprises at various ways of price control in the market. On an example of the city of Penza is carried out the analysis of a condition of ecology and economic system. Questions of the comparative analysis of mechanisms of economic motivation in Penza on the various enterprises are mentioned.

**Ключевые слова**

1. Эколого-экономическая система
2. Устойчивое развитие
3. Управление
4. Механизмы экономической мотивации предприятий

**Keywords**

1. Ecology and economic system
2. A sustainable development



3. Management

4. Mechanisms of economic motivation of the enterprises

Главной качественной характеристикой эколого-экономической системы (ЭЭС) является устойчивость ее развития, которая рассматривается как способность эффективно использовать, автономно видоизменять ресурсы своего развития, непрерывно наращивать показатели своего положительного изменения, не увеличивая или минимизируя затраты базовых, невозобновляемых ресурсов эколого-экономической системы. В основе механизмов управления эколого-экономической системой лежат показатели устойчивого развития, в числе которых можно отметить показатели-индикаторы:

– объем инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования;

– коэффициент обновления основных фондов;

– налоговые льготы и дотации региона предприятию;

– энергоемкость;

– электроемкость;

– доля инновационной продукции в общем объеме произведенной продукции;

– выбросы загрязняющих веществ предприятия в атмосферу;

– сброс загрязненных сточных вод предприятием;

– количество переработанных отходов производства и потребления;

– инвестиции в основной капитал, направленные на охрану окружающей среды [1].

Эти показатели позволяют проводить всестороннюю оценку и охватывают широкий круг проблем устойчивого развития. Разработка системы региональных индикаторов начинается с характеристики основных особенностей регионов и выделения приоритетных направлений их эколого-экономического развития. Формирование механизмов мотивации управляемых агентов (предприятий региона), направленных на решение задач эколого-экономической системы, представляет собой сложную и чрезвычайно важную проблему.

В теории и на практике выделяют четыре механизма экономической мотивации предприятий, а именно [6]:

- 1) механизм отчислений («налог с дохода»);
- 2) централизованный механизм;
- 3) механизм с нормативом рентабельности;
- 4) механизм налога на прибыль.

**Механизм отчислений (налог с дохода).** Работа механизма заключается в следующем: предприятием задается цена с единицы продукции, производимой предприятиями, а региональный центр использует нормативы отчислений от дохода предприятий. Величина «нормативы отчислений» может интерпретироваться как ставка налога на доход (выручку).

**Централизованный механизм.** Данная схема экономической мотивации предприятий использует централизованную схему. Региональный центр «забирает» себе весь доход от деятельности предприятия, а затем компенсирует ему затраты от выбираемых им действий (например, объем выпускаемой агентом продукции) в случае выполнения плановых заданий. Таким образом, центр находит оптимальные значения планов.

Рассмотренный выше механизм экономической мотивации типа централизованного является более выгодным по сравнению с механизмом отчислений, так как обеспечивает больший суммарный выпуск продукции, большее значение суммарной полезности всех элементов системы и большее значение отчислений на природоохранные мероприятия. Однако такая схема взаимодействия центра с предприятиями может не устраивать само предприятие или быть нереализуема в рамках существующих институциональных ограничений, так как весь ресурс изымает «метасистема» и прибыль предприятия равна нулю.

**Механизм с нормативом рентабельности.** Механизм с нормативом рентабельности – это вознаграждение предприятия региональным центром, которое не только компенсирует его затраты в случае выполнения плана, но и оставляет в его распоряжении полезность, пропорциональную затратам. Коэффициент этой пропорциональности условно называется нормативом рентабельности.

Максимум суммы целевых функций участников системы (регионального центра и предприятий) достигается при нулевом нормативе рентабельности, то есть в условиях полной централи-

зации. Механизм с нормативом рентабельности эквивалентен механизму отчислений, поскольку все показатели механизма с нормативом рентабельности совпадают с соответствующими показателями механизма отчислений. Следует отметить, что механизм с нормативом рентабельности сочетается с прямым методом регулирования цен, а механизм отчислений с косвенными.

**Механизм налога на прибыль.** Здесь в качестве прибыли предприятие берется разность между доходом и затратами при определенной ставке налога.

Механизм налога на прибыль приводит к той же сумме полезностей и к тому же значению суммы равновесных действий предприятий, что и централизованный механизм. Поэтому механизм налога на прибыль может интерпретироваться как механизм компромисса, в котором точка компромисса определяется ставкой налога на прибыль, задающей пропорцию, в которой делится прибыль системы в целом между регионом и предприятием. Таким образом, механизм налога на прибыль применяется при косвенном регулировании цен, а централизованная схема – при прямом регулировании.

Сравнивая механизм налога на прибыль с механизмом отчислений (механизмом налога с дохода), можно сказать, что они эквивалентны друг другу с точки зрения предприятия. Однако для эколого-экономической системы в целом по сумме полезностей всех агентов системы и суммы их действий наиболее оптимальным является механизм налога на прибыль.

Таким образом, рассмотренные четыре механизма экономической мотивации свидетельствуют о сумме полезностей всех участников системы и их действий. Максимальной эффективностью обладают централизованный механизм и механизм налога на прибыль (с любой ставкой). Использование механизма отчислений или механизма с нормативом рентабельности приводит к меньшей эффективности. При использовании механизма отчислений, механизма с нормативом рентабельности или механизма налога на прибыль в зависимости от параметров (соответственно – норматива отчислений, норматива рентабельности и ставки налога на прибыль) эффективности работы регионального центра и предприятий пере-

распределяются по-разному по сравнению с централизованным механизмом. Использование полученных результатов позволяет в каждом конкретном случае получать оценки параметров-индикаторов эколого-экономической системы, при которых различные механизмы эквивалентны.

Данные механизмы эколого-экономической мотивации можно рассмотреть на примере предприятий г. Пенза. Анализ состояния эколого-экономической системы Пензы показывает, что антропогенная нагрузка на окружающую среду проявляется в загрязнении атмосферного воздуха. Огромный вред на загрязнение атмосферного воздуха в Пензе оказывают промышленные предприятия и транспорт. Ежегодно они выбрасывают в атмосферу более 50% от общего количества загрязняющих веществ по области. Основное влияние на качество атмосферного воздуха г. Пенза оказывают выбросы ТЭЦ-1 (12 098 т/год), ТЭЦ-2 (2257 т/год), котельной «Арбеково» (1325 т/год), ОАО «Биосинтез» (-200,9 т.), АО «Пензмаш» (118 т), ОАО «Тяжпромарматура» (137,4 т), ОАО «Дизельный завод» (254,4 т), ОАО «Пензкомпрессормаш» (77,5 т), заводов ЖБК и ЖБИ и др. В Пензе выбросы АООТ «Биосинтез» при неблагоприятных метеоусловиях (НМУ) в прошедшие годы и в отдельные периоды НМУ создавали приземные концентрации бутилацетата, бутанола, ацетона, в несколько раз превышающие предельно-допустимые нормы. Большинство предприятий в последние годы снижают объемы выбросов, в основном вследствие уменьшения объемов производства [2].

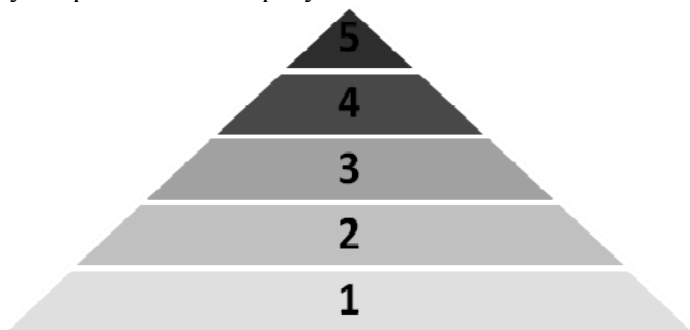
Статистика показывает, что до 40% загрязняющих веществ в общем объеме выбрасывается предприятиями Пензы и до 20% средствами транспорта [2].

Загрязнение атмосферного воздуха негативно сказывается на здоровье населения. Воздействие атмосферных загрязнений на здоровье в зависимости от времени проявления эффекта можно подразделить на два вида: острое, сказывающееся в короткий период или непосредственно вслед за повышением концентрации вредного вещества, и хроническое, результат которого проявляется не сразу, а через некоторое время, иногда через годы. Как в первом, так и во втором случаях атмосферные загрязнения могут

быть непосредственной причиной развития заболевания или оказывать неспецифическое отягощающее воздействие.

Чувствительность населения к загрязнению атмосферы зависит от множества факторов, в том числе от возраста, пола, общего состояния здоровья, питания, температуры и влажности и т.д. Наиболее уязвимыми являются лица пожилого возраста, дети, люди, страдающие хроническим бронхитом, коронарной недостаточностью, астмой.

Общая схема реакции организма на воздействие загрязнителей воздуха представлена на рисунке 1.



**Рис. 1. Схема реакции организма на воздействие загрязнителей воздуха**

(по данным Всемирной организации здравоохранения)

1 – смертность; 2 – заболеваемость; 3 – физиологические признаки заболевания; 4 – изменения в системах жизнедеятельности организма; 5 – накопление загрязнений в органах и тканях.

Известно, что среди причин, оказывающих негативное влияние на состояние здоровья населения и демографическую ситуацию в целом, существенную роль (более 20%) играет экологическая составляющая [1].

С 2005 по 2009 гг. в Пензе отмечен высокий уровень заболеваемости населения всех возрастных групп. Основными стали следующие заболевания: новообразования, болезни сердечно-сосудистой, эндокринной и дыхательной систем, психические расстройства. Например, заболеваемость органов дыхания возросла на 11,4%, системы кровообращения – на 12,4 [3].

Наиболее объективной характеристикой эпидемиологической значимости заболевания является показатель смертности (число случаев на 100 тыс. населения).

В группе болезней органов дыхания наибольший рост показателя смертности отмечен при острой пневмонии: в Пензе с 2,49 в 2005 г. до 23,12 в 2009 г. (в 9,2 раза). По данным пензенской эпидемиологической службы, легочные осложнения отмечены у 31 больного из 100 находящихся на учете. Бактериологические исследования выявили смешанную флору из двух-трех возбудителей. Было установлено, что имеет место изменение этиологической структуры пневмоний и особенностей клинического течения [5].

Таким образом, для отечественной науки и практики сейчас важным является вопрос разработки механизмов экономической мотивации эколого-экономических систем регулирования на основе эффективного использования всего спектра экономических и административных методов обеспечения эколого-экономического равновесия и устойчивого развития.

Наиболее распространенным механизмом мотивации экономических агентов г. Пензы является механизм налога на прибыль. Данный механизм адаптирован на предприятии ОАО «Биосинтез». Подставив данные параметров в формулы на примере производства одного активно-действующего вещества – ампициллина.

Таблица 1

**Параметры механизмов экономической мотивации при квадратичных затратах предприятий [6].**

Механизмы	Параметры			
	Ф	U	F	$\sum f_i$
Налог с дохода	$c^2H/4$	$cH/2$	$3c^2H/8$	$c^2H/8$
Централизованный	$c^2H/2$	$cH$	$c^2H/2$	0
Норматив рентабельности	$c^2H/(2(1+p))$	$cH/(1+p)$	$c^2H/(1+2p)/$	$\lambda^2Hp/(2(1+p)^2)$
Налог на прибыль	$\beta c^2H/2$	$cH/(1+p)$	$(2(1+p)^2)$	$(1-\beta)c^2H/2$

Где:  $\lambda=0,5$ ;  $\rho=1$ ;  $\beta=0,5$ .

Для расчета необходимы такие параметры, как:

$C$  – цена за единицу продукции;  $H$  – доход предприятия;

$\Sigma f_i$  – это целевая функция всех предприятия с учетом отчисления центру.

Другие показатели и параметры не нужны, так как расчет производится по одному предприятию и одному лекарственно-му препарату.

$F$  – сумма целевых функций всех участников системы (центра и всех предприятий);

$U$  – сумма действий предприятий;

$\Phi$  – оптимальное значение целевой функции.

Данная лекарственная продукция взята в рассмотрение и расчет.

Таблица 2

**Цены на ампициллин некоторых фирм-производителей с различными механизмами экономической мотивации [4, 5]**

Фирма-производитель	механизм экономической мотивации	цена в рублях
ХЕМОФАРМ А. Д.	Механизм с нормативом рентабельностью	60
СИНТЕЗ АКО	Централизованный механизм	12
ОАО «Биосинтез»	Механизм налога на прибыль	5
HEMOFARM	Механизм отчислений	48

Таблица № 2 «Цены на ампициллин некоторых фирм-производителей с различными механизмами экономической мотивации» показывает, что цена на ампициллин производства ОАО «Биосинтез» по сравнению с основными конкурентами минимальна и равна 5 руб.

Таблица 3

**Основные показатели функционирования предприятия  
ОАО «Биосинтез» [4, 5]**

Показатель:	ОАО «Биосинтез»
Цена за единицу продукции	5
Доход предприятия от реализации данного продукта	1746,41
Объем выпуска	223,39

Подставляем данные в основные формулы параметров механизмов экономической мотивации:

1. Механизм налога с дохода:  $\sum f_i = 5457,5$
2. Механизм централизованный:  $\sum f_i = 0$ .
3. Механизм норматива рентабельности:  $\sum f_i = 54,6$
4. Механизм налога с прибыли:  $\sum f_i = 10\,915,1$ .

Расчеты показывают, что, применяя механизмы экономической мотивации, можно говорить о сумме полезностей всех участников системы и суммы действий предприятий максимальной эффективностью обладает механизм налога на прибыль. Использование механизма отчислений или механизма с нормативом рентабельности приводит к меньшей эффективности.

Таким образом, используя механизм экономической мотивации налога с прибыли эколого-экономической системы, снизится уровень заболеваемости в г. Пенза. Поэтому с введением механизма экономической мотивации предприятия будут стараться снизить количество выбросов вредных веществ в атмосферный воздух путем установки защитного оборудования на производстве. Рассчитаем эффективность от внедрения такого оборудования на заводах.

По данным статистики, за 2009 г. средняя длительность больничного составляет 23 дня [5]. Средняя заработная плата на производстве составляет 11 629 рублей в месяц (с учетом вычета всех налогов). Предположим, что средний стаж работы на заводе более 8 лет. При таких цифрах боль-



ничный лист оплачивается как 100% от заработной платы, то есть 11 629 рублей. Иными словами, учитывая снижение заболеваемость в месяц на 368 человек, можно посчитать убытки, если бы не было внедрено подобное защитное оборудование: 11 629 руб × 368=4 279 472 рубля (за месяц).

Полученная сумма показывает, что подобное внедрение защитных станков крайне важно не только для здоровья граждан, но и немаловажно для бюджета г. Пенза.

Таким образом, с введением механизма экономической мотивации налога с прибыли эколого-экономической системы снижается рост заболеваемости, что позволяет региону развиваться и пополнять бюджет за счет налоговых отчислений.

### **Библиографический список**

1. Демьянова В.С., Сотникова А.А., Сотникова М.В. Влияние загрязнения атмосферного воздуха на заболеваемость населения // ЭЖиП, 2006 г., № 8, с. 44–45.

2. Толченнова Г.Е. Экологическая обстановка и природоохранная деятельность, реализуемая на территории г. Пензы и Пензенской области: информационно-аналитический обзор (девяностые годы). – Пенза: ЦНТИ, 1999. – С. 21–30.

3. Основные показатели охраны окружающей среды в Пензенской области в 2006 г.: статистический бюллетень – Пенза, 2007. – С. 15–26.

4. <http://amt.allergist.ru/sinonim/ampicillin.html>

5. <http://www.aptekapp.ru/catalog/?m=181>

### **Bibliographical list**

1. Demyanova V.S, Sotnikova A.A., Sotnikova M.V. The influence of pollution of the envirment on disease of the population // E&P, 2006, № 8, p. 44–45.

2. Tolchenova G.E. Ecological conditions and the nature protection activity realised in territory of Penza and the Penza region: Information and the analytical review (the ninetieth years) – Penza: CSTI, 1999. – P. 21–30.

3. The basic indicators of pollution of the environment in the Penza region in 2006: The statistical literature. – Penza, 2007. – P. 15–26.

4. <http://amt.allergist.ru/sinonim/ampicillin.html>
5. <http://www.apteka.ru/catalog/?m=181>

**Контактная информация**

E-mail: [niconsol@yandex.ru](mailto:niconsol@yandex.ru)

**Contact links**

E-mail: [niconsol@yandex.ru](mailto:niconsol@yandex.ru)

# **МОДЕРНИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО**

## **MODERNIZATION OF EDUCATION IN THE FRAMES OF STATE AND PRIVATE PARTNERSHIP**

**В.Г. ПОПОВ,**

*первый проректор Международного  
университета в Москве, к.э.н*

**V.G. POPOV,**

*first Vice-rector, International University in Moscow,  
candidate of economic sciences*

### **Аннотация**

Обсуждая вопрос о переходе на двухуровневую систему высшего образования, важно учитывать, что система профессиональной подготовки нуждается в коренной модернизации. Но без мощного толчка, без конкретных институциональных изменений, которые сделают пересмотр подходов к образованию неотвратимым, позитивных подвижек произойти не может. Между государственными и частными вузами должна быть конкуренция, что особенно важно в условиях экономического кризиса и демографического спада в России. В этой обстановке крайне важно, чтобы Правительство России четко определило, где, в каких областях и для чего стране нужно то или иное количество специалистов. При этом необходимо обеспечить прозрачность образовательного процесса, чтобы исключить коррупцию в образовании, при которой государственно-частное партнерство практически невозможно.

### **Abstract**

While discussing the question of two levels implementation into the system of higher education it is important to take into considera-

tion the necessity of radical modernization of professional education. Only strong impulse and concrete institutional reforms could make revision of approaches to education inevitable and that will cause positive changes. There must be competition between the state and private higher educational institutions that is of special importance under conditions of economic and demographic crisis in Russia. In this situation it is extremely necessary for the Government of Russia to determine the branches, the aims and the number of specialists required. In the same time transparency of the educational process must be guaranteed in order to exclude corruption in the sphere of education, otherwise the state and private partnership would be impossible.

**Ключевые слова**

1. Система образования,
2. Бизнес-образование,
3. Государственно-частное партнерство.

**Keywords**

1. System of education,
2. Business-education,
3. State and private partnership

В научных кругах и в прессе много говорится о модернизации, о стремлении российского общества быть современным. При этом подразумевается, что словосочетание «современность» не является каким-то застывшим понятием, конечной остановкой прогресса, по прибытии на которую можно «расслабиться и отдохнуть». Напротив, по-настоящему современным может считаться только общество, настроенное на непрерывное обновление, на постоянные эволюционные преобразования социальных практик, демократических институтов, представлений о будущем, оценок настоящего, на постепенные, но необратимые перемены в технологической, экономической, культурной областях, на неуклонное повышение качества жизни.

В полной мере это относится и к системе высшего образования как одного из решающих факторов успешной реализации целей модернизации.

### **Образование – стратегическая потребность**

Сегодня многие стратегические документы России неизменно имеют раздел, касающийся образования. Среди них – Конституция Российской Федерации, Федеральная целевая программа развития образования, Закон «Об образовании». Важный раздел об образовании имеет и Концепция долгосрочного социально-экономического развития страны до 2020 года, которую разрабатывает Минэкономразвития России совместно с другими ведомствами. Ряд долгосрочных прогнозов готовится в отраслевых ведомствах, в том числе в Минобрнауки. Все это свидетельствует о стратегической потребности общества и экономики воспользоваться имеющимися в стране ресурсами четырех «И» – институтов, инфраструктуры, инноваций, инвестиций, о которых на Красноярском экономическом форуме говорил Д.А. Медведев, еще будучи кандидатом на пост Президента Российской Федерации<sup>1</sup>.

В этом ряду инвестиции стоят на последнем месте неслучайно: без первых трех «И» четвертое не работает. А институты, инфраструктура и инновации немислимы без развития человеческого капитала, в формировании которого образованию принадлежит ведущая роль.

Все это говорит об одном: образование является одним из многосубъектных секторов жизни общества, и каждый субъект является монополистом. Проводя реформу ЖКХ, можно заменить одни фирмы на другие. Но невозможно заменить основных участников образовательной политики. Именно с этим связана сложность образовательных реформ, которые часто отторгались группами участников, а потому не реализовывались. Задача состоит в том, чтобы не только увидеть интересы различных групп, но и спрогнозировать ситуацию – ведь любые изменения в нынешней образовательной политике скажутся через 5–10 лет.

Минобрнауки России благодаря введению Единого государственного экзамена (ЕГЭ) сумело получить объективную информацию о том, что 70% выпускников школ практически не знают элементарной математики. Примерно такое же количество людей характеризуется низкой грамотностью.

---

<sup>1</sup> Российская газета, 16 февраля 2008 г.

Сегодня, обсуждая вопрос о переходе на двухуровневую систему высшего образования, важно учитывать, что система профессиональной подготовки нуждается в коренной модернизации. Но без мощного толчка, без конкретных институциональных изменений, которые сделают пересмотр подходов к образованию неотвратимым, позитивных подвижек произойти не может. Нельзя забывать о том, что 80–85% вузов не дают знаний, они дают лишь дипломы, которые далеко не всегда сопровождаются адекватными знаниями.

Создавая модель образования для инновационной экономики, которая сложится в России к 2020 году, надо предвидеть, что к этому времени образование станет непрерывным, усвоение знаний сменится их поиском и обновлением, размоются рамки традиционной системы образования, до 70% выпускников школ пойдут учиться в вузы. Сменится и образ преподавателя, который из транслятора знаний станет исследователем, консультантом, руководителем проектов. Проводя изменения в сфере образования, государство должно в первую очередь восстановить исследовательский компонент университетов, установить эффективную материальную оценку труда преподавателя (лучшим – высокие доходы), финансировать структуры, предлагающие конкурентоспособное образование, стимулировать конкуренцию через нормативно-подушевое финансирование и обеспечение прозрачности образовательных организаций.

