

СОДЕРЖАНИЕ

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

Логинов Е. Л., Логинова В. Е., Деркач Н. Л. Конвергентные технологические кластеры как среда инновационных операций в условиях глобализации	3
Никулина О. В., Хняч Т. С. Проблемы развития инновационной инфраструктуры в России	8
Чаленко В. И. Инновационное развитие регионов России: стратегия и тактика	14

ИНВЕСТИЦИИ

Александрова Е. Н., Маровгулов В. Н., Сухенко А. С. Факторы и тенденции развития процесса прямого иностранного инвестирования в современных условиях	18
---	----

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Шевченко И. В., Русак А. А. Особенности оптимизации денежных потоков компании	26
Дейнега В. Н. Совершенствование внутреннего контроля российских компаний в условиях перехода на МСФО	32
Никулина О. В., Ладыгина Е. И. Сравнительная оценка ИСО и TQM в деятельности международных компаний	39

ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Шевченко И. В., Боштек А. А. Обоснованные риски предприятий санаторно-курортного комплекса	46
---	----

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Заболоцкая В. В. Теоретико-концептуальные подходы к исследованию сущности малого предпринимательства	53
---	----

РЫНОК ТРУДА

Лобанова В. В. Сущность и значение конкуренции для рынка труда	60
---	----

СЛОВО МОЛОДЫМ УЧЕНЫМ

Шевченко К. И. Региональное распределение иностранных инвестиций в условиях глобальной экономики	69
Мамонова М. А. Роль механизма ускоренной амортизации в развитии лизинга	73

ABSTRACT	78
----------------	----

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ.....	90
-------------------------	----



ЭКОНОМИКА:

теория и практика

ECONOMICS: THEORY AND PRACTICE

INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL

The journal is published 4 times a year / № 1 (25) 2012

ISSN 2224-042X

The Journal is registered in the Russian Federation Committee on Press.

Registration certificate № P 3145 dated from December 27, 1999.

The Journal is registered in the Russian Science Citation Index.

Subscription Index – 29158.

Founder:

The state institution of higher education "Kuban State University,"

Russia, Krasnodar

Publisher:

The state institution of higher education "Kuban State University,"

Russia, Krasnodar

Editor:

I. V. Shevchenko, Doctor of Economic Sciences, Professor

Deputy Editor in Chief:

Y. N. Alexandrin, Ph. D. in Economics, Associate Professor

Executive Secretary:

E. F. Linkevich, Ph. D. in Economics, Associate Professor

Editorial Board:

A. Y. Arkhipov, Doctor of Economic Sciences, Vice Rector for Economics,
Southern Federal University (Russia)

V. V. Gavrilov, Doctor of Economic Sciences, Professor, Honored Worker

of Higher Professional Education of Russian Federation, Corresponding

Member of Academy of Natural Sciences Voronezh State University (Russia)

O. V. Inshakov, Doctor of Economic Sciences, Rector of Volgograd State

University (Russia)

N. G. Kuznetsov, Doctor of Economic Sciences, Rector of the Rostov

State Economic University (Russia)

E. L. Loginov, Doctor of Economic Sciences, Professor, Vice-President

of the Institute of Energy Security (Russia)

I. A. Peronko, Doctor of Economic Sciences, Professor, Honored

Economist of the Kuban, Honored Economist of the Russian

Federation, Vice-Governor of Krasnodar Region (Russia)

Alessandro Figus, Professor Università degli Studi di Genova (Italy)

Joseph Hassid, Professor of Industrial Economics at the Department

of Economics University of Piraeus (Greece)

Jorge Martinez-Vazquez, Professor of Economics Georgia State

University (USA)

Abu N. M. Wahid, Professor, Department of Economics and Finance

Tennessee State University (USA)

Richard T. Williams, Professor of the University of Tennessee (USA)

Hartmut Zadek, Professor, Chair of Logistics, University «Otto von

Guericke», Magdeburg (Germany)

A. A. Zadova, Doctor of Economic Sciences, Vice Rector for scientific

and pedagogical work of Dnipropetrovsk University of Economics

and Law of A. Nobel (Ukraine)

Editorial Board:

E. N. Aleksandrova, Ph. D. in Economics, Associate Professor

L. N. Drobyshevskaya, Doctor of Economic Sciences, Professor

L. I. Egorova, Doctor of Economic Sciences, Professor

A. A. Kizim, Doctor of Economic Sciences, Professor

M. E. Listopad, Ph. D. in Economics, Associate Professor

K. O. Litvinsky, Ph. D. in Economics, Associate Professor

O. V. Nikulina, Ph. D. in Economics, Associate Professor

L. A. Voronina, Doctor of Economic Sciences, Professor

G. G. Vukovich, Doctor of Economic Sciences, Professor

V. V. Zabolotskaya, Ph. D. in Economics, Associate Professor

A. D. Zaretsky, Doctor of Economic Sciences, Professor

Corrector: I. A. Belolipetskaya

Print layout: A. Y. Goncharova

Editorial Board:

350040, Stavropolskaya str., 149, room 236. Tel. (861) 219-95-53. E-mail: alins@list.ru

Signed in print 06.04.2012. Format 60×90 1/8. Volume pp Circulation 500.

Printed in the Company "Ekoinvest" LLC, 35072, Zipovskaya str., 9.

Tel. (861) 277-92-42. E-mail: ecoinvest@publishprint.ru. Http://publishprint.ru

© Kuban State University, 2012

© Ekoinvest, 2011

CONTENTS

INNOVATIVE ECONOMY

Loginov E. L., Loginova V. E., Derkach N. L.
**Convergent Technological Clusters
as an Environment of Innovative Operations
in Conditions of Globalization** 3

Nikulina O. V., Hnyach T. S.
**Problems of Development of the Innovative
Infrastructure in Russia** 8

Chalenko V. I.
**Innovative Development of the Regions in Russia:
Strategy and Tactics** 14

INVESTMENT

Alexandrova E. N., Marovgulov V. N., Suhenko A. S.
**Factors and Tendencies of Development
of Direct Foreign Investment Process
in the Modern Conditions** 18

CORPORATE GOVERNANCE

Shevchenko I. V., Rusak A. A.
**Features of Cash Flows Optimization
of the Company** 26

Deinega V. N.
**Improvement of Internal Control of Russian
Companies in the Transition to International
Financial Reporting Standards** 32

Nikulina O. V., Ladygina E. L.
**Comparative Assessment of ISO and TQM
in the International Companies** 39

INDUSTRIAL ECONOMICS

Shevchenko I. V., Boshtek A. A.
Justifies Risks of Enterprises of Resort Complex 46

ENTREPRENEURSHIP

Zabolotskaya V. V.
**Theoretical and Conceptual Approaches to the Study
of the Essence of Small Business** 53

LABOR MARKET

Lobanova V. V.
**Essence and Value of the Competition
for the Labour Market** 60

WORD OF YOUNG SCIENTISTS

Shevchenko K. I.
**Regional Distribution of Foreign Investment
in the Condition of Globalization** 69

Mamonova M. A.
**The Problem of Cancellation of Accelerated
Depreciation for Leasing** 73

ABSTRACT 78

CONDITIONS OF PUBLICATION 90

КОНВЕРГЕНТНЫЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ КЛАСТЕРЫ КАК СРЕДА ИННОВАЦИОННЫХ ОПЕРАЦИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Е.Л. ЛОГИНОВ,
*доктор экономических наук,
вице-президент Национального
института энергетической безопасности
e-mail: evgenloginov@gmail.com*

В.Е. ЛОГИНОВА,
*младший научный сотрудник
Национального института
энергетической безопасности
e-mail: instityteb@mail.ru*

Н.Л. ДЕРКАЧ,
*бухгалтер ОАО «МРСК Юга»
e-mail: instityteb@mail.ru*

Аннотация

В связи с кризисными явлениями в мировой экономике проблема создания эффективной системы управления инновационной деятельностью на разных уровнях экономики России приобрела в последнее время еще большую актуальность. В настоящей работе проанализированы различные аспекты инновационных операций, определены черты и характеристики конвергентных технологических кластеров.

Ключевые слова: инновационная деятельность, конвергентные технологические кластеры, управление, электронные финансовые операции.

Актуальность исследования проблем и закономерностей функционирования инновационных систем и в том числе проблем формирования устойчивых институционально-технологических механизмов реализации модернизационных стратегий в условиях глобализации объясняется некоторым отставанием в научном осмыслении этого феномена от темпов реального формирования инновационных систем и процессов (особенно в экономически развитых странах) и связанных с их функционированием глобальных социально-экономических изменений.

Глобальные изменения в научно-технической сфере: манипулирование направлениями фундаментальных научных исследований, страновое и корпоративное размещение стратегических НИОКР, организационное структурирование инновационных центров (в т. ч. формирование схем генерации инноваций и их коммерциализации), создание национальных и международных инновационно-технологических сетей, предоставление грид-сервисов и облачных вычислений, целевая концентрация финансовых и научно-технических ресурсов, контроль характера конечного корпоративного владения и использования прорывных инноваций и т. п. – все это становится важнейшими,

если не определяющими факторами победы в геостратегической конкуренции. Научно-технические платформы с соответствующими финансовыми форматами (товарного обмена инноваций на материальную продукцию и инвестиционных вложений в техперевооружение на новой технологической базе) определяют успех государств (наций), ТНК, цивилизационных систем.

При этом основная причина катастрофичности глобального кризиса – не величина виртуальной пирамиды [«финансовых пузырей»] деривативов и ипотечных облигаций в соответствии с распространенной точкой зрения, а, как это объяснил российский академик В. М. Полтерович, «инновационная пауза», то есть замедление мирового инновационного цикла вследствие развала научно-технической сферы бывшего СССР, исчерпание коммерческого использования Западом сформированного в СССР научно-технического задела и перманентно затухающая (до недавнего времени) инновационная активность в России и других республиках СНГ.

Временной и качественный разрыв цепочки мультиплицирующих экономическую эффективность общественного производства инновационных транзакций привел к тому, что «мыльный пузырь» производных финансовых инструментов, «надутый» ФРС США, не был обеспечен соответствующим ростом эффективности производства, соответствующим ростом товарной массы и реальных (не виртуальных) доходов заемщиков по национальной [в США] и международной цепочке функционально-товарно-связанных бизнесов.