По мнению многих исследователей, самым важным структурным изменением является переход от пятилетнего высшего образования к схеме «4+2». Очевидно перераспределение студентов в пользу бакалавриата, по окончании которого человек может остановиться, подумать и принять решение, пойти или не пойти учиться в магистратуру еще на два года. Чтобы поддержать этот сдвиг, нужны политические и менеджерские усилия. На мой взгляд, вуз должен готовить не к специальности, а к типу занятий. Критическим элементом для трансформационного сдвига станет качество менеджмента, т.е. ректор вуза должен быть профессиональным управленцем, а не просто первым среди равных.

Следовательно, модель должна описывать не только то, куда высшей школе хорошо бы прийти и что нужно для этого делать, но и как нужно делать.

Механизмы реализации задуманной «дорожной карты» могут быть самыми разными. Это и законодательное, нормативно-правовое регулирование, и финансирование изменений с распределением ответственности от верхних уровней до нижних, и формирование образов (куда идти) с выделением средств на достижение этих образов. В процессе реализации предложенной модели ее неизбежно придется корректировать. Например, сейчас трудно дать однозначный ответ на вопрос, нужно ли вводить прикладной бакалавриат в вузах (аналог среднего профессионального образования) или делать его одним из типов программ обычного бакалавриата.

Сегодня ломаются копья и вокруг реформы начального и среднего профессионального образования, которое в нынешнем виде малопривлекательно для молодых людей. В то же время ограничивать доступ в вузы, чтобы юноши и девушки шли в ПТУ и техникумы, бесполезно. Но, поскольку эти учебные заведения приобрели репутацию социального отстойника, их надо реформировать – в частности, давать среднее профессиональное образование в прикладном (техническом) бакалавриате вузов. Пример успешной реализации этой идеи – система образования Германии.

Еще одна новация – предложение ликвидировать профтехучилища, поскольку они непопулярны в обществе. Можно произвести ребрендинг слова «ПТУ», но оставить эти учебные заведения в системе образования. Они могут стать одним из этапов получения непрерывного образования. Нельзя девальвировать и понятия «университет» и «высшая школа», что произойдет, если включить в вузы техникумы. А вот бакалавры должны обеспечить качество работы предприятий, вряд ли смогут обеспечить.

Социальным клеймом не может оставаться и система обучения рабочим специальностям. Главная задача в этой сфере – преодолеть психологический барьер между студентами техникумов и вузов. Свидетельством тому являются факты, когда студенты с удовольствием осваивают рабочую профессию. В 90-е гг. минувшего столетия в одном из вузов Москвы было открыто ПТУ, где студенты могли получить специальность слесаря по ремонту автоматических коробок передач. Новация пользовалась огромным спросом.

К сожалению, у высшей школы нет четкого представления, какие специалисты будут нужны российской экономике, например, в 2020 году и сколько нужно будет людей с высшим образованием. Сегодня около 30% занятых в экономике – это люди с высшим образованием, работающие по специальности. Те, кто, имея высшее образование, работает поварами или официантами, не учтены. В любом случае у выпускников вузов больше шансов устроиться на работу по любой специальности.

Реформаторские проекты, появившиеся за последнее десятилетие, не перечеркивают, а развивают предшествующие модели. Другой вопрос, что в прежних условиях значительная часть новаций не была реализована или ни к чему не привела. Появляется мнение о необходимости значительного увеличения финансирования системы образования. Но есть и альтернативные идеи: нельзя наращивать расходы, не понимая, какая будет отдача. Почему нужно снимать эти расходы с других сфер?

Кроме того, при разработке проектов модернизации высшей школы не учтены возможности перехода учебных заведений в автономные учреждения, слишком большой акцент сделан на выявление и поддержку талантов. ЕГЭ как единственная независимая форма оценки знаний не позволяет реагировать на то, что происходит в школе с 1-го по 11-й класс. И хотя, по прогнозам, в форму автономных учреждений перейдут и вузы, и значительная часть школ, ЕГЭ сохранится. Другое дело, что появится возможность оценки ситуации в школе с помощью других инструментов, например, через управляющие советы или систему предметных олимпиад, позволяющих поступать в вузы в обход ЕГЭ.

Образование – один из институтов социализации, но одновременно и институт получения профессиональных компетенций, и одна функция не должна убивать другую, как это произошло с ПГУ, где социальная функция «убила» профессиональную составляющую учебного процесса.

### **Союз государства и бизнеса в образовании**

Закон Российской Федерации провозглашает область образования приоритетной, а его содержание – одним из факторов экономического и социального прогресса общества, ориентиро-



ванного на обеспечение самоопределения личности, создание условий для ее самореализации. В то же время это и одна из дорогостоящих сфер жизни, связанная с проблемой финансирования. Конечно, можно сократить издержки, найти дополнительные источники инвестиций. Например, можно повышать плату за обучение, в высшей школе развивать в рамках университетов предпринимательство, обязать профессора вести платные спецкурсы, приносящие дополнительные деньги. Можно также использовать и имеющуюся у вузов недвижимость, как это делается в США. То есть продавать находящуюся в собственности и ранее приобретенную землю и стоящую на ней недвижимую собственность за большие деньги. Но в таком случае возникает вопрос: чьи это деньги, чье оборудование? Иными словами, имеет место столкновение интересов.

В связи с этим следует вспомнить заявление Президента России Д.А. Медведева, который выступил с серьезной критикой в адрес средних школ, которые отдают порой целые здания для коммерческого использования.

Между тем наша страна имеет богатый опыт развития системы образования, в котором наряду с государством активно участвовал частный капитал. Наша задача – воспользоваться этими знаниями. В этой связи нелишне вспомнить завет всемирно известного философа бизнеса Джима Рона (Jim Rohn), провозгласившего в своей книге «Витамины для ума»: «Самая большая ценность прошлого определяется тем, насколько мудро нам удастся использовать его в нашем будущем. Пусть прошлое поможет нам сделать наше будущее более богатым»<sup>2</sup>.

Ориентируясь на это напутствие, выделим в развитии системы российского высшего образования ряд значимых этапов, когда союз государства и бизнеса приносил значительные плоды.

**Первый этап** пришелся на период 1896–1902 гг., когда при министре финансов России Сергее Витте за короткое время произошел бурный рост количества технологических институтов. Это было, по сути, сознательно запущенное конкурентное

---

<sup>2</sup> Джим Рон. «Витамины для ума». [www.koob.ru/rohn/vitamins\\_for\\_mind](http://www.koob.ru/rohn/vitamins_for_mind)

соревнование с Министерством народного просвещения, которое работало, по мнению Витте, неудовлетворительно.

С. Витте создал широкую сеть коммерческих начальных и средних школ, а также политехнические институты, что стало абсолютно новым явлением в истории российского образования. Это, в свою очередь, привело к росту числа студентов и созданию подлинного партнерства общества и государства в образовательной сфере с привнесением в нее конкуренции. Соревновательность – весьма важный элемент, без которого невозможно никакое движение вперед. Витте стал основателем новой модели партнерства, характеризовавшейся привлечением в образование общественных ресурсов, хорошо понимая, что подобное возможно только при наличии обратной связи, когда представители общества чувствовали, что и они играют какую-то роль в образовательном процессе. Витте собрал в Министерстве финансов самых крупных специалистов в области образования, объяснил всем, включая царя Николая II, важность участия общества в образовании, поехал по российским городам и весям, обращался к представителям городских дум, в акционерные общества, к местным правительствам, к предпринимателям, просто к родителям, убеждая их в том, что надо вкладывать в эту сферу деньги... Эта политика в корне отличалась от того, что делало министерство народного просвещения, которое недаром же тогда нарекли «министерством народного потемнения».

Особая заслуга принадлежала Витте в создании сети технических институтов. В течение шести лет количество таких вузов увеличилось почти вдвое, резко возросло число студентов, и эти «политехи» стали новым явлением в российском высшем образовании. Студенты учились два года по научно-техническим программам и два года – по специальности. При этом ориентация была на подготовку инженеров, которые могли бы работать в промышленности и экономике. В Киевском политехническом институте С. Витте собрал преподавателей, имевших опыт работы в промышленности. Чтобы иметь необходимые средства, организовали Совет попечителей, который был призван играть весьма большую роль, принимал решения о потребностях в тех или иных специальностях, о студенческой практике. И это тоже

было яркой новацией в российском образовании. Витте повторил этот опыт в Варшавском, Казанском, Екатеринославском, Томском, Петербургском институтах, открытых Министерством финансов (за исключением Томского), хотя в Петербурге огромные средства на содержание университета тратились из госбюджета. В 1914 г. в России насчитывалось уже 14 тысяч российских студентов, которые и влились в экономику, обеспечив промышленный подъем страны. При этом средства на строительство институтских зданий выделяли местные органы власти, а 80% ежегодных расходов брало на себя государство. Витте добивался активной поддержки своего курса со стороны местных властей, предпринимательства, защищал автономию преподавателей и руководства вузов, обеспечивая им свободу действий и облегчая внедрение новых программ. Программа Витте была весьма успешной<sup>3</sup>.

В ходе **второго этапа** в период революции и Гражданской войны (1917–1921 гг.) расширилась сеть вузов, хотя на первый взгляд на фоне разрухи, голода это выглядело странно. Но царское правительство неохотно шло на расширение сети вузов, а в период Гражданской войны абитуриентам было просто невозможно поехать в Москву и Петроград, чтобы поступить в вузы, количество которых в этих крупнейших городах сократилось больше чем наполовину. Именно поэтому стали создаваться вузы на местном уровне.

Когда Николай II отрекся от престола, в России насчитывалось 111 вузов, и их количество в последующие три года возросло в два раза. В тот период, несмотря на разруху и Гражданскую войну, был большой спрос на высшее образование. С другой стороны, в обстановке анархии и отсутствия контроля любую гимназию можно было назвать вузом. Большевики сняли все требования к оценкам знаний, к образовательным стандартам. В те годы главной заботой наркомпроса был паек... Но

---

<sup>3</sup> Не умаляя роли С. Витте в расширении частно-государственного партнерства в России, нужно заметить, что в развитие профессионального образования в стране огромный вклад вынуждено было внести купечество: чтобы стать членом купеческой гильдии, кандидату необходимо было построить в городе общества важный общественный объект или внести значительную сумму на социальные нужды.

когда правительство встало на ноги, количество таких «вузов» было быстро сокращено, и более половины этих учреждений перестали существовать.

**Третий этап** (1930–1931 гг.) пришелся на середину первой пятилетки, когда каждая кафедра потенциально могла стать отдельным вузом.

В период культурной революции и первой пятилетки сеть вузов продолжала расширяться весьма интенсивно. При этом само образование было некачественным. В течение пяти месяцев 1930–1931 гг. количество вузов увеличилось почти в пять раз, и каждая кафедра воистину стала отдельным вузом. Не зря же сам нарком Серго Орджоникидзе называл их «карликовыми». Специализация была крайне узкой, многие выпускники не хотели работать по специальности. Такое положение привело к тому, что накануне войны меньше трети дипломированных инженеров работали на производстве.

**Четвертый этап** наступил после распада Советского Союза (1993–1998 гг.). После 1945 г. количество вузов в стране сохранилось почти неизменным – около пятисот. Но вот после распада СССР, то есть в самые плохие в экономическом отношении годы, произошло очень бурное развитие образовательных учреждений. Появилось громадное количество частных вузов, совсем отделенных от государства, но с огромным оборотом частных средств. Сложилось положение, когда 90% россиян неофициальным путем вкладывали деньги в образование. По данным Фонда ИНДЕМ, они вкладывали в образование денег больше, чем в медицинское обслуживание. Люди платили не за образование, а за получение диплома. Платили репетиторам за поступление в вуз, потом за экзамены, зачеты. Так или иначе, но большие частные деньги вращались в образовательном процессе бессистемно. И если бы эти средства собрать в систему, то это имело бы огромное значение.

В результате государственное и частное образование оказались разобщенными, и государственно-частного партнерства в образовательной сфере практически не существовало. И это произошло при обороте громадного количества частных денег, которые фактическое образование, каким оно должно было бы быть, не поддерживало.

Но совершенно ясно: между государственными и частными вузами должна быть конкуренция, что особо важно в условиях экономического кризиса и демографического спада в России, когда очевидно, что до 2017 года число абитуриентов сократится в России наполовину, а многие частные вузы, даже если и преодолеют экономические трудности, не переживут кризиса демографического. В этой обстановке важно, чтобы Правительство России четко определило, где, в каких областях и для чего стране нужно то или иное количество специалистов. При этом необходимо обеспечить прозрачность образовательного процесса и поставить под контроль коррупцию в образовании, при которой государственно-частное партнерство практически невозможно.

Известно, что Минобрнауки обсуждает варианты укрупнения вузов. Если решение будет принято, то уже через пять лет из 600 государственных вузов в России останется 350–400. И это – хорошо. Представим любой регион. Как правило, в нем сегодня насчитывается 8–10 вузов, и в каждом есть специальности – «экономика», «менеджмент», «право». И каждый эксплуатирует одних и тех же преподавателей. Разумнее иметь 3–4 сильных вуза в регионе с высокооплачиваемыми педагогами, которые, высвободившись от беготни и чтения лекций по разным вузам, занялись бы научной деятельностью. И что не менее важно, вузы смогут по-новому организовать свою работу.

Сейчас очень важно начать переподготовку менеджеров, экономистов на базе ведущих вузов страны. Пока же многие компании вынуждены приглашать квалифицированных управленцев из-за границы, потому что своих нет или их крайне мало. Зато много людей с дипломами экономистов. Эта специальность оказалась жертвой ажиотажного спроса и безответственного отношения руководства образовательной отрасли прошлых лет. Лицензии на создание экономических дисциплин в вузах раздавались налево и направо. В итоге государство получило ненормальное состояние качества образования, псевдоэкономистов, менеджеров, юристов, специалистов по информационным технологиям, не владеющих навыками менеджмента.

В настоящее время отношения в сфере образования еще преждевременно называть партнерством в полном смысле этого слова. Все-таки в этих отношениях наблюдается существенное доминирование государства.

И в советских условиях роль государства оставалась, безусловно, доминирующей, хотя на разных этапах взаимоотношения разных субъектов строились по-разному. Все же у предприятий были свои средства (при том, что тогда вообще все средства были государственными), и эти средства использовались в образовательных целях, при многих предприятиях создавались собственные вузы, в которых готовились классные профильные специалисты.

В период войны на восток было эвакуировано много промышленных предприятий, которые остались там по завершении боевых действий, продолжали развиваться. Для них требовались специалисты, поэтому открывались вузы, готовившие кадры для этой экономики. И тут весьма важно отметить, что существенно большие финансовые субсидии шли именно со стороны предприятий, которые как раз и участвовали в составлении учебных программ, организации студенческой практики. То есть это и был пример образовательного партнерства.

При партнерских отношениях должна сохраняться возможность влияния на деятельность того предприятия, в которое человек инвестирует деньги. Можно задаться и таким вопросом: а готово ли само государство к такого рода партнерству? Этот вопрос пока остается открытым.

Несомненно, С. Витте оказал большое влияние на российское образование. Но в тот момент в России, после либеральных реформ Александра II, родилось гражданское движение в лице земств, масса людей из среды интеллигенции посвящала свою жизнь общественным делам. Это движение действовало согласно очень высоким этическим принципам, и сейчас этические проблемы в образовании играют первостепенную роль. Да и не только в образовании, ибо в целом-то наши проблемы сегодня имеют этический, нравственный и культурный характер в гораздо большей степени, нежели экономический и какой-либо иной. Уже на следующий день после проведения экономических

реформ надлежит думать над тем, как рыночную экономику и бизнес ставить в какие-то институциональные рамки, чтобы они не действовали против интересов общества.

### **Специфика бизнес-образования в России**

Бизнес-образование – профессиональное образование и обучение людей, участвующих в выполнении функции управления на предприятиях и в хозяйственных организациях, которые действуют в условиях рынка и ставят своей главной целью получение прибыли. Это интенсивно развивающаяся отрасль в сфере бизнес-тренингов, семинаров, курсов и конференций.

Сегодня большинство руководителей понимают, что затраты на бизнес-образование – это, во-первых, выработка конкурентных преимуществ, а во вторых – существенные инвестиции в их бизнес. Конкурентные преимущества необходимо инвестировать. И затраты на обучение, повышение квалификации рассматриваются руководителями точно также, как и другие инвестиции компании, как, например, закупка нового оборудования. Соответственно, и относятся к обучению сотрудников сегодня именно так, как к инвестициям, осознавая их необходимость и оценивая отдачу за вложенный капитал.

Уже сегодня можно говорить, что бизнес-образование стало модой. За образовательными услугами все чаще стали обращаться молодые специалисты, готовые учиться за свой счет. Лидеры стремятся поднять личную капитализацию на рынке и не жалеют на это своих денег. Дивиденды – это возможности карьерного роста и расширения круга деловых знакомств. Учиться престижно еще и потому, что ты получаешь билет в особое бизнес-сообщество, одно членство в котором – шанс продвинуть себя.

В основе подъема спроса на системное и комплексное бизнес-обучение лежат два фактора:

- понимание того, что системное и комплексное бизнес-образование можно получить только в рамках достаточно длинных образовательных программ;
- активное формирование деловой культуры и своеобразной моды на качественное бизнес-образование в среде менеджеров высшего и среднего уровней.

К характерным тенденциям последних лет можно отнести усиление конкуренции на рынках и связанное с этим снижение нормы прибыли, растущую интернационализацию российского бизнеса и предстоящее вступление в ВТО, которые приводят к росту спроса на программы бизнес-образования, сопоставимые по формату и содержанию с программами европейских и американских школ бизнеса. Инвестиции в персонал российские компании рассматривают теперь как стратегические, позволяющие обеспечить конкурентоспособность в длительной перспективе. Отсюда рост спроса на программы MBA и mini-MBA<sup>4</sup>.

В ситуации увеличивающегося спроса и нарастающей конкуренции в поведении бизнес-школ оформились две различные стратегии. Первая – идти широким фронтом, охватывая все новые и новые рынки. Ее выбирают школы мощные, ставящие перед собой большие задачи. То есть выигрывает тот, кто добьется возвращения клиента. Всему раз и навсегда научиться в бизнесе нельзя. Успешные предприниматели и менеджеры будут ставить перед собой новые задачи и искать пути их решения. Они придут во второй, в третий раз, но только в ту школу, где им реально помогли, которую они ощутили как свою и полюбили. Вторая стратегия – действовать узконаправленно. Специализация помогает сконцентрировать усилия на чем-то одном. Многие из недавно возникших бизнес-школ не пытаются охватить все, а выбирают сегменты востребованные и еще не переполненные предложением.

Опросы менеджеров показали, что существует около 76 критериев оценки, которые можно сгруппировать в шесть блоков:

---

<sup>4</sup> Это правило преимущественно касается крупных компаний. Средний и малый бизнес, который более всего нуждается в хорошем образовании, обычно крайне неохотно идет на спонсирование обучения своих работников (в кризис 2008–2012 гг. бюджеты на обучение обнулились даже в крупных корпорациях). По данным *Чикагской бизнес-школы* (Chicago Booth GSB), более трети менеджеров, прошедших обучение на full time MBA, после окончания курсов меняют отрасль, а порядка 60% – покидают компанию. То есть, обучая менеджеров, компании вкладываются в бизнес конкурентов или смежных отраслей.



- профессионализм преподавателей;
- материалы обучения;
- характеристики процесса обучения;
- процедура обучения;
- характеристики бизнес-школы;
- стиль и мастерство преподавателей.

Требования к бизнес-школам можно разделить на две группы, которые в совокупности составляют шесть ключевых критериев качества бизнес-школ.

За критерии первой группы высказываются 70–80% менеджеров, получающих бизнес-образование. Эта оценка не меняется в течение последних двух лет, несмотря на многократные замеры в разных аудиториях:

1-е место – в бизнес-школах должны работать преподаватели, лидеры в своей отрасли;

2-е место – преподаватели должны иметь практический опыт в бизнесе;

3-е место – материалы должны быть практичными и адаптированными к условиям современного бизнеса в России.

Вслед за ними стоит еще одна группа критериев, которую указывают 40–50% менеджеров. Эти требования напрямую связаны с материалами, предлагаемыми на занятиях:

4-е место – материалы должны быть систематизированы;

5-е место – материалы должны описывать тенденции рынка;

6-е место – материалы должны иметь доступную форму изложения и быть качественно оформлены.

Среди слушателей российских учебных бизнес-программ повысились требования к содержанию и формам преподавания, предполагающим использование реальных ситуаций из российской деловой практики. Курсы, построенные только на западном материале, уже не пользуются спросом и популярностью. Руководители, обеспечивающие выживание и развитие предприятий в непростых экономических условиях, уже не хотят изучать темы, которые не приносят немедленную пользу в их повседневной деятельности.

Образовательные потребности российских слушателей и спрос на учебные программы существенно различаются в зависимости от

возраста и занимаемой должности. Если молодые специалисты предпочитают программы МВА («Мастер делового администрирования») и другие долгосрочные фундаментальные учебные программы, то более взрослые и опытные менеджеры выбирают преимущественно краткосрочные, максимально приближенные к непосредственному применению учебные курсы.

Сегодня максимальным спросом в России пользуются программы, основанные на анализе реальных бизнес-проблем. Такие курсы состоят из 3–4-дневных интенсивных учебных модулей, разделенных периодами от 3 до 4 недель. Такая структура изложения учебного материала дает возможность сочетать процесс обучения с воплощением полученных знаний и навыков на практике, что существенно повышает общую эффективность получаемого бизнес-образования.

Все больший спрос и популярность на рынке бизнес-образования набирает такое направление, как коучинг<sup>5</sup>. Руководители, менеджеры осознают, что достичь баланса личной и профессиональной областей жизни, приносящего наибольшее удовлетворение и являющегося максимально эффективным, без профессиональных консультаций со специалистом становится непросто. Во многих компаниях практикуется обучение сотрудников коучинг-менеджменту.

Знакомство российских бизнес-тренеров в начале 90-х со структурой учебных планов и курсов, методиками преподавания, учебными материалами и техническими средствами обучения в странах Запада способствовало начальному прогрессу технологии бизнес-образования в России. Однако сегодня становится более очевидным, что характер использования западных технологий преподавания не совсем адекватно вписывается в российскую действительность и должен быть изменен.

За годы тесного сотрудничества в области бизнес-образования российских и западных бизнес-тренеров подготовлено уже доста-

---

<sup>5</sup> Коучинг (англ. *Coaching*) – инструмент личностного и профессионального развития, формирование которого началось в 70-х годах XX века. Истоки коучинга лежат в спортивном тренерстве, позитивной, когнитивной и организационной психологии, в представлениях об осознанной жизни и возможностях постоянного и целенаправленного развития человека.

точно много местных преподавателей, которые ведут основные бизнес-дисциплины на самом высоком уровне. Российские специалисты, более адекватно воспринимая отечественную экономическую действительность, создают чисто российские бизнес-учебники и учебные методика, учитывающие как российские образовательные традиции, так и зарубежный опыт.

Особо острая конкурентная борьба разворачивается именно среди передовиков образовательного бизнеса. Это заставляет их предлагать клиентам все более изощренные способы подачи информации, совершенствовать программы, разрабатывать новые продукты, искать нестандартные маркетинговые ходы. В частности, центры бизнес-образования вынуждены каждый год вводить в свой учебный план не менее 30% новых программ. Если этого не делать, очень сложно будет удержать клиентов, которые становятся все более требовательными к качеству и содержанию продукта. Кроме того, сегодня самый распространенный вопрос среди заказчиков: а как это можно применить на практике? Следовательно, программы необходимо наполнять свежим реальным опытом.

Число игроков на рынке бизнес-образования за последние годы осталось практически неизменным – существует около 160 компаний, 20 из них с уверенностью можно назвать лидерами. Увеличился только разрыв между ними в оборотах и количестве предлагаемых программ и услуг. Эксперты отмечают, что ключевой фактор, определяющий сегодня лидерство, – репутация образовательного центра, раскрученное имя, сформированное за минимум пять-шесть лет работы. Поэтому новичкам, не обладающим таким нематериальным активом, становится все сложнее конкурировать с устоявшимися брендами. Но поскольку рынок еще не достиг стадии насыщения, они продолжают появляться: в основном это небольшие тренинговые центры, как правило, с узкой специализацией.

Старания лидеров не проходят даром: предложение подкреплено постоянно растущим спросом. Как говорят эксперты, в целом по рынку спрос на услуги бизнес-образования вырос на 20%, однако львиная доля новых клиентов пришла преимущественно все к тем же компаниям топ-двадцатки.

На фоне жесткой конкуренции среди лидеров цены на товар, который становится все более умным, демонстрируют уверенный рост. Главный сдерживающий фактор для развития рынка – дефицит квалифицированных бизнес-тренеров.

Повышение интереса к бизнес-образованию во многом связано с ростом общего уровня квалификации менеджмента на предприятиях. Руководители понимают, что не учиться нельзя, иначе велик риск потерять позиции на рынке или снизить динамику развития бизнеса. Обострение конкуренции, в том числе и за интеллектуальный ресурс, заставляет включать обучение сотрудников в стратегический план развития фирмы. Корпоративных клиентов уже не надо уговаривать учиться. Этот вопрос они для себя решили – им просто нужно помочь выбрать подходящий продукт. Корпоративный спрос нередко формируют молодые управленцы, которые ранее прошли обучение: полученные навыки помогли им занять ведущие позиции в компании, а теперь они отправляют учиться своих подчиненных. Один менеджер может привести в центр бизнес-образования до пяти–восьми новых слушателей.

На рынке бизнес-образования и консалтинга две свежие разнонаправленные тенденции: консультантов после удачного завершения комплексного проекта компании-заказчика зовут к себе топ-менеджерами, а люди из реального бизнеса все чаще идут преподавать. Можно предположить, что эти тренды спровоцируют появление центров бизнес-образования, работающих по принципу бизнес-инкубатора. Получив новый опыт в образовательной компании через год-два, чтобы не засидеться на тренерской работе, эксперт уходит в бизнес. Там он накапливает практические знания, которыми может поделиться, вернувшись как независимый преподаватель в центр бизнес-образования. Бизнес-инкубатор – оптимальный вариант для совмещения теории и практики бизнеса. Рынок воспитает новое поколение преподавателей, которые создадут более интересные, адаптированные к реальным условиям продукты. Сейчас такая методика применяется спонтанно. Если организации, как крупные, так и новички, возьмут эту технологию за правило, то в ближайшие два-три года они окажутся на гребне волны.

**Библиографический список**

1. Закон Российской Федерации «Об образовании». Текст с изменениями и дополнениями на 2010 г.
2. Гребнев Л.Г. О новых стандартах в области преподавания экономики. // Вопросы экономики, 2000, № 7, с. 121–140.
3. Жуков В.И. Российское образование: истоки, традиции, проблемы. – М.: Изд-во МГСУ «Союз», 2001.
4. Попов В.Г. Государство и частное высшее образование. М.: Международный университет в Москве, 2008. – 206 с.
5. Попов В.Г. Современные тенденции бизнес-образования. М.: Международный университет в Москве, 2009. – 232 с.
6. Садовничий В.А., Белокуров В.В., Сушко В.Г., Шишкин Е.В. Университетское образование. Приглашение к размышлению. – М.: МГУ, 1995.
7. Kerr C. The uses of the university. – Harvard University Press. 2003.
8. Ortega y Gasset J. Mission of the university. – Transaction Publishers, 1950.
9. Рон Джим. Витамины для ума. [http://www.koob.ru/rohn/vitamins\\_for\\_mind](http://www.koob.ru/rohn/vitamins_for_mind)

**Bibliographical list**

1. Law «About education» of the Russian Federation. The text with changes and additions for 2010.
2. Grebnev L.G. About new standards in teaching economy.// Questions of economics, 2000, № 7, p. 121–140.
3. Zhukov V.I. Russian education: sources, traditions, problems. М.: Edition MGSU «Soyuz», 2001.
4. Popov V.G. The state and private higher education. – М.: International University in Moscow, 2008. – 206.
5. Popov V.G. Modern tendencies in business-education. – М.: International University in Moscow, 2009. – 232 p.
6. Sadovnichiy V.A., Belokurov V.V., Sushko V.G., Shishkin E.V. University education. Invitation to thinking. – М.: MGU, 1995.
7. Kerr C. The uses of the university. – Harvard University Press. 2003.

8. Ortega y Gasset J. Mission of the university. – Transaction Publishers, 1950.

9. Jim Rohn [http://www.koob.ru/rohn/vitamins\\_for\\_mind](http://www.koob.ru/rohn/vitamins_for_mind)

**Контактная информация:**

125040, Москва, Ленинградский пр-т, 17

Тел./факс: (495) 2504049

E-mail: [rectorat@interun.ru](mailto:rectorat@interun.ru)

**Contact links:**

125040, Moscow, Leningradsky Prospect, 17

Tel./fax: (495) 2504049

E-mail: [rectorat@interun.ru](mailto:rectorat@interun.ru)

**МОТИВАЦИЯ ТРУДА В СИСТЕМЕ  
УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМИ  
ОТНОШЕНИЯМИ  
(СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ  
АСПЕКТ)**

**MOTIVATION OF WORK IN A CONTROL  
SYSTEM OF LABOUR RELATIONS  
(SOCIAL AND ECONOMIC ASPECT)**

**Г.В. САХАРОВ,**

*профессор кафедры бухгалтерского учета СурГУ,  
ХМАО – Югра, академик РАН, д.э.н.*

**И.Г. КОРЯВКО,**

*аспирант кафедры «Экономическая теория»  
Сургутский государственный университет ХМАО – Югра*

**G.V. SAKHAROV,**

*the professor of chair «Book keeping» Surgut State University  
of the Khanty-Mansiisky autonomous region – Yugra,  
academician of RANS, doctor of economic sciences*

**I.G. KORJAVKO,**

*the post-graduate student of chair «Economic theory» Surgut State  
University of the Khanty-Mansiisky autonomous region – Yugra*

**Аннотация**

В статье рассмотрены мотивационные аспекты трудовой деятельности и удовлетворение своим трудом, практические возможности собственной мотивации к труду, дается оценка и фор-

мируется проблема специфики повышения качества жизни и развития человека, показано стимулирование внутренней мотивации человека, имеющего в настоящее время большое экономическое и социальное значение, рассматривается внутренний процесс сознательного выбора человеком того или иного типа поведения, определяемого комплексным воздействием внешних и внутренних факторов.

### **Abstract**

In article motivational aspects of labour activity and satisfaction by the work, practical possibilities of own motivation to work are considered, the estimation is given and the problem of specificity of improvement of quality of a life and development of the person is formed, stimulation of internal motivation of the person having now the big economic and social value is shown, internal process of a conscious choice by the person of this or that type, defined by complex influence of external and internal factors is considered.

### **Ключевые слова**

1. Мотивация
2. Труд
3. Заработная плата
4. Отношение
5. Стимул
6. Деньги

### **Keywords**

1. Motivation
2. Work
3. Wages
4. The relation
5. Stimulus
6. Money

Ориентация экономики на рыночные отношения коренным образом меняет подходы к решению многих экономических



проблем, и прежде всего тех, которые связаны с человеком. Поэтому понятно то внимание, которое уделяется концепции системы управления, в центре которой находится человек, рассматриваемый как наивысшая ценность. В соответствии с ней все системы управления нацелены на более полное использование способностей работника в процессе производства, что является основой эффективной деятельности предприятия (организации, фирмы). Действительно, использование вещественного фактора производства зависит от уровня развития трудовых отношений, совокупности профессиональных знаний, умений, навыков, способностей и мотивов к труду.

Трудовые отношения обычно определяют как взаимоотношения людей, связанных непосредственными контактами в живом труде.

Трудовые отношения фиксируются в головах людей как трудовые ценности, т.е. представления людей о необходимости, характере, пользе труда, а также условиях его осуществления.

За годы экономических реформ в России в трудовых отношениях накопилось много чрезвычайно острых проблем: изменения в сфере труда, становление новой мотивации и как результат – рост его производительности. Предполагалось каким-то образом изменить и трудовые ценности. Однако весь комплекс проблем, с этим связанный, тогда не был не только хорошо продуман, но, видимо, и не понят. На первом этапе выдвинули хозяйскую мотивацию труда, на втором этапе предпринимательскую. Однако забыли, что все люди не смогут быть ни хозяевами производства, ни предпринимателями. Как первый этап реформ, так и второй, в этом отношении не увенчались успехом. Следует отметить и то, что в идеологии реформ подразумевался переход к западноевропейскому типу трудовых отношений (независимый хозяин-работодатель и наемные работники, объединенные в независимые профсоюзы), в практике же получила наибольшее распространение 2-я модель приватизации, где основным «хозяином» выступал трудовой коллектив [2, с. 15].

Таким образом, маркетизация российской экономики не привела к маркетизации рабочей силы. В классическом понимании

у нас нет рынка рабочей силы. В трудовых отношениях продолжают господствовать российские трудовые ценности, сформировавшиеся здесь веками.

В этой связи встает следующая проблема. Могут ли российские трудовые отношения вестернизироваться вслед за вестернизацией материально-технической базы производства? Или же для России в любом случае необходим собственный путь развития и в области труда? [3, с. 21]

Сегодня Россия находится на такой стадии развития, когда все более обостряется проблема перехода российских трудовых ценностей в общеевропейские. Но процесс этот длительный, далеко еще не законченный и, главное, не протекающий стихийно.

Любое общество основывается и обеспечивается системой труда в материальном производстве, ценности труда, определяемые отношением к нему в обществе и составляющие основное содержание мотивов участия в труде, будучи выработанными многими поколениями и закрепленными в социальном сознании, являются основополагающими императивами общественной статистики и динамики.

Трудовая мотивация определяется возможностью удовлетворения экономических интересов (потребностей), особенностью которых является их строгая персонализация: экономический интерес связан с определенным хозяйствующим субъектом. Именно благодаря такой особенности экономического интереса производственные отношения могут быть поняты как отношения субъектов хозяйствования и управляемы через их интересы.

В условиях разделения труда в обществе удовлетворение системы экономических потребностей каждого субъекта хозяйствования возможно лишь посредством взаимного обмена результатами трудовой деятельности, постоянного возобновления экономической взаимосвязи между субъектами хозяйствования.

Суть экономического интереса собственника средств производства состоит в наиболее эффективном использовании средств производства и получении максимума производимой продукции с наименьшими совокупными затратами труда. Реализация экономического интереса собственника создает

наилучшие условия и для реализации его экономического интереса как потребителя материальных благ и услуг.

Суть экономического интереса непосредственного производителя, лишенного собственности на средства производства, состоит в получении возможно большей индивидуальной доли в произведенном национальном доходе и наилучшем за счет этого удовлетворении структуры своих личных экономических потребностей.

Смысл экономических преобразований в нашей стране – создание условий для формирования долговременной заинтересованности работников в наращивании и обновлении производственного потенциала, в оптимальных пропорциях потребления и накопления. Но меры, зафиксированные даже в нормативных актах и новых законах, не предусматривают обеспечения механизмов реализации ключевой задачи – целенаправленного формирования и развития трудовой мотивации.

Формирование социально ориентированной рыночной экономики не может восприниматься массами как смысл и цель их труда. Смысл труда не может быть сведен также и к материальной заинтересованности. Налицо кризис труда: девальвирование трудовых ценностей, труд превратился из основы образа жизни в средство выживания. Труд потерял свою смыслообразующую функцию. Для формирования сильной трудовой мотивации необходимо, чтобы смысл труда выходил за рамки удовлетворения только личных материальных потребностей человека [8, с. 82].

Разрешить эту проблему не в состоянии ни приватизация (хотя она и ликвидирует монополию государства на рабочие места, но не стимулирует, по крайней мере на современном этапе, роста квалификации, развития инициативы, творчества в работе), ни высвобождение рабочей силы и создание конкуренции на рынке труда, также не побуждающие к формированию сильной трудовой мотивации, хотя и приостанавливающие процессы дальнейшей деградации рабочей силы. Главная задача сейчас, с точки зрения мотивационных процессов, – сделать каждого не столько собственником средств производства, сколько собственником своей рабочей силы.

При решении проблемы кризиса труда сталкиваются социальные группы, каждая из которых стремится наиболее полно реализовать свои интересы зачастую в ущерб не только интересам других групп, но и интересам общества в целом. Поэтому именно общество в лице государства должно способствовать развитию мотивации высокопродуктивного труда. Выход из кризиса невозможен без регулирующей роли государства в этой области.

Государственная политика (программа) преодоления кризиса труда должна защищать и обеспечивать реализацию прав работников, умеющих и желающих работать с высокой трудовой отдачей, гарантируя им уровень качества трудовой жизни, достаточный для эффективной реализации и воспроизводства их трудового потенциала; жестко противостоять любым формам получения незаконных доходов и социального паразитирования, усиливая административно-правовые методы управления и контроля за соблюдением трудового законодательства [6, с. 213].

Мотивация высокопродуктивного труда позволяет обеспечить наряду с восстановлением нормальной трудоспособности работников повышение места, занимаемого ценностью труда, в общей структуре социальных ценностей, формирование нового трудового сознания и трудовой этики. В общем случае основой решения этой проблемы являются мотивация трудовой деятельности и стимулирование как часть этого процесса.

Стимулирование труда предполагает создание условий (хозяйственного механизма), при которых активная трудовая деятельность, дающая определенные, заранее зафиксированные результаты, становится необходимым и достаточным условием удовлетворения значимых, социально обусловленных потребностей работника, формирования у него мотивов труда.

Система стимулирования труда как бы вырастает из административно-правовых методов управления, но не заменяет их. Стимулирование труда эффективно только в том случае, когда органы управления умеют добиваться и поддерживать тот уровень работы, за который платят. Цель стимулирования – не вообще побудить человека работать, а побудить его делать лучше (больше) того, что

обусловлено трудовыми отношениями. Когда речь идет о стимулировании трудовой, социальной по своей природе деятельности, то стимулирование представляется как социальная проблема.

Стимулирование в широком смысле слова – это совокупность требований и соответствующая им система поощрений и наказаний. Оно предполагает наличие у органов управления набора благ, способных удовлетворить значимые сегодня (сейчас) потребности человека и использовать их в качестве вознаграждения за успешную реализацию трудовых функций. Стимулирование – это канал, посредством которого органы управления могут управлять трудовым поведением человека путем влияния на условия его жизнедеятельности, используя мотивы, движущие этой деятельностью. Органы управления при этом могут не только усиливать или снижать трудовую активность, но и воздействовать на саму мотивацию, преобразовывать ее.

Невостребованные и, соответственно, не получающие положительного подкрепления формы поведения постепенно теряют свою значимость в качестве средств, ведущих к удовлетворению актуализированных потребностей. Именно так произошло с инновационным и инициативным поведением. И наоборот, формы поведения, систематически получающие положительное подкрепление, закрепляются у человека [7, с. 29].

Стимулирование – это внешнее побуждение к активности, эффективность которого зависит от соответствия предлагаемых благ (стимулов) потребностям человека. Механизм стимулирования предполагает воздействие и имеющуюся систему мотивов, актуализируя и усиливая их, не меняя при этом структуру мотивации. Мотивирование – более сложный механизм, предполагающий изменение ценностей и, соответственно, иерархии мотивов. Как метод управления мотивирование применяется в тех случаях, когда структура мотивации работника не соответствует требованиям, предъявляемым к нему его должностью (рабочим местом).

Мотивирование принципиально отличается от стимулирования. Суть этого отличия состоит в том, что стимулирование – это одно из средств, с помощью которого осуществляется моти-

вирование. При этом чем выше уровень корпоративной культуры в организации, тем реже в качестве средств управления людьми применяется стимулирование. Сама мотивация рассматривается как синоним стимулирования внешнего побуждения к деятельности. отождествление мотивации и стимулирования приводит к стиранию грани между внутренними и внешними источниками активности и в конечном счете выводит за пределы анализа внутренние источники активности человека.

В настоящее время проблема повышения эффективности труда работников по внутреннему содержанию механизма реализации идентична проблеме совершенствования механизма мотивации к труду. Мотивацию к труду в работах теоретического характера рассматривают обычно как достаточно абстрактную категорию, а в практическом плане, напротив, сводят, как правило, к узкой проблеме текущего стимулирования [2, с.76].

Система мотивов и стимулов должна опираться на определенную базу – нормативный уровень трудовой деятельности. Сам факт вступления человека в трудовые отношения предполагает, что он за ранее оговоренное вознаграждение должен выполнить некоторый круг обязанностей. Повышение эффективности стимулирования и на этой основе улучшение мотивации должно происходить через систему мер, учитывающих конкретное положение вещей и имеющих целевую направленность. Взаимодействие стимулов и мотивов – сложный и многофакторный процесс, в основе которого лежат потребности людей. На примере структурной модели можно рассмотреть способы воздействия на процесс мотивации трудовой деятельности человека (рис.1).

Новый мотивационный механизм должен отвечать новым условиям: существенному расширению, усложнению и дифференциации интересов в обществе. При этом, естественно, следует отойти от сложившегося упрощенного представления о единой мотивационной системе для всего населения. В условиях развитой рыночной экономики не может быть единой для всех мотивации поведения людей, а следовательно, и единого мотивационного механизма.



**Рис. 1. Структурная модель способов воздействия на процесс мотивации трудовой деятельности работников**

Сейчас вся идеология реконструкции экономического строя направлена на создание мотивации коммерческого предпринимательства и мало что делает для укрепления трудовой мотивации другого, более важного для становления нового экономического порядка агента хозяйственной жизни – производительного предпринимательства, и совсем ничего для наемных работников, которые представляют подавляющее большинство населения.

Управленческое воздействие на трудовое поведение работников, а через него на трудовую мотивацию может осуществляться через систему мер организационного, экономического и нравственно-психологического воздействия по следующим направлениям путем установления обязательных для выполнения норм требований, регламентирующих трудовую деятельность

Первое направление осуществляется в основном организационными, административными методами, второе – через стимулирование и третье – на основе мотивации труда. Соотношение отдельных направлений воздействия на трудовое поведение зависит от того, в какой ситуации и с какой целью они применяются и в какой степени цели органов управления соответствуют интересам человека.

На трудовую мотивацию влияют различные стимулы: система экономических нормативов льгот; уровень заработной платы и справедливость распределения доходов; условия и содержательность труда; отношения в семье, коллективе; признание со стороны окружающих; карьерные соображения; творческий порыв и интересная работа, желание самоутвердиться и постоянный риск; жесткие внешние команды и внутренняя культура и т.п. Разнообразие форм и методов предполагает соответствующие изменения в мотивационных механизмах. Хотя мотивация не сводится к распределению, однако именно эти отношения являются определяющими, и суть изменений в механизме мотивации к труду состоит в том, что провозглашенный ранее единый принцип распределения по труду заменяется многообразием отношений распределения и форм их реализации. Эта новая система, формируемая в условиях перестройки форм собственности, включает распределение по труду, по капиталу и стоимости рабочей силы, по результатам индивидуального производства [5, с. 214].