Поэтому наиболее важным условием устойчивости процесса поступательного социально-экономического развития является увязка реальной и виртуальной составляющей экономики на основе расширения инновационной составляющей экономических процессов.

В этих условиях интегральным результатом названных социально-экономических инноваций является феномен «конвергентных технологических кластеров», представляющих собой общность физических и юридических лиц, институциональных структур, сводов законов, правил и предписаний, технологических систем, материальных и финансовых активов, которые, находясь в состоянии взаимозависимости друг от друга, участвуют в осуществлении инновационных операций при помощи новых информационных технологий, в первую очередь интернет-технологий [1].

Принципиальная особенность конвергентных технологических кластеров заключается

в том, что использование новых информационных технологий в процессе взаимодействия юридических и физических лиц позволяет в большей степени, чем ранее, осуществлять регулирование инновационной деятельности на основе повышения интероперабельности взаимодействий между всеми участниками инновационных инновационной деятельности. Эти новые возможности приводят к тому, что в рамках конвергентных технологических кластеров конструируются новые правила социально-экономического поведения и соответствующие регулирующие институциональные механизмы инновационной деятельности. При этом, хотя различные проявления конвергентных технологических кластеров уже реально наблюдаются с середины 90-х годов, их комплексное научное исследование еще только начинается.

Общая концептуальная проработка этих вопросов в новейшей истории была начата в 70-е годы западными учеными Дж. Гэлбрейтом, Э. Тофлером, П. Дракером и другими. В России близкие исследования проводятся А. И. Ракитовым, Р. И. Цвылевым, в ряде лабораторий ЦЭМИ РАН и других организациях. Общей особенностью этих исследований является анализ возможных социально-экономических последствий от «информационной революции». В настоящее время многое из того, что было предсказано в 70–80-е годы, обретает реальные черты.

Исследования в аспекте новых моделей бизнеса были продолжены в работах Чарльза Сэведжа («информационное партнерство», электронный бизнес).

В России также идет разработка новых моделей бизнеса на основе новых информационных технологий, в первую очередь интернет-технологий. Можно отметить следующие направления: разработка онлайн-методов маркетинга (Ю. А. Щеглов и др.); использование сетевых подходов для организационного развития (С. Клягин и др.); разработка программы совершенствования системы управления для российских предприятий, включающей, в том числе, использование новых сетевых технологий (В. В. Титов, В. Ф. Комаров и др.) и т. п.

Имеются также исследования новых моделей экономического поведения отдельного человека (правила «успешного поведения») К. Келли. По мнению исследователей, они дают лучшие возможности для социально-экономической самореализации индивидов, чем модели поведения, разработанные для рыночных и иерархических систем.

Другим направлением исследований является концепция новых принципов организации деятельности людей (сетевая форма организации) Д. Подольны и К. Пейдж, согласно которой считается, что главным отличием сетевых форм управления от рыночных и иерархических является: а) длительность связей между агентами, которые б) регламентируются этими же агентами без участия вышестоящей власти.

В настоящее время динамика развития инновационных систем переживает смену фазы развития: наблюдается их эволюция от простейших форм, использующих элементарные сетевые технологии и копирующих традиционные модели социально-экономических взаимодействий, к более сложным формам, прежде всего в лице конвергентных технологических кластеров, которые основываются на интернет-технологиях последнего поколения и реализуют модели инновационной деятельности, которые не могли бы быть прежде реализованы. Существующие научные разработки в этой области пока не сформировали комплексной модели инновационной деятельности.

В основе организации конвергентных технологических кластеров лежат следующие факторы:

- существует общность экономических интересов в инновационной деятельности;
- есть мотивация к обмену ресурсами, опосредуемыми инновационными целями;
- имеется способность к взаимодействию, то есть наличествует потребность в интероперабельности.

Структуры конвергентных технологических кластеров включают многие составляющие, наиболее значимые из которых: индивиды как субъекты инновационной деятельности, коммуникативные паттерны и правовые и хозяйственные нормы как элементы социально-технологической структуры, а также финансовые, материальные, информационные и т. п. ресурсы.

При этом в рамках конвергентных технологических кластеров сформировался новый [инновационный] субъект инновационных взаимодействий, деятельность которого связана с профессиональной инновационной деятельностью. Указанный [инновационный] субъект представлен как в виде техно-социального объекта, так и отдельными виртуальными сетевыми сообществами и индивидами. На инновационные практики [инновационного] субъекта оказывает воздействие не только государство как основной регулятор технической, экономической и т. п. деятельности, но и сами конвергентные технологические кластеры.

Можно вычленить следующие основные признаки конвергентных технологических кластеров:

- существенно возрастают технические возможности реализации модернизационных стратегий в инновационной деятельности;
- усиливается воздействие интероперабельности на все технико-экономические сферы человеческой деятельности, углубляются процессы когерентных проявлений в деятельности субъектов;
- происходит переход к новым формам инновационных операций – идет процесс формирования новых форм и способов инновационных операций за счет интенсивного развития качественно новых информационных технологий в инновационной деятельности [2].

Итак, с учетом изложенных обстоятельств допустимо, на наш взгляд, говорить о существовании конвергентных технологических кластеров как устойчивой специфической совокупности субъектов и их взаимосвязей, возникающих в инновационных процессах и возникающих общественных отношениях. При этом складывающуюся электронную экономическую формацию образуют участники экономических процессов (реализующихся через глобальные телекоммуникационные сети) и отношения, возникающие между ними, причем специфика этих отношений в значительной степени определяется рассмотренными особенностями конвергентных технологических кластеров одновременно являющейся своего рода «виртуальным» телекоммуникационным пространством инновационной деятельности.

Осмысление сущности конвергентных технологических кластеров позволяет заключить, что необходимо рассматривать их как некий феномен, в определенной степени оказывающий непосредственное влияние на структуру современных инновационных систем и процессов. Несомненно, такой феномен должен стать объектом научного исследования. В качестве такового он обладает рядом специфических свойств, анализ которых позволит глубже понять методологические проблемы, возникающие при использовании глобальных телекоммуникационных сетей и распределенных инновационных систем, выработать основные подходы к их решению.

При этом через посредство интероперабельных взаимосвязей обеспечивается также выполнение различных сложных функций инновационной деятельности: формирование последовательных инновационных и финансовых цепочек, финансово-производственных

циклов, диффузные процессы перетока знаний и финансовых ресурсов и т. п., которые в конечном счете создают преимущества для субъектов с электронно-финансовыми взаимосвязями, позволяющие им реализовывать конкурентные преимущества за счет расширенного финансирования инновационной деятельности [3].

В конвергентных технологических кластерах инновационные субъекты и их сообщества, осуществляющие финансовые транзакции могут функционировать в самых разных организационных формах. Соответственно, под организационной формой конвергентных технологических кластеров будем понимать цельную систему взаимозависимых структурных, финансовых, стратификационных, коммуникационных, временных и программно-технологических компонентов, которая придает взаимодействиям внутри кластеров определенный характер, форму и направленность инновационной деятельности. Именно благодаря интероперабельности определенные взаимодействия внутри кластеров становятся более вероятными, чем другие.

Поскольку инновационные субъекты и их сообщества имеют, как правило, разнообразные инновационные и экономические интересы, комьюнити, имеющие разветвленную структуру, они зачастую используют одновременно несколько организационных форм инновационной деятельности.

При этом какая из организационных форм субъектов и их сообществ, осуществляющих инновационную деятельность, носит макро-, а какая микро характер зависит от субъективной точки зрения участников этих процессов. Таким образом, в конвергентных технологических кластерах организационные формы являются относительными понятиями, то есть определяются одна через другую.

Многомерная система экономических интересов, определяющая распределение в инновационной деятельности интероперабельных взаимосвязей, формирует совокупность реальных возможностей субъектов осуществлять в рыночных условиях инновационную деятельность и развитие и определяет их реальные позиции в кластере. Соответственно, эта специфическая система объективных интероперабельных взаимосвязей, определенная позициями субъектов, самым непосредственным образом участвует в формировании конвергентных технологических кластеров. Таким образом, интероперабельность, определенным образом ориентирующая деятельность субъектов, является одновременно условием

и постоянно воспроизводимым результатом хозяйственной практики субъектов конвергентных технологических кластеров.

Соответственно, успешное функционирование сложных систем, к каким относятся конвергентные технологические кластеры, нами связывается с достижением динамической стабильности в результате компенсации воздействующих факторов, куда входят и интероперабельные взаимосвязи.

При этом в развитии экономико-технических систем, какими являются конвергентные технологические кластеры, также проявляется стремление к гомеостазису, включая стремление к сохранению базисных характеристик технико-организационного устройства и сложившихся внутрисистемных связей в различных областях инновационной деятельности.

Очевидно, что нет простого решения проблемы обеспечения позитивности развития инновационной деятельности в рамках конвергентных технологических кластеров через организацию и реализацию интероперабельных взаимосвязей. Для достижения этой цели требуется кардинальная смена концепции развития инновационных систем и процессов в инновационной деятельности, усиление государственного контроля, поиск и реализация принципиально новых решений для формирования основ позитивного развития через повышение интероперабельности [4].

Создать и реализовать в современных условиях эффективную стратегию управления развитием инновационной деятельности в рамках конвергентных технологических кластеров без наличия достаточно глубокой научной разработки фундаментальных проблем инновационной сферы, интересов и противоречий при организации и реализации интероперабельных взаимосвязей, механизмов разрешения противоречий и поиска эффективных компромиссов, рационального комплексного использования располагаемых возможностей и ресурсов в условиях интеграции в мировую экономику, практически невозможно. Это связано с тем, что в процессе современного развития инновационной деятельности возникают принципиально новые проблемы, не имеющие аналогов в нашей истории и для решения которых требуется поиск новых конструктивных подходов.