Усложнение социальной и экономической структуры общества должно сопровождаться своевременным включением адекватных этой структуре мотивационных механизмов, ориентирующих различные социальные группы, слои, классы на эффективный труд, на позитивное социальное поведение, на реализацию общенациональной идеи экономического обновления страны, обеспечивающего благосостояние и социальную гармонию в обществе.

Мотивирование и стимулирование как методы управления трудом противоположны по направленности: первое направлено на изменение существующего положения; второе – на его закрепление, но при этом взаимно дополняют друг друга. Мы не сможем выбраться из кризиса без качественного изменения трудовой мотивации. Процессы мотивирования и стимулирования могут не только совпадать, взаимоусиливаться, но и противостоять друг другу. Например, рост денежных доходов, когда нет достаточного материального покрытия, не только не вызывает повышение трудовой мотивации, но и снижает ее. Любое реформирование стимулирующих труд факторов, если оно превратится в самоцель, не принесет желаемых результатов, если не будет учитывать поведенческую реакцию на них человека. Стимулирование должно соответствовать потребностям, интересам и способностям работника, т.е. механизм стимулирования должен быть адекватен механизму мотивации работника.

Система мотивов и стимулов должна опираться на определенную базу – нормативный уровень трудовой деятельности. Сам факт вступления работника в трудовые отношения предполагает, что он за ранее оговоренное вознаграждение должен выполнить некоторый круг обязанностей. В этой ситуации для стимулирования еще нет места. Здесь сфера контролируемой деятельности, и работают мотивы избегания, связанные со страхом наказания за невыполнение предъявляемых требований. Таких наказаний, связанных с потерей материальных благ, может быть как минимум два:

- 1) частичная выплата обусловленного вознаграждения;
- 2) разрыв трудовых отношений.

Работник должен знать: какие требования к нему предъявляются, какое вознаграждение он получит при их неукоснительном соблюдении и какие санкции последуют в случае их нарушения.

Дисциплина всегда несет в себе элементы принуждения, ограничивая свободу выбора вариантов поведения. Однако грань между контролируемым и мотивированным поведением условна и подвижна, так как работник с сильной мотивацией труда обладает самодисциплиной, привычкой добросовестно выполнять требования и относиться к ним как к собственным нормам поведения.

*Таблица 1*

**Взаимосвязь мотивов и стимулов в трудовой деятельности**

<b>Мотивы</b>	<b>Стимулы</b>
Получение материальных благ	Заработная плата. Индексация оплаты труда в связи с инфляцией. Материальная помощь. Участие в прибылях. Кредитование, оказание помощи в предоставлении жилья. Организация питания в столовой с полной или льготной оплатой. Оплата проезда в общественном транспорте. Доплаты на бензин для сотрудников, имеющих личный транспорт. Ссуды на обустройство.
Жизненное самоопределение Призвание Переключение Самовыражение Любознательность Творчество	Предоставление работы по призванию, по интересам. Профессиональная ориентация. Развитие карьеры. Повышение творческого характера труда. Предоставление широких возможностей для обучения, овладения новыми знаниями. Премии за новаторство, изобретение, открытие. Доступ к новой информации. Всеобщее признание и уважение.

<p>Признание заслуг</p>	<p>Возможности служебного роста. Расширение сферы компетенции. Повышение зарплаты. Авторитет на предприятии. Награда за успехи в труде, за верность предприятию, надежность. Право подписания документов. Публичное признание успехов.</p>
<p>Социальные гарантии</p>	<p>Больничное страхование. Пенсионное обеспечение при утрате Трудоспособности. (по инвалидности и старости) Стабильность трудоустройства и занятости. Использование компенсационных пакетов</p>
<p>Социальное взаимодействие Подражание Солидарность Сопричастность Обращение Безопасность</p>	<p>Собрания. Возможность общения с коллегами, начальниками. Культмассовые мероприятия. Участие в управлении предприятием. Справедливость в установлении норм выработки, распределения работ, оценки и вознаграждения. Демократический стиль руководства. Равные возможности и равенство шансов. Единый статус работников. Соблюдение всех норм техники безопасности.</p>
<p>Статусное самоутверждение и самовыражение</p>	<p>Предоставление работы. Участие в успехе.</p>

<p>Успех Власть Достижение цели Развитие карьеры</p>	<p>Персональные блага: кабинет, автомобиль, самолет и т.п. Участие в работе престижных клубов. Участие в решении важных проблем предприятия. Скользкий график работы. Возможность профессионального совершенствования. Продвижение по служебной лестнице. Представительские функции для других организаций. Участие в управлении предприятием, принятии решений</p>
<p>Оптимизация жизненного цикла Социальная и профессиональная мобильность Возрастная реакция</p>	<p>Предоставление работы по желанию и возможностям. Дополнительные отпуска и льготные графики работы для имеющих детей. Развитие неспециализированной карьеры. Предоставление консультативных услуг. Передача опыта молодежи, наставничество.</p>

Таким образом, к началу нынешних преобразований в сфере экономики сложился и весьма укоренился своеобразный комплекс трудовых отношений. Мотивация основана на долговременном воздействии на работника в целях изменения по заданным параметрам структуры его ценностных ориентации и интересов развития, формирования соответствующего мотивационного ядра и развития на этой основе трудового потенциала. Такое воздействие называют мотивированием.

Важно отчетливо представлять, что мотивация – это внутренний процесс сознательного выбора человеком того или иного типа поведения, определяемого комплексным воздействием внешних (стимулы) и внутренних (мотивы) факторов.

Все эти трудовые отношения имели недостатки и достоинства, но все они переплелись в один конгломерат, к которому привыкло, приспособилось общество. Изменение этого конгломерата, переход к иной системе трудовых отношений, что в целом является объективно необходимым требованием времени, вызывает необходимость тщательного осмысления этого процесса и очень осторожного отсеечения одних элементов этой системы, прежде всего обусловленных традиционализмом, выхаживания, возвращивания других, более приспособленных, не столько к нынешним реалиям хозяйственной жизни, сколько к мировым тенденциям постиндустриального общества [1, с.104].

### **Библиографический список**

1. Авдеев Л.А. Институционализация экономических отношений российского рынка труда: Монография / Л.А. Авдеев, Н.Л. Макаркина. – Сургут, 2005.
2. Генкин Б.М. Экономика и социология труда. Учебник. М.: Издательство «НОРМА», ИНФРА-М, 2001.
3. Кантор К.М. Путь к цивилизации – каков он? // Вопросы философии, 1992, № 11.
4. Р. Эренберг, Р. Смит. Современная экономика труда. Теория и государственная политика. – М.: МГУ, 1996. – С.32.
5. Сакс Д. Рыночная экономика и Россия. – М.: Экономика, 1994. – С. 214.
6. Социально трудовая сфера России в переходный период: реалии и перспективы / Под. ред. А.К. Акимова, Н.А. Волгин. – Молодая гвардия, 1996. – С. 213–214.
7. Социальное положение и уровень жизни населения России. – М.: Госкомстат России, 2003. – С. 29.
8. Экономика и социология труда: Учебник / Под ред. А.Я. Кибанова. – М.: ИНФРА-М, 2003.

### **Bibliographical list**

1. Avdeev L.A. Institutionalization of economic relations of the Russian labour market. The monography / L.A. Avdeev, N.L. Makarkina. – Surgut, 2005.

2. Genkin B.M. Economy and work sociology. The textbook. M: Publishing house NORMA, INFRA-M, 2001.

3. Cantor K.M. Way to a civilization – what it? – Philosophy questions, 1992, № 11.

4. R. Erenberg, R. Smith. Modern economy of work. The theory and a state policy. – M.: the Moscow State University, 1996. – С. 32.

5. Sax D. Market economy and Russia. – M: Economy, 1994. – P. 214.

6. Socially labour sphere of Russia in a transition period: realities and perspectives / Under the edit. A.K. Akimova, N.A. Volgin. – «Molodaya Gvardiya», 1996. – P. 213–214.

7. The Social status and a standard of living of the population of Russia. – M: Goskomstat of Russia, 2003. – P. 29.

8. Economy and work sociology: the Textbook / Under the edit. of A.J. Kibanova. – M.: INFRA-M, 2003.

**Контактная информация:**

E-mail: [g\\_sakharov@mail.ru](mailto:g_sakharov@mail.ru)

**Contact links:**

E-mail: [g\\_sakharov@mail.ru](mailto:g_sakharov@mail.ru)

# **РЫНОЧНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ**

## **MARKET INFRASTRUCTURE IN THE CONTEXT OF CURRENT ECONOMIC CONVERSIONS**

**А.С. СУРОВЦЕВ,**

*преподаватель филиала ВЗФЭИ в г. Липецке*

**A.S. SUROVTSEV,**

*lecturer of the VZFEI, Lipetsk Branch*

### **Аннотация**

В статье рассматриваются особенности развития рыночной инфраструктуры в контексте современных экономических преобразований. Внимание уделяется определению рыночной инфраструктуры, формированию и развитию экономического потенциала рыночной инфраструктуры. Рассматриваются группа факторов, влияющих на развитие экономического потенциала рыночной инфраструктуры региона, а также делается акцент на необходимость создания информационной инфраструктуры региона.

### **Abstract**

The article focuses on some particular features associated with market infrastructure development in the context of current economic conversions. The author defines the notion of market infrastructure, stresses the importance of forming and development of economic potential of market infrastructure. The group of factors that has an impact on the economic potential development of regional market infrastructure is shown. The special emphasis is placed on the need for the regional information infrastructure forming.

**Ключевые слова:**

1. Рыночная инфраструктура
2. Экономический потенциал рыночной инфраструктуры
3. Факторы развития экономического потенциала
4. Информационная инфраструктура региона
5. Эффективность развития рыночной инфраструктуры

**Keywords:**

1. Market infrastructure
2. Economic potential of market infrastructure
3. Development factors of economic potential
4. Regional information infrastructure
5. Development efficiency of market infrastructure

На современном этапе развития экономики существенно повышается роль инфраструктуры, что усиливается необходимостью реализации национальных приоритетов развития рыночной экономики до 2020 года, к которым относятся: институты, инфраструктура, инновации и инвестиции. В названной цепочке приоритетов рыночная инфраструктура занимает существенное место, что оправдано углублением общественного разделения труда, усилением экономической интеграции, обеспечением целостного функционирования расширяющихся рынков и отраслей производства, созданием необходимых условий для существования рыночных отношений в экономике страны и ее регионов.

Процессы преобразования и стратегия вывода экономики страны из кризиса предполагают усиление мер по формированию конкурентной рыночной среды, по поддержке предпринимательства, а также созданию развитой рыночной инфраструктуры. Необходимость соблюдения пропорциональности между становлением рыночных отношений и инфраструктурой рынка, а также внутри самой инфраструктуры требует программно-целевого подхода к развитию и совершенствованию всех ее элементов. Это, несомненно, является приоритетным направлением в условиях коренного реформирования экономики России. При этом решение актуальной на сегодняшний день проблемы



формирования устойчивого регионального развития требует качественного изменения статуса и функций рыночной инфраструктуры для целенаправленной концентрации сил и реализации правильно выбранной стратегии развития.

Необходимость исследования вышеизложенных аспектов обуславливает поиск решений следующих ключевых задач: исследование понятия рыночной инфраструктуры и ее особенностей развития в регионе; разработка инструментария и определение приоритетных направлений развития рыночной инфраструктуры в контексте современных экономических преобразований.

Настоящая экономическая ситуация свидетельствует о том, что значительная часть элементов рыночной инфраструктуры, сформировавшихся в процессе рыночной трансформации, находится на стадии становления. В таких условиях, на наш взгляд, не может обеспечиться поступательное динамичное развитие региона. В этой связи необходима эффективная интеграция механизма регулирования процессов мобилизации, распределения и использования ресурсов региона в ходе реализации экономико-образующих проектов развития. Следовательно, центральная и наиболее важная задача с точки зрения повышения эффективности и конкурентоспособности экономики заключается в формировании новой модели рыночной инфраструктуры региона с учетом современных экономических преобразований.

В экономической литературе «рыночная инфраструктура» трактуется по-разному. В одном случае под рыночной инфраструктурой понимается «комплекс отраслей, подотраслей и сфер деятельности, главная задача которых сводится к доведению товаров от производства к потребителям» [1], в другом – она определяется как «каркас рынка, представляющий собой разветвленную и взаимосвязанную сеть предприятий и хозяйств для обслуживания процессов обмена и движения товара» [2]. Наконец, ее рассматривают как совокупность вспомогательных и обслуживающих подразделений, организационно и материально обеспечивающих основные рыночные процессы [7].

В обобщенном виде под рыночной инфраструктурой региона можно понимать организационно-экономическую систему, основ-

ными элементами которой являются отрасли оптовой и розничной торговли, материально-технического снабжения, кредитования и страхования, информационного и правового обслуживания, действующие в социально-экономической среде региона. Эта система представляет собой каркас, на котором основывается современная система региональных рынков. Следовательно, эффективное развитие рыночной инфраструктуры является объективной предпосылкой обеспечения динамичного конкурентоспособного развития экономики региона.

Современная экономика требует наличия мощных информационно-коммерческих сетей, высокоэффективных средств финансовых и кредитных расчетов, информатизации и т.п. Так же важную роль рыночная инфраструктура играет в размещении производительных сил и экономическом развитии регионов. Невысокий уровень развития рыночной инфраструктуры в некоторых регионах РФ обуславливает низкий уровень деловой активности, слабое развитие товарного и денежного обращения, неполное удовлетворение платежеспособного спроса населения на товары и услуги. Поэтому наиболее целесообразно определение рыночной инфраструктуры как совокупности объектов и институциональных структур, обеспечивающих формирование материальных, финансовых и информационных связей между субъектами рынка.[3]

Как известно, рынок – это не стихийное построение хозяйственных структур и отношений между ними, а высокоорганизованная и сбалансированная система хозяйственных связей между товаропроизводителями, а последних – с централизованным общегосударственным регулированием экономических процессов. Поэтому рыночные отношения предусматривают четкую разработку перспектив развития общества на уровне задач макроэкономики и элементы саморегулирования на микроэкономическом уровне в зависимости от конъюнктуры рынка, определяемой спросом и предложением. Не владея информацией о перспективах развития и не отслеживая через систему маркетинга конъюнктуру рынка (особенно на перспективу), невозможно организовать свое дело, руководствуясь только текущей ситуацией. Следовательно, начиная организацию лю-

бого собственного дела, необходимо иметь полное представление о рыночной инфраструктуре, о том, в каком звене этой системы организовывать бизнес.

Одним из основных показателей, позволяющих оценить материально-технический уровень развития рыночной инфраструктуры региона, является его экономический потенциал. Он представляет собой систему материально-технических объектов, обеспечивающих функционирование региональных рынков, и включает в себя складские помещения, хранилища, торговые площади и оборудование, специализированный транспорт, тарно-контейнерное хозяйство, погрузочно-разгрузочные механизмы, здания, телекоммуникационные сети, средства обработки коммерческой информации, оборудование организаций, терминалы и другие материально-технические объекты. Таким образом, от уровня материально-технической базы рыночной инфраструктуры зависит рентабельность предприятий и эффективность использования капитальных вложений. [4]

На развитие экономического потенциала рыночной инфраструктуры региона, как известно, оказывают влияние две группы факторов [5]:

- внутренние факторы – уровень развития предпринимательства, формирование торгово-финансового капитала, объем регионального бюджета, характер инвестиционного климата и др.

- внешние факторы – характер общегосударственной, структурной, инвестиционной, денежно-кредитной, налоговой, внешнеэкономической политики и др.

Учет этих факторов свидетельствует о том, что для эффективного развития рыночной инфраструктуры необходимы современное торговое и складское оборудование, новые виды упаковки и тары, полный комплекс транспортных средств и погрузочно-разгрузочных механизмов, обеспечивающие эффективное взаимодействие всех каналов товародвижения элементов.

Комплексной механизации и автоматизации погрузочно-разгрузочных работ должны способствовать внедрение современных достижений в области логистики и прогрессивные технологии товародвижения, а также создание единой информационной системы оптовой торговли.

В контексте этого возникает острая необходимость создания информационной инфраструктуры региона, что связано с научным обоснованием прогнозируемого платежеспособного спроса и изучением его динамики. Для этого в регионе должны быть созданы специализированные службы по изучению спроса, маркетинговые центры, которые могут взять на себя:

- разработку инструментария для изучения спроса;
- составление объектов по изучению конъюнктуры рынка по заказам заинтересованных бизнес-структур;
- проведение опросов предприятий оптовой и розничной торговли;
- использование информационных материалов для изучения спроса и взаимовыгодного обмена товарами народного потребления. [6]

Таким образом, эффективное развитие и функционирование рыночной инфраструктуры способно привлечь средства на модернизацию экономики, сформировать стимулы для более динамичной, чем ранее, деятельности экономических субъектов, обеспечить рост масштабов хозяйствования. Эффективность инфраструктурной деятельности напрямую связана с реализацией государственных интересов, в том числе задач экономического роста, проведения активной инфраструктурной политики, разработкой «инфраструктурных стандартов». В этой связи разработка концепции развития рыночной инфраструктуры как целостности, ориентированной на реализацию экономических и социальных задач, должна базироваться:

а) на подходе к рыночной инфраструктуре как целостности, влияющей на эффективность развития бизнеса;

б) на более активном использовании рыночной инфраструктурой инструментов рынка факторов производства, потребительского, кредитно-денежного рынков и др.;

в) на усилении социальных функций рыночной инфраструктуры, проявляющихся в формировании и реализации различных социальных проектов, не только как обслуживающих промышленное и сельскохозяйственное производство, но и сферу распределения и потребления продукции, удовлетворение потребностей индивидуума, т.е. обеспечивающих социально значимые

условия для воспроизводства основной производительной силы общества и повышения качества жизни населения.

Важно подчеркнуть, что потенциал, заложенный в организации бизнеса, может быть реализован только в условиях развитой рыночной инфраструктуры, исполняющей роль механизма привлечения средств в экономику и являющейся балансиrom между производителем и потребителем продукции. Обязательным условием является пересмотр существующих нормативов, определяющих качество жизни населения.

Таким образом, комплекс мер регулирования рыночной инфраструктуры должен быть выработан в качестве одного из приоритетных блоков в деятельности государственных регулирующих структур. Необходимо учитывать возможность создания регионального центра мониторинга рыночной инфраструктуры по основным направлениям деятельности хозяйствующих субъектов.

### **Библиографический список**

1. Каренов Р.С. Терминология рыночной экономики и бизнеса. – Алма-Ата, 2004.
2. Муфтиев Г.Г. Рынок средств производства в системе региональной экономики. – М.: Наука, 2003.
3. Новоселов А.С. Региональные рынки. – М., 2009.
4. Пчелинцев О.С. Новые тенденции в развитии регионов России и задачи региональной политики / Пчелинцев О.С., Верхунова М.С., Ноздрин Н.Н., Щербакова Е.М. // Региональное развитие и сотрудничество. – 2008. – № 1.
5. Рисин И.Е. Инвестиционная политика региона: принципы разработки / И.Е. Рисин. – Воронеж, 2002.
6. Самогородская М.И. Цели, задачи и принципы формирования региональной инвестиционной политики / Самогородская М.И. // Самогородская М.И. // Региональная экономика: теория и практика. – 2004. – № 3.
7. Статистика рынка товаров и услуг / Под ред. И.К. Белявского. – М.: Финансы и статистика, 2005.

### **Bibliographical list**

1. Karenov R.S. The terminology of market economy and business. – Alma-Ata, 2004.
2. Muphtijev G.G. The means of production' market in the system of regional economy. – М.: Science, 2003.
3. Novoselov A.S. Regional markets. – М., 2009.
4. Pchelintsev O.S. The new development tendencies of Russian regions and regional policy tasks / Pchelintsev O. S., Verkhunova M.S., Nozdrina N.N., Shcherbakova, E.M. // Regional development and cooperation. – 2008. – № 1.
5. Risin I.E. Investment policy of a region: creation principles – I.E. Risin. – Voronezh, 2002.
6. Samogorodskaya M.I. Objectives, tasks and principles of the regional investment policy forming / Samogorodskaya, M.I. // Regional economy: theory and practice. – 2004. – № 3.
7. The statistics of commodities and services market / Under the editorship of I.K. Belyavskiy. – М.: Finance and statistics, 2005.

#### **Контактная информация:**

E-mail: [zavmk.lipetsk@vzfei.ru](mailto:zavmk.lipetsk@vzfei.ru)

#### **Contact links:**

E-mail: [zavmk.lipetsk@vzfei.ru](mailto:zavmk.lipetsk@vzfei.ru)

**НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ  
И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ  
ЭКСПЕРТНО-СОВЕЩАТЕЛЬНЫХ  
РУКОВОДЯЩИХ ОРГАНОВ**

**SOME ASPECTS OF FORMATION  
AND USE OF THE COLLECTIVE  
EXPERT-CONSULTATIVE GOVERNANCE  
STRUCTURE**

**И.В. СУРМА,**

*дипломатическая академия МИД России,  
кафедра государственного управления и национальной  
безопасности, факультет международного права, доцент*

**I.V. SURMA,**

*the Diplomatic Academy of the Russian Ministry for Foreign Affairs,  
chair of the government and national safety, faculty  
of international law, associate professor*

**Аннотация**

Система разработки и принятия управленческого решения играет ключевую роль для успеха деятельности социально-экономической системы. Автор рассматривает некоторые из проблем формирования и организации деятельности коллективных экспертно-совещательных руководящих органов, одного из элементов системы разработки и принятия решений, и предлагает методику формирования таких органов на примере создания комитетов правления и совета директоров.

**Abstract**

The system of development and acceptance of the administrative decision plays a key role for success of activity of social and economic system. The author considers some of problems of formation

and the organization of activity of the collective expert-consultative governance structure, one of elements of system of development and decision-making, and offers a technique of formation of such structure on an example of creation of committees of board and board of directors.

**Ключевые слова**

1. Экспертно-управляющая команда
2. Комитет совета директоров
3. Система принятия решения
4. Методика формирования

**Keywords**

1. Expert-consultative team
2. Committee of board of directors
3. Decision-making system
4. Method of formation

Развивающиеся процессы международной интеграции и глобализации экономики приводят к тому, что крупные корпорации сейчас участвуют почти во всех научно-практических мероприятиях, затрагивающих экономические проблемы на макро – и микроуровнях. Проблема глобализации и взаимозависимости экономик разных стран сейчас перешла с государственного уровня на уровень социально-экономических систем. Мировой экономический кризис лишний раз подтвердил эту истину.

Использование интеграционных форм развития побуждает их участников вести постоянный поиск наиболее эффективных форм сотрудничества. Особое внимание при этом уделяется нахождению баланса общих и частных интересов, использованию преимуществ централизованного и децентрализованного управления. С другой стороны, общее изменение условий хозяйственной деятельности в целом, значительное увеличение информационной и эмоциональной нагрузки, повышение ответственности менеджеров настоятельно требуют совершенствования подсистем разработки и принятия решений социально-экономических систем.



Все эти процессы настоятельно требуют развития и совершенствования форм организации управления социально-экономическими системами, обеспечивающими снижение рисков, развития эффективных инструментов при осуществлении инвестиционной и иной хозяйственной деятельности вообще и внешнеторговой деятельности в частности. Возникает необходимость таких организационных форм, которые обладали бы гибкостью и в наибольшей мере отвечали современным реалиям. Многие компании создают в своих структурах аналитические и иные подразделения, призванные определять возможные пути и варианты действий в условиях усиления интеграционных процессов.

Исследования зарубежных и российских ученых (Берлин А.Д., Бруно М., Виссема Х., Медведев В.П., Самосудов М.В., Уваров В.В., Чернов В.А. и др.) показывают, что на уровень рисков социально-экономической системы в целом в значительной степени влияют риски, свойственные системам принятия решений. Именно *система разработки и принятия управленческого решения* играет ключевую роль для успеха деятельности социально-экономической системы. За последнее время, в силу объективных изменений социальной и экономической среды, изменились требования к органам разработки и принятия решений социально-экономических систем. Использование экспертно-совещательных коллективных руководящих органов для принятия управленческого решения является одним из наиболее эффективных инструментов.

Коллективный экспертно-совещательный руководящий орган – формально организованная группа экспертов, руководителей и специалистов в составе социально-экономической системы для осуществления экспертно-консультационной, управленческой или иной деятельности, необходимой для функционирования социально-экономической системы, путем выработки и принятия коллективных решений.

Международная практика показывает, что коллективные экспертно-совещательные руководящие органы традиционно используются при управлении корпорациями, – советы директоров, наблюдательные советы, правления, комитеты и комиссии

вышестоящих органов управления, – где они доказали свою надежность и состоятельность. Но, к сожалению, в настоящее время в российской практике экспертно-совещательные руководящие органы используются недостаточно широко, а такие органы, как советы директоров, наличие которых определено законодательством, часто работают очень неэффективно.

Анализ деятельности коллективных экспертно-совещательных руководящих органов позволяет сделать следующие выводы:

- Коллективный экспертно-совещательный руководящий орган – это прежде всего группа, группа, формально образованная, и, соответственно, этот коллективный экспертно-совещательный руководящий орган подчиняется законам группового взаимодействия.

- Экспертно-консультационная и управленческая деятельность коллективного экспертно-совещательного руководящего органа направлена на осуществление процесса управления какой-либо социально-экономической системой, ее ресурсами либо на оказание помощи линейным руководителям, осуществляющим управление какой-либо экономической системой или ее подразделением.

- Деятельность коллективного экспертно-совещательного руководящего органа заключается в выработке, подготовке и принятии коллективных управленческих решений, и так как решение коллективный экспертно-совещательный руководящий орган принимает коллективно, то, следовательно, ему присущи все достоинства и недостатки процесса принятия коллективного решения.

- Так как коллективный экспертно-совещательный руководящий орган является частью управленческой системы и сам является управленческой системой, то его деятельность подчиняется законам управления и социальной психологии.

Коллективное экспертное решение – решение, принимаемое группой экспертов, руководителей и специалистов, посредством исполнения определенной процедуры, обеспечивающей учет мнений всех участников процесса принятия решения.

Экспертно-управленческая команда – это тщательно сформированный, самоорганизующийся и самосовершенствующийся коллектив в составе структуры управления социально-экономической системы, состоящий из лиц:

- каждый из которых имеет определенную для него командную роль,
- применяющих согласованные методы деятельности, одинаково понимающих общую задачу,
- имеющих психологическую совместимость, быстро и эффективно реагирующих на любые изменения внешних и внутренних факторов.

Деятельность экспертно-управленческой команды направлена на достижение целей социально-экономической системы, в то время как деятельность обычной команды направлена на достижение собственных целей. Экспертно-управленческая команда действует в условиях и в рамках социально-экономической системы. В этом случае цели организации и команды совпадают.

При формировании экспертно-управленческой команды большое значение имеет такое понятие, как «командная роль», которому, к сожалению, не уделялось должного внимания, что на практике приводило к недостаточному пониманию со стороны руководителей и, соответственно, неэффективным действиям в процессе формирования таких команд.

Командная роль – специфическая функция члена экспертно-управленческой команды, определяемая в соответствии с его квалификационными и личностными характеристиками, осуществляемая им в процессе деятельности команды в интересах команды и необходимая для достижения конечного результата командной деятельности.

Приведенные определения составляют методологическую и теоретическую основу, необходимую для формирования и организации деятельности коллективных экспертно-совещательных руководящих органов в социально-экономических системах, в том числе и в субъектах международной деятельности. Некоторыми из проблем формирования и организации деятельности коллективных экспертно-совещательных руководящих органов в социально-экономической системе являются неверие руководителей в действенность использования коллективных экспертно-совещательных руководящих органов, низкий уровень квалификации самих руководителей и недостаточность методико-теоретической базы использования коллективных экспертно-

совещательных руководящих органов. Как правило, существующие материалы носят весьма общий характер, отсутствуют конкретные методики формирования и организации деятельности таких органов, и поэтому многие руководители зачастую просто не знают достоинств и возможностей коллективных экспертно-совещательных руководящих органов. Другой существенной проблемой деятельности коллективных экспертно-совещательных руководящих органов является недостаточно высокая эффективность на начальном этапе их деятельности. Это определяется в основном следующими факторами:

- Сложность быстрого и точного подбора членов коллективного экспертно-совещательного руководящего органа по личностным и профессиональным характеристикам в реальной деятельности.

- Необходимость так называемой притирки членов коллективного экспертно-совещательного руководящего органа.

- Отличие процедуры принятия экспертно-совещательного коллективного решения от процедуры принятия единоличного решения.

- Необходимость довольно значительного времени для выработки индивидуальной для этого органа процедуры работы.

Следует также отметить наиболее частые ошибки, которые проявляются при формировании и организации деятельности коллективных экспертно-совещательных руководящих органов:

- Коллективные экспертно-совещательные руководящие органы не используются там, где это наиболее целесообразно, или не используются вообще.

- Коллективные экспертно-совещательные руководящие органы формируются без учета личностных и психологических характеристик членов такого органа.

- Не уделяется необходимого внимания работе с членами коллективного экспертно-совещательного руководящего органа.

- Часто считается, что, сформировав орган управления, не нужно уделять значительного внимания организации его деятельности. Деятельность такого органа управления должна быть четко регламентирована, особенно на начальном этапе становления.

Коллективные экспертно-совещательные руководящие органы можно разделить на штабные совещательные органы, которые в основном предназначены для предварительной проработки проектов решений вышестоящих органов управления, и экспертно-информационные, предназначенные для сбора, обработки и подготовки информации, необходимой для деятельности различных органов корпорации, и согласования их действий. Примерами первых могут быть комитеты (например: комитет по финансовой политике предприятия, по стратегическому планированию и др.), комиссии (например: комиссия по подготовке товарной политики предприятия, тендерная комиссия и др.), советы и все те же правления и административные советы. Причем коллективные экспертно-совещательные органы с одним и тем же названием могут иметь разный статус в различных организациях. Так, например, в зависимости от организации правление может быть чисто штабным органом для генерального директора (в этом случае генеральный директор может отменить решения правления), а может быть вышестоящим по отношению к генеральному директору (генеральный директор не может отменить решения правления). Экспертно-информационными являются, как правило, все те же комитеты и комиссии.

Основные цели создания корпоративных комитетов в российской практике можно свести к следующим двум: минимизация риска потери управления компанией при децентрализации власти и совершенствование корпоративного управления для первичного публичного размещения акций. Многие крупные российские компании, управление которых построено по принципу интегрированных корпоративных структур, рассматривают корпоративное управление как один из фундаментальных принципов взаимодействия с подразделениями, находящимися в их управлении. В свете такой концепции управления, с одной стороны, актуально встает вопрос делегирования полномочий. По аналогии с единоличным делегированием полномочий генерального директора руководителям функциональных подразделений советом директоров и правлением осуществляется передача ряда полномочий комитетам исходя из основных компетенций данных органов управления компанией. Ос-

новое преимущество построения подобной системы управления – минимизация риска потери управления огромной компанией. Создание корпоративных комитетов позволяет сохранить вертикали власти, усилив как вертикальные, так и горизонтальные связи в компании, от которых напрямую зависит эффективность оперативного управления. Именно поэтому в некоторых компаниях с целью эффективного управления проектами корпоративного уровня создается ряд комитетов по направлениям.

Компанией ОАО «Ростелеком» с целью обеспечения эффективной работы компании по основным направлениям деятельности и улучшения структуры корпоративного управления еще летом 2003 г. правлением компании было принято решение о создании пяти комитетов правления, позднее были сформированы еще три. К ним относятся: *Комитет по раскрытию информации; Бюджетно-инвестиционный комитет; Тарифный комитет; Комитет по компенсациям; Тендерный комитет; Комитет по внутреннему контролю; Комитет по информационной безопасности; Комитет по благотворительности.*

Другой крупнейший оператор комплексных телекоммуникационных услуг в России и СНГ – компания «КОМСТАР-ОТС» летом 2007 г. объявила о решении совета директоров компании создать новые руководящие органы. В число новых органов управления вошло правление «КОМСТАР», а также ряд комитетов правления, которые были созданы в целях построения вертикали управления группой компаний: *бюджетно-инвестиционный комитет, тарифный комитет, научно-технический совет и комиссия по организации и управлению закупками* (фактически тендерный комитет).

В ОАО «Альфа-банк» в целях обеспечения эффективности различных направлений оперативной деятельности банка создано шесть комитетов, подчиненных правлению: *Тендерный комитет (по закупкам); Комитет по управлению активами и пассивами; Кредитный комитет; Инвестиционный комитет; Планово-бюджетный комитет; Управляющий комитет по IT-задачам.* Комитетам правления в «Альфа-банке» даны большие полномочия. К тому же система комитетов на уровне правления гораздо более развита, чем на уровне совета директоров.

Это говорит в пользу того, что комитетам делегированы значительные полномочия и в их задачи входит не только предварительное рассмотрение вопросов и вынесение рекомендаций по ним для их последующего обсуждения на правлении. Комитеты вправе принимать конечные решения в рамках делегированных им правлением полномочий самостоятельно.

В состав правления «МДМ-Банка» входят пять комитетов – кредитный, тарифный, по развитию сети, по управлению активами и пассивами, по контрагентам и финансовым инструментам.

Как следует из приведенных выше примеров, в составе правления практически всех банков создан схожий набор комитетов.

Обычно комитеты формируются по решению совета директоров или правления. Количество, функции и полномочия комитетов также определяются советом директоров или правлением. В зависимости от конкретной ситуации, если есть такая возможность и если это экономически целесообразно, следует привлекать для этой работы профессионалов – экспертов-консультантов, специалистов по организационному развитию, специалистов по корпоративному управлению и т.п. (специалисты могут быть как внешние, сотрудники сторонних организаций, так и сотрудники компании).

Исходя из международной практики и отечественного опыта можно представить методику формирования коллективного экспертно-совещательного руководящего органа на примере комитета правления или совета директоров:

1. Определить цели создания и задачи, которые должен решать данный комитет. Следует различать основные и дополнительные цели и задачи.
2. Определить необходимые функции и полномочия органа.
3. Определить срок деятельности комитета (постоянный или временный).
4. Состав комитетов определяет совет директоров или правление. (Необходимо определить тип комитета: закрытый или открытый.)
5. Определить состав и количество членов комитета совета директоров или правления, распределить командные роли.
6. Определить требования к членам комитета. Требования целесообразно определить по общей квалификации, личност-

ным характеристикам, специализации по отдельным направлениям деятельности.

7. Определить порядок управления деятельностью комитета, координации его деятельности, полномочия, права и обязанности руководителя комитета (председателя).

8. Определить источники его финансирования. (Следует добиваться максимальной независимости деятельности комитетов совета директоров и правления от менеджмента в области ресурсного обеспечения.) При решении вопроса о финансировании комитета необходимо решить вопрос о материальной мотивации (компенсации) всех участников комитета. Порядок финансирования деятельности комитета совета директоров или правления должен быть зафиксирован в положении о комитете.

9. Определить регламент проведения заседаний комитета.

10. Определить критерии оценки деятельности комитета, его председателя, а также контрольные сроки и параметры. Подготовить положение о комитете.

11. Сформировать команду. (Существуют специальные методики формирования команды, которые целесообразно использовать при организации работы комитетов.)

12. Провести необходимые мероприятия, направленные на подготовку членов комитета к работе в данном органе (целесообразно поручить специалистам организацию такой подготовки, которая к тому же может быть совмещена с задачей формирования команды).

Комитеты совета директоров и правления являются, по сути, такими же коллективными руководящими органами, как сам совет или правление, но при этом, как правило, они оказываются более включенными в процесс управления компанией, действуют более активно и очень чувствительны к организации их работы. Особенности коллективных экспертно-совещательных руководящих органов таковы, что при надлежащей организации их деятельности они становятся очень эффективным органом управления, а при ошибках в организации, как правило, проявляют все свои недостатки в полной мере. Поэтому при использовании комитетов недопустимо пренебрежение вопросами организации их деятельности.



**Библиографический список**

1. Пособие по корпоративному управлению: в 6 томах. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.
2. Современная практика корпоративного управления в российских компаниях / Под ред. Филатова А.А. и Кравченко К.А. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.
3. Самосудов М.В. Основы деятельности совета директоров: Учебное пособие. – М.: ИФРУ, 2001.
4. Авдеев В.В. Формирование команды. – М.: ТЦ «Сфера», 1998.

**Bibliographical list**

1. Introduction in corporate governance: in 6 vol. – М.: Alpina Business Books, 2004.
2. Modern practice of corporate governance in Russian companies / Filatov A.A. and Kravchenko K.A. – М.: Alpina Business Books, 2007.
3. Samosudov M.V. Bases of activity of the board of directors / Manual. – М.: IFRU, 2001.
4. Avdeev V.V. Team building. – М.: TC «Sphere», 1998.

**Контактная информация**

E-mail: [vsurma@gmail.com](mailto:vsurma@gmail.com)

**Contact links**

E-mail: [vsurma@gmail.com](mailto:vsurma@gmail.com)

# ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ

## STOREKEEPING INFORMATION TECHNOLOGY

**А.В. ТЕН,**

*директор Тамбовского филиала ВСК «Страховой дом», к.э.н.*

**A.V. TEN,**

*the director of Tambov branch VSK the Insurance house,  
candidate of economic sciences*

### **Аннотация**

В статье отмечены особенности автоматизации систем управления в России, а именно проблемы внедрения компьютерных систем на отечественных предприятиях. Рассмотрены типы автоматизированных систем управления запасами. Автором сформулированы основные выводы по данному вопросу.

### **Abstract**

In article features of automation of control systems in Russia, namely problems of introduction of computer systems at the domestic enterprises are noted. Types of the automated control systems are considered by stocks. The author formulates the basic conclusions on this point in question.

### **Ключевые слова**

1. Автоматизированные системы управления
2. Компьютерная система
3. Оптимизация

### **Keywords**

1. The automated control systems
2. Computer system
3. Optimization

Важным инструментом, помогающим в решении задачи оптимизации использования оборотных средств, являются современные информационные технологии. В развитых странах их внедрению в практику управления предприятиями уделяется большое внимание. Достаточно сказать, что расходы на информационные технологии крупных предприятий традиционных секторов экономики США составляют до 6% их бюджета. И эти расходы в немалой степени направлены как раз на то, чтобы с помощью компьютерных систем оптимизировать управление торгово-закупочной деятельностью, строить эффективные отношения с поставщиками и покупателями, изыскивать оптимальные условия и каналы поставок и сбыта, управлять движением денежных средств, обеспечивать увязку маркетинговых планов с финансовыми.

Российские предприятия также предъявляют значительный интерес к средствам автоматизации управления. Однако внедрение компьютерных систем часто осуществляется бессистемно. Закупаются отдельные программные продукты, нацеленные на решение частных задач управления, не имеющие необходимых средств взаимодействия друг с другом. В результате применения разрозненных программ, не поддерживающих работу с единой информационной базой, проблема оптимизации объема и структуры запасов может быть решена только частично. Это связано с тем, что отделы снабжения и сбыта часто работают со своими локальными, недостаточно увязанными друг с другом базами данных. Поэтому планы снабжения и сбыта формируются без должной взаимосвязи. В результате отдельные позиции оказываются в дефиците, а по другим возникают сверхнормативные запасы. Нередко приходится сталкиваться даже с такой ситуацией, когда предприятие продолжает закупки сырья и материалов, используемых при производстве уже снятых с производства изделий.

Другой проблемой является недостаточное внимание к вопросам автоматизации решения задач экономического анализа. Использование только учетных программ не дает значимых результатов в деле планирования бизнеса, поскольку они за редким исключением не включают средств подготовки инфор-

мации, необходимой для проведения анализа «продаваемости» товаров в разрезе групп, поставщиков и покупателей. В результате предприятие продолжает осуществлять закупки не самого эффективного ассортимента, проводит не гибкую ценовую политику.

В то же время практика показывает, что реорганизация управления на базе внедрения систем комплексной автоматизации, обеспечивающих взаимосвязанное решение задач планирования, учета и анализа, позволяет торговым и производственным предприятиям снижать издержки на 15–20% и более. Наряду с этим благодаря оптимизации закупочной политики и более полного удовлетворения спроса покупателей удастся значительно увеличивать товароборот.

В общем случае автоматизированные системы управления запасами номенклатурных позиций могут быть разделены на две основные категории. Классифицирующим признаком выступает использование того или иного механизма обновления данных об имеющихся запасах.

Первым типом автоматизированных систем управления запасами являются системы с периодическим обновлением данных о запасе (*periodic inventory*). При их применении производится периодический подсчет фактических запасов (обычно в конце планового периода), а данные о движении запасов (приходование, отпуск и др.) не фиксируются в системе. Эти системы просты в эксплуатации, не требовательны к ресурсам предприятия, необходимым для ее поддержки. Однако у них есть коренной и серьезный недостаток: при их использовании невозможно, основываясь на данных системы, проследить «пути движения» запасов. Например, в ситуации, когда при очередной инвентаризации выявляется расхождение между данными о запасах в базе данных и фактически подсчитанным количеством, не удастся проследить причины возникновения этого расхождения и, следовательно, предпринять необходимые шаги для предотвращения таких ситуаций в будущем.

Этого недостатка лишен второй тип автоматизированных систем управления запасами: системы с непрерывным обновлением данных (*perpetual inventory*). В них операции с запасами

фиксируются в информационной системе по мере их возникновения, регулярно формируются отчеты о запасах, периодически проводится инвентаризация. Система такого рода позволяет проследить «пути движения» запасов и адекватно реализовать партионный контроль (т.е. проследить пути движения партий номенклатурных позиций или серийных номеров изделий, а также регламентировать работу с партиями продукции, имеющими различный статус, отражающий их различное состояние). Помимо этого такие системы позволяют динамически поддерживать механизм резервирования запасов под производственные заказы и заказы на продажу, что свидетельствует уже о комплексном управлении совокупностью оборотных средств предприятия. Однако применение такого рода систем требует надлежащей организации учета движения запасов. В частности, здесь необходимо фиксировать все операции с запасами в информационной системе.

Наиболее полно концепция построения автоматизированных систем второго типа реализована в так называемых MRP-системах. Так, например, система «Галактика» позволяет составлять план закупок исходя из имеющихся заказов покупателей, производственных планов и прогнозируемых продаж с учетом имеющихся в наличии запасов и уже размещенных заказов поставщикам. В ней реализованы методы перспективного календарного планирования, позволяющие формировать рекомендации по изменению сроков и объемов закупок для их соответствия изначально заложенным в план графикам производства и сбыта. При этом система обеспечивает гибкий пересмотр планов в случае возникновения новых или пересмотра старых заказов, позволяя автоматически корректировать сроки и объемы закупок.

В обобщенном виде порядок функционирования системы можно представить следующим образом. С помощью модуля «Управление заказами» коммерческие службы предприятия фиксируют сведения о прогнозных и реальных заявках от потребителей продукции. На основе этой информации формируются планы сбыта и графики отгрузки. В соответствии с ними средствами модуля «Планирование производства» составляется

план выпуска готовой продукции и формируются задания цехам на производство полуфабрикатов и конечную сборку. На основе плана выпуска с помощью модуля «Материально-техническое обеспечение» рассчитывается потребность в материалах и формируются заявки на материально-техническое обеспечение подразделений. Они используются службами материально-технического обеспечения (МТО) для формирования плана закупок и оформления заказов поставщикам.