Стоимость реального производства в общей цене совокупной товарной массы составляет 2–4 %, в связи с чем основная [уже не прибыль, и даже не сверхприбыль] гиперприбыль формируется в виртуализированных сферах: (1) манипуляций кредитными средствами и производными финансовыми инструментами

в форме финансовых «пирамид» над любым реальным производством, (2) транзакционной сфере, определяющей эффективность всех уровней управления с мультиплицирующим эффектом, многократно множащимся при каждом переходе от нижнего к верхнему уровню управления, (3) модели неэквивалентного рыночного обмена инноваций на материальные товарные продукты как энерго-сырьевые, так и средне- и высокотехнологичные.

Такая ситуация требует от России создания на базе научной и производственной инфраструктуры сверхсложной гармонически управляемой социально-технологической системы с переходом процессов и процедур управления инновационной деятельностью в интеллектуальную управленческую инфраструктуру, функционирующую на основе гиперсети с соответствующими информационными услугами и вычислительными сервисами, позволяющими обеспечить эффективное взаимодействие объектов и субъектов управления в системе конвергентных технологических кластеров. Такая гиперсеть [в мировой экономике] формируется путем конвергенции информационно-управляющих сетей: Internet of Things – «Интернет вещей», Smart Grid – «умные» [электрические] сети, Cisco Planetary Skin – система планетарного мониторинга: букв. – «кожа планеты», Central Nervous System for the Earth: букв. – «центральная нервная система Земли», Smartdust – «умная пыль», RFID-меток – радиочастотной идентификации и т. п.) для интеграции информации об разнородных по назначению, расположению и собственникам объектов – людей, машин, технических систем, природных объектов – в сетевом пространстве.

Подобные изменения являются основной предпосылкой стратегической значимости интероперабельной трансформации систем управления на основе многопрофильной гиперсетевой инструментально-технологической платформы в оболочке облачных вычислений по горизонтали и вертикали систем всех уровней систем управления иерархического и сетевом характере и узлов организационных сетей. Условием реализации таких мер является выстраивание интеллектуальной инфраструктуры управления на основе перехода к сверхгибким и динамичным организационно-информационным оболочкам бизнес-процессов в любых видах предметной деятельности для индуцирования качественных изменений принципов взаимодействия экономически индивидуализированных субъектов на разных уровнях функциональной деятельности.

Таким образом, тенденция перехода от существующей – и не оправдавшей себя, как продемонстрировал глобальный финансово-экономический кризис, – модели управления экономикой к модели на основе конвергентных технологических кластеров обеспечивает итоговый выход на новое качество развития путем формирования целостной многоуровневой системы управления совокупностью экономически индивидуализированных субъектов с балансированием инновационной [по возможности межпредметной] деятельности, понимаемой как согласованность совокупности действий субъектов соответствующего управленческого пространства, интероперабельно структурированного в рамках технологических кластеров.

Решение этих задач может быть обеспечено за счет использования виртуальных интеллектуальных управленческих сред в рамках и между конвергентных технологических кластеров на базе гиперсети (IoT, CPSn, HP CeNSE, Smartdust, RFID и т. п.) как организационного интегратора производственно-технологических и финансово-экономических возможностей экономически индивидуализированных субъектов с превращением многопрофильной гиперсетевой инструментально-технологической платформы управления различными видами предметной деятельности в оболочке облачных вычислений в своего рода системное ядро инновационной деятельности организационных структур применительно к различным уровням реализации экономических, научно-технических и т. п. взаимосвязей.

Список литературы

1. Агеев А. И., Логинов Е. Л. Нооэкономика: определенная экономика в неопределенном будущем // Экономические стратегии, 2011, № 11. С. 24–31.
2. Логинов Е. Л. Парадигма информатизации: критический бифуркационный порог развития мирового сообщества // Финансы и кредит, 2007, № 15. С. 71–75.
3. Логинов Е. Л., Шевченко И. В. Проблемы привлечения и использования иностранных инвестиций в условиях изменения структуры государственной власти России // Финансы и кредит, 2000, № 11. С. 34–37.
4. Светлицкий С. Ю., Иванов С. Н., Логинов Е. Л., Михайлов С. А. Модернизация энергетики России: проблемы, пути решения, перспективы. М.: НИЭБ, 2010. 808 с.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В РОССИИ

О. В. НИКУЛИНА,
*кандидат экономических наук, доцент
кафедры мировой экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет
e-mail: Olgafinans@mail.ru*

Т. С. ХНЯЧ,
*магистрант кафедры мировой
экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет
e-mail: Tanya_khnyach@mail.ru*

Аннотация

Для укрепления национальной экономики, усиления влияния России на мировое экономическое пространство государством было принято решение перевести страну с экспортно-сырьевой ориентации на инновационный путь развития. В процессе этого перехода наша страна столкнулась с множеством проблем, связанных с неразвитостью инновационной инфраструктуры. В статье выявляются основные составляющие инновационной инфраструктуры, обосновывается необходимость их развития в России, показывается неэффективность функционирования некоторых подсистем. Авторы приходят к выводу, что для создания инновационной экономики в стране необходимо сначала создать адекватную инновационную инфраструктуру.

Ключевые слова: инновационная инфраструктура, подсистемы инновационной инфраструктуры, инновационно-промышленные комплексы.

Инновационная инфраструктура представляет собой совокупность институтов и возникающих в процессе их функционирования институциональных отношений, способствующих производству инновационных знаний, коммерциализации результатов научных исследований. Основной задачей деятельности институтов инновационной инфраструктуры является обеспечение непрерывности инновационного процесса и повышение его эффективности. Регулирует и координирует процесс функционирования институциональной среды – государство. Институт власти является главным в процессе формирования инновационной стратегии на макроуровне. Здесь решаются такие задачи, как создание национальной инновационной системы, улучшение инновационного климата для экономики в целом, реализация государственных инновационных программ в рамках государственной инновационной политики.

Одна из самых распространенных проблем мирового масштаба – развитие инновационной инфраструктуры. Для поддержания экономического роста, повышения уровня жизни населения, и своевременного реагирования на проблемы необходимы инвестиции в соответствующие объекты инфраструктуры. При этом инвестиции должны носить не единовремен-

ный, а постоянный характер. Вложение средств в развитие инфраструктуры, с одной стороны, способствует социально-экономическому развитию стран, а с другой – вызывает такие проблемы, как финансовые риски, сложность и неопределенность, присущие крупным инфраструктурным проектам [2, с. 214].

Одним из приоритетов государственной социально-экономической политики в нашей стране стало формирование инновационной экономики. В этой связи наиболее актуальным представляется создание эффективно действующей инновационной системы. Основными элементами инновационной системы являются подсистема генерации научно-технических знаний, отражением которой являются научные организации и вузы, подсистема применения и использования научно-технических знаний, проявляющаяся в сфере инновационной деятельности, а также подсистема поддержки и распространения инноваций, выраженная в форме инновационной инфраструктуры.

Что касается подсистемы генерации научно-технических знаний, то Россия обладает достаточным потенциалом в области фундаментальной науки, многолетним опытом научных исследований и набором научно-исследовательского оборудования, стендовой и экспериментальной базой, в отдельных случаях находящейся на уровне лучших мировых аналогов или являющейся уникальной. Но в институте науки существует ряд проблем, таких как недостаточное финансирование, отсутствие системности, увеличение среднего возраста ученых, поскольку все чаще молодые перспективные специалисты уезжают работать за границу. Главной же проблемой в этой подсистеме в настоящий момент, является проблема кооперации института науки и бизнеса. Несмотря на то, что в России созданы или находятся в процессе формирования основные институты развития, позволяющие решать задачи передачи инновационных технологий из науки в бизнес, например, наукограды и центры трансфера технологий, их количества и потенциала недостаточно для того, чтобы позволить экономике выйти на качественно новый уровень развития. Не менее важную роль играет институт образования, поскольку обеспечивает потребности инновационной экономики в высокопрофессиональных специалистах, обеспечивает инновационные институты квалифицированными кадрами [5, с. 24].

Подсистема применения и использования научно-технических знаний, как правило, в первую очередь выражается в институте фирмы, поскольку инновации необходимы совре-

менной фирме для поддержания ее конкурентоспособности и повышения эффективности деятельности. Деятельность по коммерциализации инноваций принадлежит фирме, поэтому налицо важность данного элемента в цепочке между наукой и рынком. Таким образом, проводником между наукой и рынком становится инновационная фирма. К сожалению, в России инновационный бизнес развит в недостаточной степени. Предприниматели ориентируются на получение краткосрочных прибылей, это ведет к тому, что экономика нашей страны остается сырьевой, а не инновационной, и применяемые в экономике инновации чаще всего представляют собой технологии, которые покупаются на Западе лишь как образцы для копирования. В современных условиях такая ситуация неприемлема, так как инновационные знания на сегодняшний день являются главным ресурсом, обеспечивающим получение максимальной прибавочной стоимости, следовательно, инновационный бизнес в России необходимо развивать.

Уровень конкурентоспособности современных предприятий зависит от того, насколько развита их сбытовая система. На большинстве отечественных предприятий имеет место недостаток кадров и навыков в сфере сбыта наукоемкой продукции. Это связано с объективными причинами, возникшими в процессе их развития. Одной из причин слабого развития инновационного сектора экономики является низкий спрос на наукоемкую продукцию со стороны российских промышленных предприятий. Это объясняется, во-первых, низкой платежеспособностью предприятий, а во-вторых, недостатком информации об инновационной продукции, то есть отсутствием активной работы по продвижению инновационных товаров на рынки со стороны их производителей. На мировых рынках нет даже исходной информации о продукции инновационных предприятий нашей страны. Поэтому радикальное изменение ситуации, выход российских предприятий на международные рынки наукоемкой продукции и увеличение их доли до сравнимых с развитыми странами величин невозможно без серьезной работы в этом направлении. Следовательно, наиболее важной задачей, от которой зависит успех всей программы перевода промышленности на инновационный путь развития, является создание системы вывода наукоемкой продукции наших предприятий на внутренний и мировой рынок. Такие методы продвижения инновационной продукции, как продажи через Интернет, участие в выставках, не дают ожидаемого эффекта вследствие того,

что характеристики и потребительские свойства товара на первых этапах его продвижения потенциальным покупателям не знакомы. Дефицит квалифицированных кадров для сбытовой деятельности в нашей стране позволяет считать обеспечение этого ресурса ключевым, если не главным фактором ускорения инновационного развития экономики.