Основной задачей, решаемой модулем «Материально-техническое обеспечение», является объединение разрозненных заявок подразделений в единый портфель заявок на МТО, расчет размера оптимальных партий и графика закупок, составление и контроль исполнения календарного плана снабжения предприятия в целом и его отдельных подразделений. Формирование планов закупок осуществляется с учетом поддержания необходимого уровня запасов при соблюдении сроков поставки. За счет этого создаются условия для оптимизации закупочной политики и минимизации уровня страховых запасов, что позволяет более эффективно использовать оборотные средства.

Благодаря внедрению комплексных систем автоматизации управления достигается оптимизация использования запасов. Так, на некоторых объектах внедрения системы «Галактика» удалось в несколько раз сократить складские запасы за счет оптимального планирования расходования ресурсов. Это весьма типичный результат внедрения автоматизированной системы управления, которая позволяет оперативно отслеживать состояние производственных запасов и благодаря этому закупать сырье в строго необходимых количествах, препятствуя возникновению избыточных запасов.

Некоторые компьютерные системы позволяют получать информацию, необходимую для проведения маркетингового анализа сбыта, в разрезе товаров, товарных групп, каналов и направлений реализации. Это помогает определять наиболее доходные, наиболее прибыльные товары и в соответствии с этим оптимизировать ассортимент и выявлять перспективные каналы сбыта. Ускорение оборачиваемости во многом достигается за счет сокращения неликвидных товарных запасов.

АВС-анализ, проведенный для классификации товаров (товарных групп, услуг), создает основу для оптимизации закупочно-сбытовой политики. Часто оказывается, что от закупки и продажи ряда товаров, попавших в класс С, можно отказаться. Однако здесь нужен дополнительный анализ, поскольку некоторые из них могут быть все-таки необходимы для поддержания широты ассортимента. Возможна и такая ситуация, когда в классы В или С попадают некоторые новые, перспективные товары. В этом случае следует продумать, какие нужны мероприятия для их более энергичного продвижения.

Однако анализ доходности, прибыльности и оборачиваемости товаров в различных разрезах – это только первый, начальный шаг анализа, направленного на оптимизацию сбыта. Ведь само по себе выявление наиболее перспективных товаров часто не может быть поводом для сворачивания продаж «товаров-середняков». Это связано с тем, что сокращение ассортимента торгового предприятия легко может привести к оттоку покупателей к конкурентам, предлагающим более широкий выбор. На производственных предприятиях диверсификация объемов выпуска одной продукции за счет другой не всегда возможна из-за ограничений, накладываемых производственными мощностями. Поэтому естественным требованием к компьютерной системе является поддержка ею функций анализа последствий изменения ассортиментной политики.

В завершение сказанного можно сформулировать следующие основные выводы:

1) Применение систем компьютерного учета позволяет сделать первый шаг к информационному обеспечению процедур поддержки принятия решений по оптимизации управления снабжением и сбытом, регулированию структуры и уровня складских запасов. Это обеспечивается благодаря своевременному выявлению дефицитных и неликвидных позиций. Кроме того, за счет ускорения документооборота применение учетных программ позволяет повысить оборачиваемость запасов.

2) Компьютерная система автоматизации управления должна обеспечивать ведение информации о поставщиках, поставляемых ими товарах, ценовой политике, скидках, возможностях и

поддерживать функции поиска оптимальных условий поставок и размещения заказов.

3) Наиболее полную оптимизацию уровня складских запасов обеспечивают компьютерные системы, позволяющие составлять календарные планы закупок под производственную программу и/или план сбыта товаров и готовой продукции.

4) Система автоматизации управления должна обеспечивать развитую поддержку решения задач анализа товарооборота, последствий изменения ассортиментной и ценовой политики предприятия.

**Контактная информация**

Тел.: 8(4752) 71–41–01

E-mail: [troveo@mail.ru](mailto:troveo@mail.ru)

**Contact links**

Tel.: 8(4752) 71–41–01

E-mail: [troveo@mail.ru](mailto:troveo@mail.ru)



# **КЛАСТЕРНЫЙ АНАЛИЗ В ИССЛЕДОВАНИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ РЫНКОВ**

## **CLUSTER ANALYSIS IN REGIONAL FOOD MARKET'S RESEARCHING**

**М.С. ФЕДОРОВА,**

*аспирант ГОУ «ВПО «Марийский государственный университет»*

**M.S. FEDOROVA,**

*post-graduate student of the Mary State University*

### **Аннотация**

Продовольственные рынки регионов развиваются неравномерно. В связи с этим возникает необходимость выявления данной дифференциации и классификации субъектов региона по состоянию продовольственного рынка с целью совершенствования государственной политики в данной сфере. Для достижения данной цели в представленной статье предлагается применение методов кластерного анализа: древовидной кластеризации и метода к-средних.

### **Abstract**

Regional food markets are developing nonuniform. It generates a need to reveal this differentiation, and to rate the regions according to a food market statement to improve public policy in this sector. In presented article are offered the methods of the cluster analysis (the tree clustering and the k-means methods) to achieve this aim.

### **Ключевые слова**

1. Региональная политика
2. Продовольственный рынок

3. Кластерный анализ
4. Древовидная кластеризация
5. Метод к-средних

**Keywords**

1. Regional policy
2. Food market
3. Cluster analysis
4. Tree clustering
5. K-means method

В последние годы с целью управления региональным развитием широкое распространение получают кластерные технологии. Данный подход открывает новые возможности для повышения эффективности экономической политики региональной власти, что в конечном итоге позволяет повысить конкурентоспособность региона и превратить его в ядро промышленного развития.

Кластерный анализ – это метод, позволяющий классифицировать многомерные наблюдения, при котором используется политетический подход образования групп, то есть при отнесении единицы наблюдения в ту или иную группу одновременно участвуют все группировочные признаки. Основными преимуществами кластерного анализа являются:

- возможность анализа и сокращения большого объема информации;
- отсутствие ограничений на вид рассматриваемых объектов и возможность анализа данных произвольной природы.

Исходя из этого кластерный анализ применим ко всем объектам экономики. С целью проведения кластерного анализа регионов Приволжского федерального округа (ПФО) по состоянию продовольственных рынков были выделены три группы показателей, наилучшим образом характеризующие анализируемый объект.

*1-я группа* – показатели, характеризующие состояние сельского хозяйства региона:

$x_1$  – индекс производства сельхозпродукции, % (ИПСП);

$x_2$  – рентабельность сельскохозяйственной продукции, % (РСП);  
 $x_3$  – валовой сбор зерна, тыс. т (ВСЗ);  
 $x_4$  – производство скота и птицы на убой, тыс. т (ПСиПНУ);  
 $x_5$  – надой молока на одну корову, кг (НМНОК);  
 $x_6$  – урожайность зерновых и зернобобовых культур, ц/га (УЗиЗК).

*2-я группа* – показатели, характеризующие деятельность перерабатывающих и торговых предприятий:

$x_7$  – производство мяса и колбасных изделий, тыс. т (ПМиКИ);  
 $x_8$  – производство цельномолочной продукции, тыс. т (ПЦП);  
 $x_9$  – производство хлеба и хлебных продуктов, тыс. т (ПХиХИ);  
 $x_{10}$  – ввоз мяса и птицы, тыс. т (ВМиП);  
 $x_{11}$  – доля продовольственных товаров в обороте розничной торговли, % (ДПТОРТ);  
 $x_{12}$  – оборот розничной торговли продовольственными товарами, млн руб. (ОРТПТ).

*3-я группа* – показатели, характеризующие спрос на продовольственном рынке:

$x_{13}$  – среднедушевые денежные доходы населения, руб. (СДДН);  
 $x_{14}$  – доля расходов на продукты питания, % (ДРНПП);  
 $x_{15}$  – среднедушевое потребление мяса, кг (СПМ);  
 $x_{16}$  – среднедушевое потребление молока и молочных продуктов, кг (СПМиМП);  
 $x_{17}$  – среднедушевое потребление хлебных продуктов, кг (СПХП);  
 $x_{18}$  – энергетическая ценность дневного рациона, ккал (ЭЦДР).

Кластерный анализ проводился по данным за 2007 и 2008 гг. с помощью пакета STATISTICA 6.0. Кластерный анализ может проводиться различными методами, основное отличие которых заключается в том, что в них по-разному выбирается способ определения близости между кластерами (и между объектами), а также используются различные алгоритмы вычислений. Итоги классификации, получаемые при применении разных методов кластеризации, могут существенно отличаться друг от друга. Выбранные методы определяют зависимость получаемых ре-

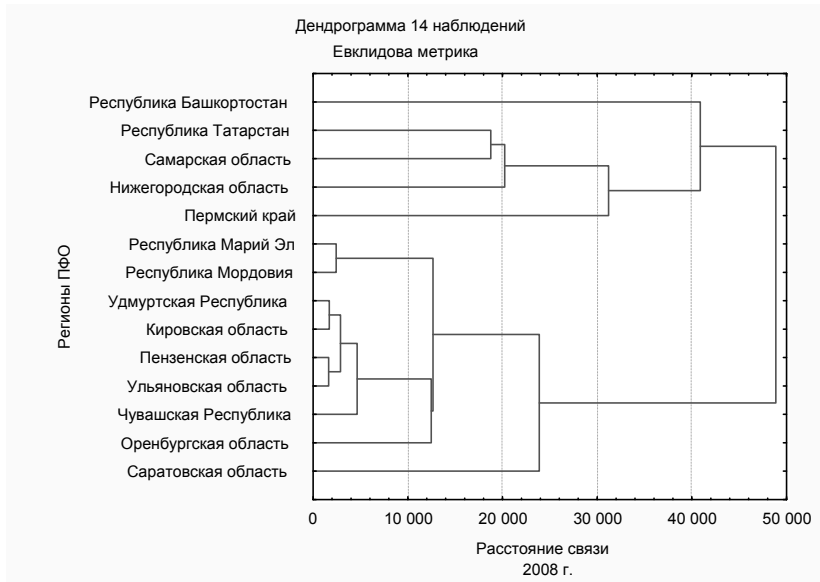
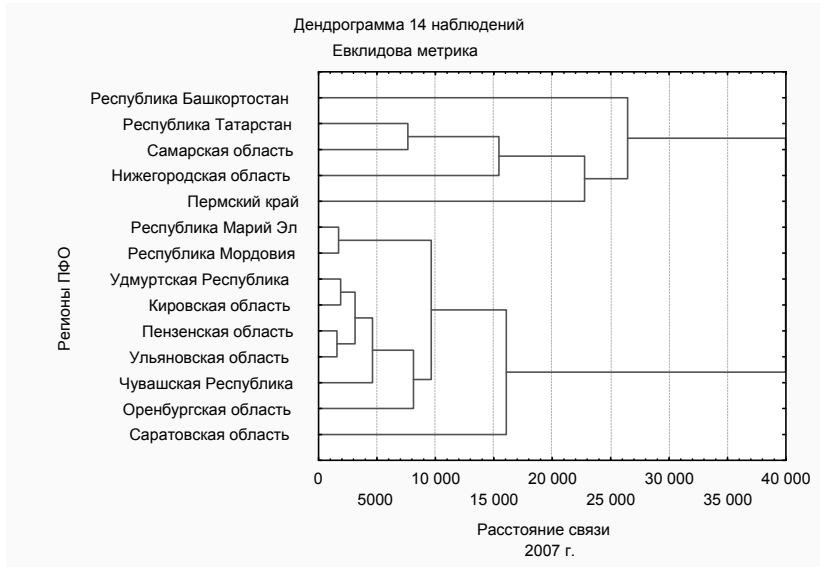
зультатов тем сильнее, чем менее явно изучаемая совокупность разделяется на похожие группы объектов.

На первом этапе целесообразно провести иерархический кластерный анализ методом Варда, позволяющим получить наиболее однородные в статистическом смысле кластеры, по всем отобраннным показателям. Данный метод базируется на методах дисперсионного анализа для оценки расстояний между кластерами, в качестве целевой функции при этом выступает внутригрупповая сумма квадратов отклонений, которая является суммой квадратов расстояний между каждым объектом и средней по кластеру, содержащей этот объект. На каждом шаге происходит объединение двух кластеров, которые приводят к минимальному увеличению внутригрупповой суммы квадратов. Данный метод объединяет близко расположенные кластеры. В результате использования метода Варда выстраивается дендрограмма, отражающая разделенные кластеры, поэтому метод также носит название «Древовидная кластеризация».

Дендрограмма произведенной классификации представлена на *рис. 1*. Полученный результат показывает наличие двух количественно и качественно отличающихся друг от друга кластеров. В состав первого кластера вошли республики Башкортостан и Татарстан, Самарская и Нижегородская области, а также Пермский край.

В состав второго – республики Марий Эл, Мордовия, Удмуртская и Чувашская республики, Кировская, Оренбургская, Ульяновская, Саратовская и Пензенская области. Первый кластер можно обозначить как «регионы-лидеры», характеризующиеся высоким уровнем развития продовольственного рынка, второй – «догоняющие регионы». При этом стоит отметить, что Башкортостан составляет отдельный субкластер в первом кластере, а Саратовская область – отдельный субкластер во втором.

Дендрограмма, полученная при многомерной классификации регионов ПФО по показателям состояния продовольственного рынка за 2008 г., выявила аналогичный состав кластеров, что свидетельствует об устойчивости развития продовольственных рынков регионов. Основное различие при этом заключается в том, что объединение регионов в кластеры в 2008 г. происходит на большем расстоянии (*Рис. 1*).



**Рис. 1. Многомерная классификация регионов ПФО по показателям состояния продовольственного рынка в 2007–2008 гг.**

На втором этапе проводится классификация регионов методом к-средних по всем показателям. В отличие от древовидной классификации метод к-средних разбивает всю выборку по заданным признакам на указанное количество кластеров. Таким образом, предполагаемое количество кластеров задается изначально. Метод к-средних позволил выделить регионы-лидеры и отстающие регионы, представленные в таблице 1.

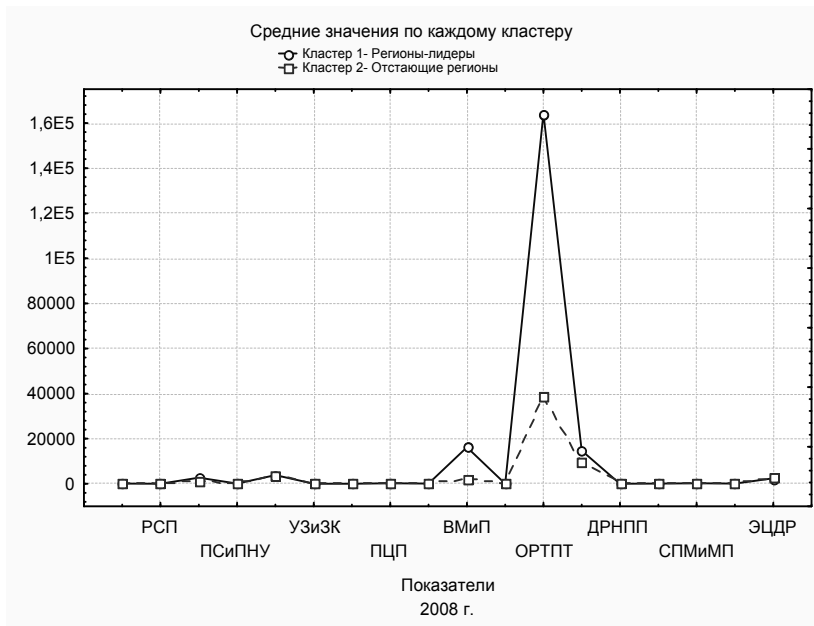
Таблица 1

**Классификация регионов по методу к-средних  
за 2007–2008 гг.**

Кластер 1 – «Регионы-лидеры»	Кластер 2 – «Отстающие регионы»
Республика Башкортостан, Республика Татарстан, Пермский край, Нижегородская область, Самарская область.	Республика Марий Эл, Республика Мордовия, Республика Удмуртия, Чувашская Республика, Кировская область, Оренбургская область, Ульяновская область, Саратовская область, Пензенская область.

Состав кластеров в сравнении с результатами, полученными методом Варда, не изменился. Следовательно, исследуемая совокупность дает статистически значимые результаты, и совокупность исследуемых регионов действительно можно классифицировать. Кроме того, метод к-средних позволяет проанализировать разницу средних значений анализируемых показателей по каждому кластеру, что позволяет выявить отличия в развитии продовольственных рынков. Средние значения показателей по каждому кластеру за 2008 г. представлены на *рис. 2*.

Наибольшее расхождение график показывает по средним показателям оборота розничной торговли, ввоза мяса и птицы и среднедушевым доходам населения. Для проведения более детального сравнительного анализа целесообразно обратиться к результатам описательной статистики, представленным в *таблице 2*.



**Рис. 2. Средние значения показателей по каждому кластеру**

Средний индекс производства сельхозпродукции и ее рентабельность в регионах первого кластера ниже, чем в регионах второго кластера на 3,52 и 24,19% соответственно.

*Таблица 2*

**Средние значения показателей по каждому кластеру**

Показатель	2007 г.			2008 г.		
	Кластер 1	Кластер 2	Отклонение, %	Кластер 1	Кластер 2	Отклонение, %
Индекс производства сельхозпродукции, %	100,8	102,2	-1,4	104,3	108,1	-3,5

Рентабельность сельскохозяйственной продукции, %	17,5	24,3	-28,5	15,7	20,7	-24,2
Валовой сбор зерна, тыс. т	2331,5	1185,0	96,7	2767,1	1479,5	87,0
Производство скота и птицы на убой, тыс. т	150,3	82,6	81,9	154,9	85,7	80,8
Надой молока на одну корову, кг	3772,4	3488,8	8,13	3891,4	3627,7	7,3
Урожайность зерновых и зернобобовых культур, ц/га	20,2	15,5	30,1	22,3	18,0	23,7
Производство мяса и колбасных изделий, тыс. т	51,2	45,8	11,7	53,3	49,7	7,2
Производство цельно-молочной продукции, тыс. т	252,6	127,5	98,2	251,2	131,7	90,8
Производство хлеба и хлебных продуктов, тыс. т	131,0	100,2	30,8	121,4	99,1	22,5
Ввоз мяса и птицы, тыс. т	11 531,4	1800,8	540,4	16259,6	2168,0	650,0
Доля продовольственных товаров в обороте розничной торговли, %	45,8	46,2	-1,0	46,0	45,6	0,9



**Проблемы дня**

Оборот розничной торговли продовольственными товарами, млн руб.	124 826,0	29 632,9	321,2	164202,2	39 011,6	320,9
Среднедушевые денежные доходы населения, руб.	12 060,0	7196,44	67,58	14 689,6	9298,8	58,0
Доля расходов на продукты питания, %	30,5	34,2	-10,9	30,9	34,2	-9,60
Среднедушевое потребление мяса, кг	60,0	56,1	6,9	63,0	58,9	7,0
Среднедушевое потребление молока и молочных продуктов, кг	284,8	279,6	1,9	283,0	277,6	2,0
Среднедушевое потребление хлебных продуктов, кг	117,6	120,3	-2,3	115,2	115,9	-0,6
Энергетическая ценность дневного рациона, ккалл	2480,6	2602,0	-4,7	2445,4	2545,2	-3,9

Это обусловлено доминированием в данных регионах отраслей добывающей, химической, нефтехимической, деревообрабатывающей промышленности, развитием машиностроительного комплекса. Однако первый кластер лидирует по средней величине валового выпуска зерна на 87,03%. Средний показатель урожайности зерновых и зернобобовых культур в регионах первого кластера на 23,68% выше, чем в регионах второго кла-

стера. Средняя величина производства скота и птицы отличается на 80,83%, а надой молока на одну корову на 7,3%.

Первый кластер включает в себя крупные регионы ПФО с высокими показателями денежных доходов населения. Средняя величина среднедушевых доходов населения здесь выше на 58%, чем в отсталых регионах, что обуславливает и сниженный уровень средней доли расходов на продукты питания (на 9,6%), что является положительной тенденцией, а также повышенное среднедушевое потребление мяса (на 7%) и молока (на 2%). Население отстающих регионов обладает меньшим доходом и, следовательно, не может потреблять необходимое количество продовольственных товаров. Средний показатель потребления хлеба и хлебобудочков выше во втором кластере, чем в первом, на 0,6%, что характерно для отстающих регионов, это в свою очередь может обуславливать и повышенную энергетическую ценность дневного рациона.

Регионы второго кластера имеют низкую конкурентоспособность и, как правило, получают негативную оценку с точки зрения экономического развития. Они характеризуются преимущественным развитием аграрного сектора. Средняя величина производства мяса и колбасных изделий во втором кластере ниже, чем в первом на 7,2%, молока и цельномолочной продукции – на 90,8%, хлеба и хлебных продуктов – 22,5%. Для регионов первого кластера характерен повышенный средний уровень ввоза мяса и птицы (16 259,6 тыс. т, в 6,5 раз выше, чем во втором кластере), что больше обуславливается их отраслевой спецификой. Таким образом, первый кластер лидирует по большинству анализируемых показателей, отражающих состояние продовольственных рынков.

Кластерный анализ методом к-средних может проводиться отдельно по группам представленных показателей, в результате чего состав кластеров может незначительно меняться, однако какие бы ни анализировались показатели, в сложившихся масштабах региональной дифференциации в конце списка будут оказываться одни и те же регионы.

На сегодняшний день кластерный анализ играет большую роль для проведения региональной политики в различных типах регионов, анализировать их место в рыночной системе, что в

свою очередь, позволяет эффективно управлять процессами региональной дифференциации, предлагать модели распределения государственной помощи и совершенствовать методы государственной поддержки и стимулирования отстающих регионов. Кластерные технологии могут применяться также и в виде проектов и программ с использованием условий стратегического планирования и проектного подхода. Федеральные органы власти могут оказывать поддержку кластерным программам регионов, субсидируя часть затрат.

### **Библиографический список**

1. Вуколов Э.А. Основы статистического анализа. Практикум по статистическим методам и исследованию операций с использованием пакета STATISTICA и EXCEL: Учебное пособие / Э.А. Вуколов. – М.: ФОРУМ, 2008. – 464 с.
2. Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации. 2008: Статистический сборник. – Росстат-М, 2009. – 654 с.
3. Россия в цифрах – 2010: Краткий статистический сборник. – Росстат-М, 2010. – 558 с.

### **Bibliographical list**

1. Vukolov E.A. Basis of statistic analysis. Practical work in statistical methods and operations researching using of STATISTICA and EXCEL package: Tutorial / E.A. Vykolov. – М.: FORUM, 2008. – 464 p.
2. Russian regions. The main indexes of the Russian Federation's regions. 2008: Statistical collection. – Russtat-M, 2009. – 654 p.
3. Russia in numbers 2010: The short Statistical collection. – Russtat-M, 2010. – 558 p.

### **Контактная информация**

Тел.: (8362) 72-03-26

E-mail: fodorovamarina@yandex.ru

### **Contact links**

Tel.: (8362) 72-03-26

E-mail: fodorovamarina@yandex.ru

# РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

## REGIONAL ECONOMY: FACTORS OF SOCI-ECONOMIC DEVELOPMENT

**О.Ю. ФОМИН,**

*доцент кафедры «Экономическая теория», Курский институт государственной и муниципальной службы, к.э.н.*

**И.И. ЗАЛЕССКИЙ,**

*аспирант кафедры «Экономическая теория», Курский институт государственной и муниципальной службы*

**O.U. FOMIN,**

*associate professor of chair «Economic theory», Kursk institute of government and municipal service, candidate of economic sciences*

**I.I. ZALESSKIY,**

*graduate student of chair «Economic theory», Kursk institute of government and municipal service*

### **Аннотация**

В статье освещаются вопросы взаимосвязи экономического роста и социально-экономического развития региональной экономики на примере Курской области. Рассматриваются такие факторы экономического развития, как уровень образования и обучения индивида, качество функционирования бюрократического аппарата, уровень развития малого и среднего бизнеса. На основании сформированного подхода предлагается система показателей, позволяющая целенаправленно использовать статистические данные с учетом целей социально-экономического развития региональной экономики.

**Abstract**

The article summarizes the questions of interrelation between economic growth and socio-economic development of regional economy using the example of Kursk region. The authors describe factors of socio-economic development including level of individual's education, quality of bureaucracy, and level of small business development. Basing on generated approach offered a system of indicators, which allows purposeful use of statistical data according to the goals of regional socio-economic development.

**Ключевые слова**

1. Экономический рост
2. Развитие
3. Показатели
4. Бюрократия
5. Образование
6. Малый бизнес
7. Курская область

**Keywords**

1. Economic growth
2. Development
3. Indicators
4. Bureaucracy
5. Education
6. Small business
7. Kursk region

Неоклассическая исследовательская программа, используя теорию экономического роста, несомненно, обладает прогностической способностью. Объясняя механизм экономического роста, экономисты принимают ряд предпосылок или факторов, дедуцированных в процессе научных исследований. Тем самым достоверность прогнозов экономического роста будет сильно зависеть от соответствия заданным первоначальным условиям. Можно предположить, что и объясняющая составляющая теории также будет неспособна реконструировать экономические события, условия протекания которых

отличаются от заданных. Наличие универсального закона экономического роста также признается только в границах используемой исследовательской программы. Следовательно, говоря об экономическом развитии, необходимо принять неоклассические постулаты как базовые. И здесь нет неточности в использовании понятий. Целесообразно, на наш взгляд, четко разделить понятия экономического роста и экономического развития для определения целей настоящего исследования, постановки проблемы и, что самое важное, поиска обобщения эмпирических фактов социально-экономического развития экономики региона как составляющей национальной экономики.

Либеральная теория экономического роста оперирует понятием реального дохода в денежном измерении. «Рост часто задается в качестве экономической цели»<sup>1</sup>. Увеличение реальных доходов экономических агентов трактуется как экономический рост, который основан на увеличении физических объемов производства. В свою очередь экономический рост является необходимым условием увеличения степени удовлетворения потребностей индивида и улучшения их структуры. Если социально-экономическое развитие трактовать как функцию потребления, то экономический рост следует рассматривать в качестве цели социально-экономического развития. Однако теоретически здесь необходимо принять следующее необходимое условие: экономическая система должна обеспечить абсолютное соответствие между ростом доходов и повышением уровня жизни, который определяется степенью удовлетворения потребностей и оптимальностью их структуры. Говоря аксиоматично, экономическая система рост доходов преобразует в повышение уровня жизни каждого индивида. Для этого должны сложиться благоприятные условия под воздействием факторов, идентифицируемых как факторы экономического развития.

В неоклассической исследовательской программе экономический рост обусловлен технологическим прогрессом. Правомерно предположить, что факторы развития должны формировать благо-

---

<sup>1</sup> Макконнелл К., Брю С. Экономикс: принципы, проблемы и политика / Пер. 16-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2006. – С. 157.

приятные условия для его реализации. Конфигурация факторов, на наш взгляд, может быть представлена следующим образом.

Наиболее значимым фактором развития, обладающим мультипликационным свойством, является уровень образования и обучения индивида. В современном обществе наука является самостоятельной производительной силой наряду с рабочей силой и средствами производства. При этом науку нельзя отождествлять с технологиями или растворять в них. Конкуренцию как фактор совершенствования производства в определенной степени может заменить или дополнить система технологических стандартов, устанавливаемых государством. При этом органы власти, опираясь на выводы и рекомендации научного сообщества, способны ускорить социально-экономическое развитие, преодолевая инерционность рыночного механизма. Внедрить новые технологические стандарты, когда рыночный механизм еще не указывает на необходимость нововведений, можно только при наличии высококвалифицированных кадров в экономике региона.

В контексте социально-экономического развития бюрократия на местах сама является фактором развития. Представляется, что действия региональных органов власти в рамках единого правового поля способны существенно деформировать действие рыночного механизма. Нередко цели экономической деятельности определяются не в категориях дохода, а в натурально-вещественной форме: сколько продукции в физическом измерении следует производить хозяйствующим субъектам. Здесь нельзя не сказать об обучении государственных служащих основам рыночной экономики в их практическом приложении. Приобретение индивидом экономического образа мышления суть сложнейшая проблема экономического развития в условиях системной трансформации. Ф. Фукуяма считал, что эффективную государственную машину нельзя тиражировать именно из-за невозможности перестроить мышление и мотивацию поступков государственных служащих<sup>2</sup>. Но тем не менее система

---

<sup>2</sup> Фукуяма Ф. Сильное государство: Управление и мировой порядок в XXI веке. – М.: АСТ: АСТ МОСКВА: ХРАНИТЕЛЬ, 2006. – С. 74.

переподготовки чиновников способна решить эту проблему в случае признания ее приоритетной.

Говоря об образовании и эффективности работы бюрократии, необходимо сделать важное замечание: обучение и переподготовка специалистов на выходе должны сформировать концептуальную позицию в отношении принципов функционирования экономической системы.

В чем, на наш взгляд, эта позиция должна проявиться на региональном уровне власти? Одним из наиболее методологически обоснованных вариантов ответа может быть следующий: в эффективной поддержке развития среднего и малого бизнеса. Необходимо уточнить направление вектора развития малого предпринимательства в региональной экономике. Процессы первоначального накопления капитала давно закончились. Малый бизнес должен совершенствовать производственную структуру экономики, способствуя углублению разделения труда. Расширение кооперативных начал, венчурного предпринимательства, аутсорсинга формируют благоприятную среду для эффективного развития малых предприятий. Представляется, что такое видение миссии малого бизнеса региональными органами власти позволит обеспечить эффективное использование экономических ресурсов и, как следствие, рост объемов производства и доходов.

Предлагаемая конфигурация факторов регионального социально-экономического развития по-новому определяет зону ответственности и приоритеты деятельности органов власти в социальной и экономической сферах государственного управления. Концентрация ресурсов регионов на решении задач повышения эффективности образования и обучения через функционирование государственного аппарата позволит в полной мере использовать потенциал рыночного механизма со встроенной системой технологических стандартов на основе расширения предпринимательского сектора. Формируя таким образом условия экономического развития региона, можно добиваться более высоких темпов экономического роста или, что более важно, не допускать его остановки.

Корректировка системы факторов экономического развития с целью достижения стабильного высокого темпа экономического



роста также требует наличия системы измерения экономического роста. В РФ существует необходимость четкого определения и измерения экономического роста отдельных регионов по причине сильной дифференциации их развития. Если на макроуровне основные факторы экономического роста более или менее очевидны и в определенной степени изучены, анализ процессов на уровне отдельных регионов РФ практически отсутствует<sup>3</sup>.

Экономические системы каждого из регионов Российской Федерации по темпам роста и увеличения объема денежных потоков отстают от Москвы и Московской области. Если рассматривать показатели качества экономического роста, это отставание становится более весомым.

В региональной экономике под экономическим ростом обычно понимается увеличение ВРП на душу населения, что является необходимым, но не достаточным условием устойчивого социально-экономического развития региона. Очевидно, для оценки того, насколько экономический рост способствует экономическому развитию, необходимо использование показателей качества экономического роста, то есть показателей, характеризующих соответствие институциональной структуры экономического роста целям достижения регионального экономического развития.

Развитие Курской области свидетельствует о сохранении растущей динамики основных социально-экономических показателей во многих ключевых сферах экономики в 2008 г. Развитие ситуации в реальном секторе экономики характеризовалось позитивными тенденциями в промышленном, агропромышленном и строительном комплексах региона.

Положительную динамику промышленного производства (100,6%) обусловили высокие темпы роста по обрабатывающим производствам (113%) при снижении темпов в электроэнергетике на 14,7%. По индексу промышленного производства в обра-

---

<sup>3</sup> С. Дробышевский, О. Луговой, Е. Астафьева, Д. Полевой, А. Козловская, П. Трунин, Л. Ледерман. Факторы экономического роста в регионах РФ. М.: ИЭПП, 2005. – С. 5.

батывающих производствах Курская область занимает второе место среди областей ЦЧР.

Одним из важнейших показателей качества экономического роста принято считать уровень развития информационных технологий. Это вызвано тем, что слабость информационной инфраструктуры ведет к банкротству некоторых предприятий в связи с низким уровнем управляемости предприятий или издержками, которые могли быть оптимизированы при использовании современных информационных технологий в управлении. Кроме того, многие выпускники высших учебных заведений по специальностям, связанным с использованием и созданием программных продуктов, не работают в сфере информационных технологий, что в конечном счете негативно сказывается на развитии экономики региона. Развитие информационных технологий оказывает существенное влияние на экономический рост в период трансформации экономики, так как устаревшие технологии должны уступать место современным методам производства<sup>4</sup>. Уровень информатизации также непосредственно влияет на уровень науки, так как современная наука требует использования информационных технологий.

Оценки большинства консалтинговых компаний говорят о том, что уровень автоматизации информационных процессов управления бизнесом в Москве и Московской области сопоставим с аналогичным уровнем в США, странах Евросоюза. Однако только московский рынок потребляет больше информационных продуктов, чем все остальные регионы РФ суммарно. При этом второе место занимает Санкт-Петербург, рынок которого оценивается лишь в 10% от рынка Москвы. В данном случае нет необходимости определять показатель отдельно по Курской области. Очевидно, что он будет очень мал.

Также показателем качества экономического роста может служить показатель, характеризующий изменение пропорций обмена в процессе внешнеэкономической деятельности Курской области. Помимо того, что данный показатель характеризует

---

<sup>4</sup>Dale W. Jorgenson & Khuong Vu. Information Technology and the World Growth Resurgence//German Economic Review, vol. 8, issue 2, May 2007. С. 126

уровень развития производства в регионе и конкурентоспособности на внешних рынках, данный показатель косвенно зависит от технологических стандартов, применяемых в регионе. Так, если уровень стандартов обязывает производить высококачественную продукцию, очевидно, такая продукция должна присутствовать в номенклатуре экспортной структуры и отсутствовать в статьях импорта.

По данным таможенной статистики Центрального таможенного управления ФТС РФ и данных Госкомстата Республики Беларусь в РФ (г. Москва), внешнеторговый оборот Курской области по итогам 2008 г. составил 1327,4215 млн долл. США, в том числе: экспорт – 897,1219 млн долларов США; импорт – 430,2996 млн долларов США. Внешнеторговый оборот в 2008 году по сравнению с уровнем аналогичного периода 2007 г. увеличился на 226,3968 млн долларов США или на 20,6%. Сальдо внешнеторгового оборота Курской области по итогам 2008 г. – положительное<sup>5</sup>.

Экспортные поставки в общем объеме внешнеторгового оборота занимают 67,6%. Номенклатуру экспортных поставок составляют: руды и концентраты железные (67,0% от общего объема экспорта), продовольственные товары (8,7%), продукция нефтехимического комплекса (8,1%), машиностроительная продукция (5,5%), кожевенное сырье (2,6%), черные и цветные металлы и изделия из них (4,9%), древесина и изделия из нее (1,4%), текстиль, текстильные изделия и обувь (1,6%), прочие товары (0,2%).

Основу экспорта составляют поставки сырья и материалов, пропорции обмена которых определяются не качеством добываемой продукции, а уровнем мировых цен на сырьевых рынках. Экспорт высокотехнологичных товаров практически отсутствует. Качество экономического роста возрастет, если доля реализации товаров с высокой добавленной стоимостью возрастет.

Еще одним показателем качества экономического роста может служить доля малых предприятий в производственной структуре региональной экономики. Число малых предприятий

---

<sup>5</sup> Внешняя торговля Курской области // Администрация Курской области: [сайт]. URL: [www.rkursk.ru](http://www.rkursk.ru) (дата обращения 02.02.2010)

в 2008 г. по сравнению с 2005 г. приросло на 6,9 тысяч хозяйствующих субъектов, численность занятых – на 54%, оборот – в действующих ценах – на 86,3%.

Число малых предприятий населения на 10000 человек в 2008 г. составило 69. В 2001 г. данный показатель не превышал 36. В целом в секторе малого предпринимательства создается около 8,5% ВРП<sup>6</sup>. Таким образом, динамика положительна, однако в США доля малых предприятий в суммарном ВРП в 2008 г. составила около 50%<sup>7</sup>. Необходимо отметить, что существуют определенные расхождения в подходах к определению малого предприятия в практике статистического обследования экономики РФ и США, однако такая существенная разница в значениях показателей позволяет пренебречь данными различиями. Подобная разница подразумевает, что экономическая и социально-политическая ситуация в Курской области не позволяет в настоящее время жителям региона развивать свой бизнес с уровнем активности, соответствующим мировым стандартам.

Качественный экономический рост, очевидно, должен сопровождаться оптимальным удельным весом малых предприятий в производственной структуре региональной экономики, который определяется уровнем ее технологического развития.

Исходя из всего вышеизложенного можно сделать вывод, что экономический рост региона в РФ целесообразно характеризовать следующей системой показателей:

1. Темп роста внутреннего регионального продукта.
2. Объем рынка информационных технологий в процентном отношении к объему рынка Москвы.
3. Трансформация структуры внешнеэкономической деятельности.
4. доля малого бизнеса во внутреннем региональном продукте.

---

<sup>6</sup> О сплошном обследовании субъектов малого и среднего предпринимательства // Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Курской области: [сайт]. URL: <http://kurskstat.gks.ru/statrep> (дата обращения 21.06.2010)

<sup>7</sup> The small business economy. A report to the president. – Washington.: United States Government Printing Office, 2009.

Измерение и сравнение экономического роста отдельных регионов Российской Федерации на основе системы, состоящей из предложенных показателей, позволит более целенаправленно использовать статистические данные по отдельным регионам с учетом целей социально-экономического развития региональной экономики. В свою очередь, это позволит оценить эффективность конфигурации факторов экономического развития региона и оптимизировать экономическую политику с целью достижения стабильного социально-экономического развития.

### **Библиографический список**

1. Гранберг А., Зайцева Ю. Валовой региональный продукт: межрегиональные сравнения и динамика. – М.: СОПС, 2003.
2. Дробышевский С., Луговой О., Астафьева Е., Полевой Д., Козловская А., Трунин П., Ледерман Л. Факторы экономического роста в регионах РФ. – М.: ИЭПП, 2005.
3. Макконнелл К., Брю С. Экономикс: принципы, проблемы и политика / Пер. 16-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2006.
4. Стимсон Р., Стоф Р., Робертс Б. Региональное экономическое развитие: анализ и стратегия планирования. – Спрингер Берлин Хейдельберг, 2006.
5. Фукуяма Ф. Сильное государство: Управление и мировой порядок в XXI веке. – М.: АСТ: АСТ МОСКВА: ХРАНИТЕЛЬ, 2006
6. Экономика малого бизнеса: доклад Президенту. – Вашингтон: Печатный офис Правительства Соединенных Штатов, 2009.

### **Bibliographical list**

1. Granberg A., Zaitseva U. Gross regional product: inter-regional comparisons and dynamics. – М.: SOPS, 2003.
2. Drobyshevsky S., Lugovoi O., Astafieva E., Polevoi D., Kozlovskaya A., Trunin P., Lederman L. Factors of Economic Growth in Russia's Regions. – М.: IET, 2005.
3. McConnell C., Brue S. Economics: Principles, problems, and policies / Translation sixteenth edition. – М.: INFRA-M, 2006.
4. Stimson R., Stough R., Roberts B. Regional Economic Development: Analysis and Planning Strategy. – Springer Berlin Heidelberg, 2006.

5. Fukuyama F. State-Building: Governance and World Order in the 21st Century. – М.: AST: AST: MOSCOW: HRANITEL, 2006

The Small Business Economy: A Report to the President. – Washington.: United States Government Printing Office, 2009

**Контактная информация**

E-mail: SOLOMON2206@yandex.ru

E-mail: iz1986@mail.ru

Тел. 8(910) 2713099

**Contact links**

E-mail: SOLOMON2206@yandex.ru

E-mail: iz1986@mail.ru

Tel. 8(910) 2713099

## **ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ПЕРИОДЕ ИХ АДАПТАЦИИ**

### **MAINTENANCE OF A SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISES ON THE PERIOD OF THEIR ADAPTATION**

**А.В. ХАРИТОНОВА,**

*кафедра бухгалтерского учета, анализа, аудита  
и налогообложения, Хакасский государственный университет  
им. Н.Ф. Катанова, доцент, к.э.н.*

**A.V. KHARITONOVA,**

*bookkeeping, analysis, audit and taxation department  
Khakas State University named after N.F. Katanova,  
associate professor, Candidate of economic sciences*

#### **Аннотация**

В статье исследуются вопросы обеспечения устойчивого развития предприятий на периоде адаптации. Предложены для обеспечения устойчивости формирование системы управления устойчивым развитием и структура системы.

#### **Abstract**

In the article the questions of maintenance of a sustainable development of the enterprises on the period of their adaptation are investigated. Formation of a control system by a sustainable development and system structure are offered to maintain a sustainable development.

#### **Ключевые слова**

1. Адаптация
2. Устойчивость

3. Служба адаптации и устойчивости
4. Управление
5. Система управления

### Keywords

1. Adaptation
2. Sustainable
3. Adaptation and stability service
4. Management
5. System of management

Проблема устойчивого развития достаточно широко рассматривается на современном этапе и на различных уровнях, в т.ч. на уровне предприятий и ее исследование невозможно без рассмотрения категории «устойчивость».

**Устойчивость** – это относительная неизменность основных параметров предприятия, его способность сохранять их в заданных пределах при отклоняющих (как негативных, так и позитивных) влияниях извне и изнутри.

Устойчивость проявляется как системное качество и может быть раскрыта по разным основаниям, например, экономическому, социальному, политическому, экологическому и т.п. содержанию устойчивости. Устойчивость может быть присуща не только фиксированному состоянию предприятия, но и его изменениям. В качестве основных видов такой устойчивости можно выделить:

1. *Устойчивость развития*, характеризующуюся систематическим приращением результата не ниже допустимого минимума и не выше объективно детерминированного максимума.

2. *Перманентную устойчивость*, когда изменения, в том числе положительные проявляются лишь эпизодически и непродолжительно.

3. *Гиперустойчивость*, т.е. состояние, когда предприятие к развитию маловосприимчиво, не способно адаптироваться к изменениям, в том числе и необходимым положительным.

Повышение устойчивости означает повышение степени активного преодоления неблагоприятных, в том числе случайных,



вариаций внешней среды. Высшей формой устойчивой организации предприятия является такая, при которой оно способно устойчиво развиваться, саморегулироваться, самоуправляться, самосовершенствоваться, максимально используя внутренние, а также заемные ресурсы<sup>1</sup>.

За нижними пределами реальной устойчивости возникает неустойчивость, перспектива непрогнозируемого ухудшения социально-экономической ситуации. Катастрофы обычно связываются с потерей управляемости со стороны государства, региональных и муниципальных властей, криминализацией и деградацией сообщества в целом.

Цивилизацией накоплено немало знаний об устойчивости государства, сфер общественно-экономической деятельности, в том числе и об устойчивости развития. Люди всегда пытались выяснить, при каких условиях устойчивость развития сохраняется или утрачивается, к чему это приводит, обосновывали соответствующие меры сдерживания, ускорения и т.п.