Создание структур коллективного выхода на рынки по аналогии с советскими внешне-торговыми организациями, обслуживавшими экспорт отраслей, может стать выходом из сложившейся ситуации. Чтобы создать такие структуры, нужно привлечь необходимое число квалифицированных специалистов, которые будут обеспечивать не одно, а сразу несколько предприятий, объединенных по региональному или отраслевому принципу. При этом нужно развивать и другие методы продвижения, существующие в настоящее время, такие как выставочная деятельность, профессиональные объединения предприятий, посреднические фирмы, системы консалтинговых и маркетинговых фирм. Таким образом, эффективное функционирование подсистемы применения и использования научно-технических знаний проявляется через практическое внедрение на фирмах научных разработок и через сбыт инновационной продукции заинтересованным потребителям.

Подсистема поддержки и распространения инноваций в нашей стране также еще недостаточно развита. На сегодняшний день в России достаточно остро стоит проблема формирования эффективной инновационной инфраструктуры развития предприятий. Для эффективного осуществления инновационной деятельности необходимо создание совокупности взаимосвязанных и взаимодополняющих производственно-технических систем, организаций, фирм и соответствующих организационно-управляющих систем. Данная совокупность поможет ускорить процессы развития предприятий, а также повысить эффективность их деятельности.

Инновационная инфраструктура также включает в себя несколько составляющих, наиболее значимыми из которых являются технологическая, консалтинговая, информационная и финансовая [4, с. 36].

Основными элементами технологической составляющей инновационной инфраструктуры развития предприятий являются технопарки, технополисы и инновационно-промышленные комплексы. Технополисы создаются для ускорения инновационных процессов, их активизации, способствуют быстрому и эффективному применению технико-технологических

новшеств. Деятельность технополиса включает проведение фундаментальных и прикладных научных исследований с последующим внедрением их результатов в производство. Технопарк представляет собой форму территориальной интеграции образования, производства и науки в виде объединения учебных заведений, научных организаций, производственных предприятий или их подразделений, проектно-конструкторских бюро. Технопарки создают с целью ускорения разработки и применения научно-технических и технико-технологических достижений благодаря использованию оснащенной производственной, экспериментальной, информационной базы и сосредоточению высококвалифицированных специалистов. Создание инновационно-промышленных комплексов на базе институтов и предприятий позволяет использовать существующую технологическую базу, включающую территории, оборудование, здания, производственные мощности, которые загружены в большинстве случаев не полностью. Если инновационно-промышленный комплекс создается на базе высокотехнологичного предприятия, то появляется также возможность дальнейшего продвижения его разработок.

В условиях России спонтанное возникновение и развитие вышеперечисленных институтов практически невозможно. Крупнейший бизнес в силу монопольного фактора не испытывает потребности в инновациях. Малый и средний бизнес не располагает ресурсами, которые бы они могли инвестировать в инновационные разработки. Поэтому остается государство. Широко распространенное заблуждение, что рынок обладает способностью играть роль катализатора инновационного процесса, уже не используется как сильно действующий аргумент. Во всех быстро развивающихся странах именно государство финансирует крупнейшие инновационные проекты. Государство способствует формированию институтов развития, оно во многих случаях берет на себя риски инновационного процесса. Все это составляет инновационную и технологическую политику быстро развивающихся государств. Современный технологический рынок представляет собой весьма сложную экономическую структуру, которая действует не только в национальных масштабах, но и выходит на глобальный уровень. Предметом купли-продажи здесь являются не только товары, но и патенты на различные технологические новшества, лицензии. Однако сколько бы ни усложнялся технологический рынок, он остается индикатором спроса на инновационную продукцию,

и ее предложение, информируя о его динамике, обеспечивая обратную связь между производителем и потребителем [3, с. 94].

Ярким примером технологической составляющей инновационной инфраструктуры в нашей стране является проект Сколково, созданный по инициативе государства, заинтересованного в диверсификации национальной экономики, для того, чтобы инновационные разработки давали конкретные результаты. Но сведение модернизации России к этому материально осязаемому и точечному проекту пока не принесло желаемых результатов. Дело в том, что стояла задача построения инновационной среды в стране, а государство решило создать территориально замкнутый инноград. До сих пор не совсем налажено его взаимодействие с уже существующими научными центрами. Возможно, что когда-нибудь из этого стерильного инкубатора пройдет модернизационный сигнал по всей стране. Однако риск слишком большой, так как без создания хотя бы базовой общенациональной институциональной среды в форме свободы частной инициативы, честной конкуренции, независимой судебной системы, эффективной работы правоохранительных органов, государства, адекватного масштабу стоящих перед страной задач, даже самые перспективные территориально привязанные инновационные проекты могут оказаться неудачными. Новейшие средства коммуникации и современные информационные технологии позволяют успешно работать в исследовательской сфере коллективам, объединившим людей, проживающих в разных уголках земного шара. Поэтому российское увлечение территориально обособленными научными центрами является в лучшем случае элементом догоняющей модернизации, которая не позволяет России даже в исторической перспективе войти в круг стран первого ряда [1, с. 6].