Необходимость решения подобных вопросов обычно возрастает в периоды смены циклов в развитии, реконструкции общественных структур, крупных прорывов в науке, технике, территориальной организации. При этом переосмысливаются практический опыт и теоретические концепции, уточняется характер грядущих перемен, выдвигаются гипотезы, обосновываются сценарии, выявляются формы устойчивости, ее черты, признаки и граничные состояния.

Понятие «устойчивое развитие» было введено в мировую науку и политику комиссией Брундтланд как развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности<sup>2</sup>. Следовательно, классические стандарты устойчивого развития предполагают, что экономика в равной степени должна ориентироваться как на удовлетворение потребностей

---

<sup>1</sup> Ушвицкий Л.И., Васильева Н.К., Ушвицкий М.Л. Социально-экономическая устойчивость региона: состояние и проблемы развития // Региональная экономика: теория и практика. – 2005. – № 8 (23). – С. 29–33.

<sup>2</sup> Урсул А.Д. Переход России к устойчивому развитию. – М.: Издательский дом «Ноосфера», 1998.

настоящего времени, так и на сохранение способности будущих поколений удовлетворять свои потребности.

Можно сказать, что *устойчивое развитие* – это развитие всех сфер жизни человечества, когда современное поколение эффективно использует ресурсную базу природы, заботясь о жизни будущих поколений, при этом не допуская разрушений, катастроф и кризисов в социальной, экономической и политической сферах.

Само понятие «устойчивое развитие» берет начало от английской дефиниции *sustainable development*, и более точным и правильным русским аналогом является определение «сбалансированное развитие». Наиболее часто развитие национальной экономики отождествляют с одной из его линий – прогрессом или с его формой – эволюцией (гораздо реже – с революцией), протекающей без скачков; с экономическим ростом, с одним из возможных результатов развития – усложнением или усовершенствованием. После Второй мировой войны наиболее распространенной трактовкой экономического развития среди западных экономистов немарксистских направлений стало понимание его как процесса структурных изменений, обусловленного ростом дохода на душу населения. Но, во-первых, рост доходов населения лишь один из многих факторов развития национальной экономики. Во-вторых, в процессе развития меняются не только структура системы (состав и связи), но и отношения между компонентами системы, а также механизм функционирования национальной экономики. В-третьих, изменение структуры экономики является одним из результатов экономического развития, следовательно, второе не может быть определено через первое.

Возражения вызывает и точка зрения, согласно которой суть экономического развития состоит во взаимодействии хозяйственной системы и институтов, поскольку здесь отождествляется функционирование и развитие экономики. Близко к этому пониманию развития подходит отождествление его с совершенствованием функционирования экономики, что неприемлемо, поскольку это различные процессы, т.к. в процессе развития изменяются не только функционирование экономики, но и ее состав и связи.

Принято считать, что основой теории устойчивого развития является взаимодействие человека и природы, и в этой связи попытки формирования теории «устойчивого развития» принадлежат работам Г. Дейли «К обществу стабильности» и Д. Медоуза «Пределы роста», опубликованным под эгидой Римского клуба<sup>3</sup> в 1971–1972 гг.

Г. Дейли, рассматривая перспективы дальнейшего развития стран с высоким уровнем жизни, приходит к выводу, что продолжение количественного роста их экономик нерационально, так как оно может приводить к росту издержек, снижая экономическую эффективность и усиливая экологическую напряженность, а обеспечивает только избыточное удовлетворение основных потребностей. Новой долгосрочной целью развития этих стран должен стать переход к стационарной модели экономики.

Устойчивой экономике присущи следующие характеристики:

- постоянная численность населения;
- постоянный запас производимых (товаров) или капиталов;
- соотношение первых двух характеристик устанавливается таким, чтобы обеспечить хорошие жизненные условия и поддерживать их в течение продолжительного времени.

Рождаемость и смертность должны быть равны и поддерживаться на низком уровне, обеспечивающем большую продолжительность жизни. Производство изделий равно темпам их износа; низкие темпы износа обеспечивают низкие темпы истощения ресурсов и низкие уровни загрязнения среды.

Г. Дейли отмечает, что необходимость развития в направлении стационарного общества определяется ограничениями, связанными не столько с исчерпаемостью природных ресурсов, сколько с пределами допустимого загрязнения окружающей среды. Автор данной работы обращает внимание на необходимость определения допустимых масштабов экономики (как на региональном, так и на глобальном уровнях) с учетом обеспечения равновесия и сбалансированности экономической системы с экосистемой.

---

<sup>3</sup> Римский клуб – международная неправительственная некоммерческая организация, объединяющая в своих рядах бизнесменов, политических деятелей и ученых из нескольких десятков стран мира, занимающаяся обоснованием перспектив развития человечества. Основан в 1968 г.

Что касается доклада Д. Медоуза «Пределы роста», то в нем автор показывает, что в ситуации интенсивного экономического роста экономики неизбежным является загрязнение окружающей среды и исчерпание ресурсов, а в сочетании с продовольственным кризисом и демографическим взрывом это может привести к мировой катастрофе уже в начале третьего тысячелетия. Автором был предложен выход из подобной ситуации, подразумевающий наличие сбалансированной стратегии развития народонаселения, экономики и экологии в рамках всего человечества. В последующем теория устойчивого развития была развита в работах членов Римского клуба, и с начала 70-х гг. клуб опубликовал более 200 докладов.

Сегодня актуальной является разработка именно национальной концепции развития. Концепции, которая бы в первую очередь отстаивала интересы России и объединяла собой общество, нацеливая его на сбалансированное решение социально-экономических задач при гуманном использовании природных ресурсов.

В концепции академика В.А. Коптюга устойчивое развитие выступает как стратегия сокращения различий между развитыми и развивающимися экономиками, а также помогает искоренить бедность и восстановить рациональное потребление. Также в своей работе он указывает на тесную взаимосвязь экологии и экономики. Устойчивое развитие им рассматривается как система взаимосвязи экологических, экономических и социальных систем.

Н.Я. Петраков и В.И. Ротарь связывают развитие экономики с понятием цели; процесс развития в их понимании представляет собой процесс нахождения кратчайшего пути к четко очерченной цели, а также одновременный процесс поиска и корректировки целей развития<sup>4</sup>.

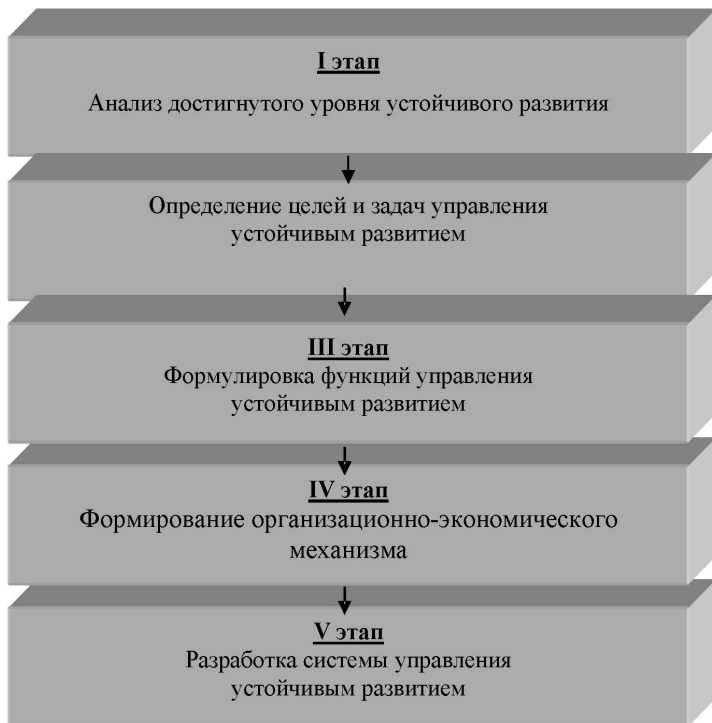
Существуют следующие основные научные подходы к управлению устойчивым развитием: процессный подход, системный подход, комплексный, маркетинговый, динамический, поведенческий, количественный, административный, ситуационный, интегральный, нормативный. При этом различные науч-

---

<sup>4</sup> Петраков Н.Я., Ротарь В.И. Фактор неопределенности и управление экономическими системами. – М., 1985. – С. 15.

ные подходы не следует противопоставлять; наоборот, они должны дополнять друг друга.

Обеспечение устойчивого развития предприятий на периоде их адаптации возможно при преимущественном использовании маркетингового, рыночного подхода, обуславливающего в первую очередь реализацию принципов и требований управления адаптацией, учитывающих сложившуюся конъюнктуру рынка: спрос, предложение, цены, емкость рынка, качество продукции и т.п. Практическая реализация маркетингового подхода к управлению предполагает организационно-экономический механизм и методы управления. Разработку и формирование системы управления устойчивым развитием предприятия следует осуществлять в пять этапов (см. рис. 1).



*Рисунок 1. Основные этапы создания системы управления устойчивым развитием предприятия на периоде адаптации*

Одним из важнейших этапов создания системы управления устойчивым развитием является пятый – разработка системы управления устойчивым развитием на периоде адаптации, который и представляет собой основной аргумент обеспечения устойчивого развития.

Система управления адаптацией – это комплекс взаимосвязанных элементов, предназначенных для достижения цели. Структура системы управления может быть представлена в различных аспектах:

- по функциям;
- этапам процесса принятия решений;
- режимам управления;
- подсистемам.

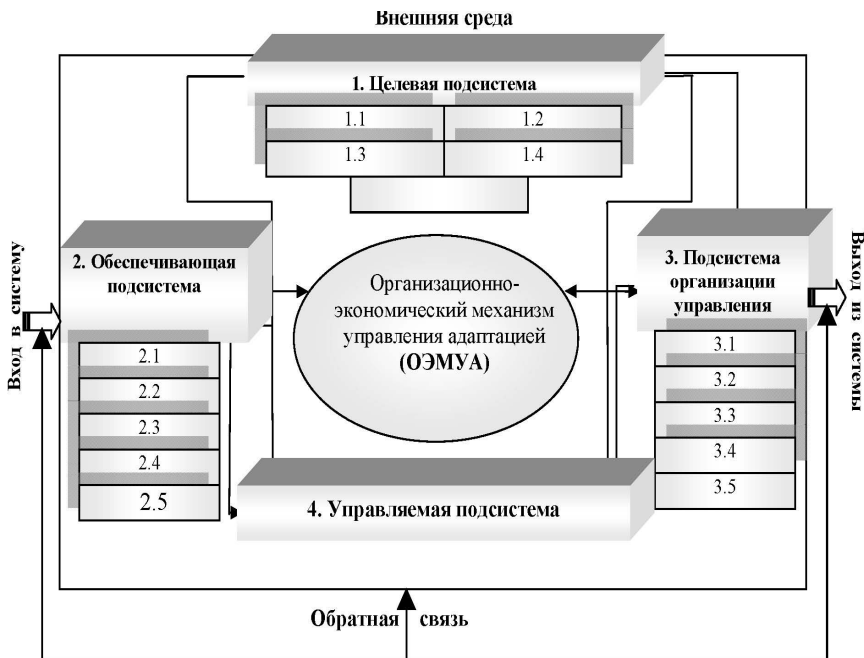
Рассмотрим систему управления устойчивым развитием на периоде адаптации в разрезе подсистем. Структурно предлагаемая система включает ряд подсистем, взаимосвязанных между собой (см. рис. 2), состоящих из нескольких элементов, где предусмотрены вход и выход из системы, наличие обратной связи. Как видно, система управления находится также во взаимодействии с внешней средой.

**Первая подсистема** системы управления – целевая (1). Под целями системы понимаются желаемые конечные результаты деятельности.

Именно в рамках данной подсистемы ставятся цели, задачи, закладываются параметры, обеспечивающие устойчивое развитие и адаптацию, формируется стратегия управления. Предлагаются следующие правила формулирования целей:

1. Определение цели и задач, необходимых для ее достижения.
2. Четкая формулировка цели, с максимальным использованием количественных показателей на определенном отрезке времени.
3. Концентрация цели на важнейшем направлении развития.
4. Обсуждение цели в коллективе.
5. Принятие стратегических и тактических решений.

Управление устойчивым развитием является многоцелевой системой.



**Рис. 2. Структура системы управления устойчивым развитием на периоде адаптации**

При этом цели имеют определенную иерархию и должны быть направлены на конечный результат.

Целевая подсистема должна состоять из следующих элементов:

- 1.1 – производство конкурентоспособной продукции
- 1.2 – ресурсосбережение – снижение энерго-и материалоемкости;
- 1.3 – совершенствование оргструктуры;
- 1.4 – осуществление инновационной стратегии.

Обоснованность элементов целевой подсистемы определяет эффективность дальнейшего функционирования системы.

**Второй подсистемой** является обеспечивающая подсистема (2), которая предоставляет все необходимые компоненты для решения задач, поставленных целевой подсистемой. Для дости-

жения «выхода» системы, направленного на устойчивое развитие, на периоде адаптации необходимо найти качественное обеспечение на «входе» в систему.

Некачественные компоненты обеспечивающей подсистемы при любом уровне техники, технологии и организации процессов не позволят обеспечить устойчивое развитие.

В качестве отдельных компонентов обеспечивающей подсистемы могут быть:

- 2.1 – методическое обеспечение;
- 2.2 – ресурсное обеспечение;
- 2.3 – кадровое обеспечение;
- 2.4 – информационно-правовое
- 2.5 – обеспечение безопасности

**Третья подсистема** – организация управления (3) – является важнейшей, так как именно она и обеспечивает все процессы управления:

- 3.1 – разработка стратегии и тактики управления;
- 3.2 – реализация управленческих решений;
- 3.3 – анализ и разработка мероприятий по совершенствованию управления, прогнозирование;
- 3.4 – контроль и координация функционирования системы управления;
- 3.5 – организация управления персоналом.

**Четвертая подсистема** – управляемая подсистема – содержит конкретные элементы, воздействие на которые в рамках ресурсов, заложенных обеспечивающей подсистемой, позволит достичь целей, определенных целевой подсистемой.

Одним из важнейших моментов при проектировании системы управления является выявление функций, относящихся к управлению устойчивым развитием и установление их взаимосвязи с производственными функциями управления.

В качестве основных (объективных) функций управления можно выделить следующие:

- планирование повышения устойчивости развития;
- организация и координация управления;
- контроль обеспечения повышения устойчивого развития;
- оценка уровня устойчивости;



- учет и анализ процессов управления устойчивостью;
- регулирование процессов управления устойчивостью.

Определенные функции управления адаптацией и устойчивостью составляют управляющую систему, которая связана с управляемой подсистемой. При построении системы управления предлагается использовать комплексный подход к управлению, согласно которому система управления адаптацией и устойчивостью должна действовать на всех стадиях жизненного цикла, на всех уровнях управления, как по вертикали – по уровням руководства, так и по горизонтали – по функциям управления адаптацией и устойчивостью.

### **Библиографический список**

1. Петраков Н.Я., Ротарь В.Н. Фактор неопределенности и управление экономическими системами. – М.: Наука, 1985.
2. Пособие по созданию и организационно-экономическому механизму функционирования агропромышленных формирований. – М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2000.
3. Постюшков А. Рейтинг конкурентоспособности // РИСК. – 2001. – № 4. – С. 64–71.
4. Потрубач Н.Н. Конкурентоспособность как фактор экономической безопасности // Социально-гуманитарные знания. – 2000. – № 3. – С. 120–132.
5. Урсул А.Д. Переход России к устойчивому развитию. – М.: Издательский дом «Ноосфера», 1998.
6. Урсул А.Д., Демидов Ф.Д. Устойчивое социоприродное развитие. М.: Юнити, 2006.
7. Ушвицкий Л.И., Васильева Н.К., Ушвицкий М.Л. Социально-экономическая устойчивость региона: состояние и проблемы развития // Региональная экономика: теория и практика. – 2005. – № 8(23). – С. 29–33.

### **Bibliographical list**

1. Petrakov N.Ya., Rotar V.N. The factor of uncertainty and managing of economic systems. – М.: Nauka, 1985.

2. The guide to creation and organizational-economic mechanism of functioning of agro-industrial formations. – M.: FGNU «Rosinformagrotech», 2000.

3. Postyushkov A. Competitiveness rating // RISK. – 2001. – № 4. – P. 64–71.

4. Potrubach N.N. Competitiveness as a factor of economic safety // Socially-humanitarian knowledge. – 2000. – № 3. – p. 120–132.

5. Ursul A.D. Transition of Russia to a sustainable development. – M.: Publishing house «Noosfera», 1998.

6. Ursul A.D., Demidov F.D. Steady socio-native development. – M.: Unity, 2006.

7. Ushvitsky L.I., Vasilieva N.K., Ushvitsky M.L. Social and economic stability of region: condition and development problems // Regional economy: the theory and practice. – 2005. – № 8(23). – P. 29–33.

**Контактная информация**

Тел. +7 963-603-4567.

E-mail: [secrdisser@rambler.ru](mailto:secrdisser@rambler.ru)

**Contact links**

Tel. +7 963-603-4567,

E-mail: [secrdisser@rambler.ru](mailto:secrdisser@rambler.ru)

---

*Вольное экономическое общество России в соответствии с требованиями Высшей аттестационной комиссии Министерства образования и науки Российской Федерации (письмо № 45.1-132 от 14.10.2008) определяет правила оформления научных статей, представляемых для публикации в сборниках Научных Трудов ВЭО и МСЭ*

## **УСЛОВИЯ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ НАУЧНЫХ СТАТЕЙ ДЛЯ ПУБЛИКАЦИИ В СБОРНИКАХ НАУЧНЫХ ТРУДОВ ВЭО РОССИИ**

1. Статья представляется в электронном виде на дискете в формате Word для Windows 95 и выше и в виде распечатки (желательно на лазерном принтере) в двух экземплярах через 1,5 интервала с размером шрифта не менее № 12, с верхними и нижними полями – не менее 30 мм и с боковыми полями – не менее 20 мм<sup>1</sup>. Статья на бумажном носителе должна строго соответствовать рукописи на магнитном носителе<sup>2</sup>.

Возможно предоставление научной статьи и сопроводительного письма по электронной почте.

2. Распечатка научной статьи должна быть подписана автором с указанием даты ее отправки. К статье должно прилагаться письмо от организации, рекомендующей статью к публикации.

3. Объем научной статьи должен быть не менее 5 и не более 15 страниц, напечатанных через 1,5 интервала, включая таблицы, библиографический список и графический материал.

Рекомендуемый тип шрифта – Times New Roman.

---

<sup>1</sup> Предоставление статьи, записанной на дискете или диске, требует обязательного представления распечатки на бумажном носителе.

<sup>2</sup> В случае обнаружения расхождения редколлегия будет ориентироваться на электронный вариант рукописи.

---

4. Перед каждой статьей должна быть дана краткая (6–8 строк) аннотация содержания статьи на русском и английском языках.

5. Таблицы в тексте или приложении к нему должны иметь заголовки, на каждую таблицу в тексте должна быть соответствующая ссылка. В электронном виде таблицы должны быть собраны в отдельных файлах.

Иллюстрации должны быть сгруппированы, иметь порядковый номер и названия. При написании математических формул, подготовке графиков, диаграмм, блок-схем не допускается применение размера шрифта менее № 8.

6. Наличие пристатейных библиографических списков (на русском и английском языках) в едином формате, установленном системой Российского индекса научного цитирования (подробности – на сайте Международного Союза экономистов <http://www.iueson.org>), а также ключевых слов к статье (на русском и английском языках) является обязательным.

7. Перед названием статьи должны даваться точные сведения об авторе(ах) с указанием фамилии, имени, отчества, должности, места работы, ученой степени, звания и контактной информации (на русском и английском языках).

8. Аспиранты освобождаются от платы за опубликование рукописей.

9. В первоочередном порядке к публикации принимаются статьи авторов, являющихся членами ВЭО России и МСЭ.

10. Требования к электронному варианту на магнитном носителе:

Магнитный носитель должен представлять собой дискету 3.5" или CD. Имя файла, содержащего научную статью должно совпадать с фамилией первого автора и иметь стандартное расширение .DOC или .RTF – для документа Word. Носитель не должен содержать каких-либо посторонних файлов, не относящихся к представляемым в оргкомитет материалам.

11. Статьи принимаются вместе с оригиналом квитанции о подписке автора на Научные Труды ВЭО России на ближайшее

---

полугодие (для иногородних квитанция отправляется заказным письмом в Правление ВЭО России, по адресу: Москва, ул. Тверская, д. 22а. Данное условие вступает в силу со второго полугодия 2009 года)

*Условия представления научных статей для публикации в сборниках Научных Трудов ВЭО России вступают в силу с 1 января 2009 г.*

*Настоящие условия опубликованы с 15 декабря 2008 г.*

*По вопросам публикации статей следует обращаться в ВЭО России по телефонам:*

*(495) 609-07-33 Смелянская Ирина Леонидовна*

*(495) 609-07-33 Стрелкова Екатерина Валерьевна*



Научное издание

НАУЧНЫЕ ТРУДЫ ВОЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО  
ОБЩЕСТВА РОССИИ  
№ 4/2010

Том сто тридцать девятый

Информационно-аналитическое издание для членов  
Вольного экономического общества России

Москва, 2010

Издание осуществляется Вольным экономическим обществом России –  
125009, Москва, ул. Тверская, 22А

*Над выпуском работала:  
Е.В. Стрелкова*

Тираж 1000 экз.

Свидетельство о регистрации СМИ – ПИ № 77-3786 от 20.06.2000  
Лицензия на издательскую деятельность – ИД № 01775 от 11.05.2000

Подписной индекс – 10920 в Каталоге российской прессы «Почта России»

© Вольное экономическое общество России, 2010  
ISBN 978-5-94160-119-6  
ISSN 2072-2060