В настоящее время также создаются предприятия в форме государственно-частного партнерства, что оказывает существенное влияние на экономику страны и регионов. Государственно-частное партнерство – это правильный и эффективный инструмент, который может привести к более эффективному и быстрому развитию инфраструктуры в стране, обеспечить переход экономики некоторых регионов от ресурсно-сырьевого к инновационному пути развития. Также результатом внедрения данного инструмента может стать увеличение ВВП и ВРП, решение проблемы с дефицитом бюджета, увеличение притока инвестиций и улучшение социально-экономического положения в стране в целом. Но на сегодняшний

день, несмотря на создание довольно разветвленной сети инфраструктурных предприятий в нашей стране, увеличение числа научных сотрудников и количества малых инновационных предприятий, итоги развития инновационной деятельности оставляют желать лучшего. Доля России на рынках наукоемкой продукции составляет ничтожно малую величину, которая в десятки и сотни раз меньше доли развитых стран. Скорее всего, связано это с тем, что результаты внедрения инноваций проявляются не сразу, а рассчитаны на перспективу.

Консалтинговая составляющая инновационной инфраструктуры развития предприятий представлена организациями, которые обеспечивают доступ предприятий к профессиональным консультациям. К таким организациям относятся центры трансфера технологий, основное предназначение которых – коммерциализация разработок. Они имеют возможность оказывать консалтинговые услуги по экономическим, маркетинговым, финансовым и другим вопросам. Создание и развитие системы консалтинга для промышленных предприятий в области инновационной деятельности и продвижения на рынки наукоемкой продукции актуально в связи с тем, что процесс обучения кадров может затянуться, а время наступления необратимых изменений на инновационных предприятиях может оказаться меньше срока решения кадровой проблемы. Систему консалтинга необходимо формировать постепенно. На первом этапе она должна удовлетворить потребность в информации в области продвижения и маркетинга инновационной продукции предприятий. Имеет смысл предусмотреть государственную поддержку для этой системы на первое время для того, чтобы сформировать потребность у предприятий в таких услугах. Основой для создания сети консалтинга могут стать создаваемые в настоящее время центры трансфера технологий, укомплектованные необходимыми специалистами. Для успешного решения проблемы обеспечения доступа к консалтингу необходимо обеспечить поддержку работы таких центров со стороны местных администраций. Создаваемые центры нужно связать в единую сеть, обеспечивающую доступ к консалтинговым ресурсам других организаций – членов сети при отсутствии нужных специалистов в регионе. Помимо консалтинговых фирм, консультационные услуги могут оказывать бизнес-ангелы. Ведь их функцией зачастую является не только финансирование стартовых инновационных проектов, но и поддержка молодых руководителей. Бизнес-ангелы приносят в компанию ценнейший вклад –

опыт в сфере ее деятельности и управленческие навыки, чего обычно не хватает компаниям на начальных стадиях, а также свои связи. Многие предприниматели говорят о том, что знания и опыт бизнес-ангелов являются для них более важными, чем финансы. Некоторые из них могут быть вовлечены в повседневное управление компанией, в 80 % случаев бизнес-ангелы активно участвуют в управлении проинвестированными компаниями.

Информационная составляющая инфраструктуры поддержки инновационной активности предприятий представлена сетью организаций, включающей региональную систему государственных центров научно-технической информации, структуры, поддерживающие малый бизнес, региональные информационные сети обеспечивающие предоставление информации, касающейся как внешней, так и внутренней среды инновационных предприятий. Функционирующая система достаточно эффективно решает ряд проблем. Например, техническая информация сейчас доступна в больших объемах практически по всем направлениям. Без особых проблем можно получить и доступ к патентной информации. Основная информация, которой всегда не хватает, оказывающая влияние на решение задач инновационного развития, – это информация о рынках. Ее дефицит обусловлен постоянно меняющейся внешней средой, стремительным развитием различных направлений экономической деятельности, растущей конкуренцией. Еще одна немаловажная группа вопросов информационного обеспечения инновационной деятельности связана с доведением информации о новых разработках до потенциальных пользователей. Для решения этой задачи создаются сети информационно-аналитических центров по приоритетным направлениям развития науки и техники, а также по инновационной тематике. Организовывается сбор, анализ и систематизация информации о завершенных НИОКР по регионам и в целом по стране. Большая работа ведется по доведению информации о внедренных инновациях до заинтересованных потребителей, проводятся работы по исследованию рынков и разработке бизнес-планов организации производств перспективной наукоемкой продукции. Развитие производства инноваций невозможно и без функционирования института права, что также является своего рода информационной составляющей. Основными правовыми требованиями являются правовое обеспечение получения инновационного дохода, защита интеллектуальной собственности, определение основных понятий инновацион-

ной экономики. Сегодня в нашей стране отсутствуют специальные законы, регулирующие процесс инновационного производства, а правовые нормы закреплены в различных нормативно-правовых актах. Необходимо разрабатывать актуальные нормативно-правовые акты, не противоречащие законодательству нашей страны, регулирующие инновационный процесс, с целью совершенствования правовой защиты интересов его участников и обеспечения гарантий их правомерного поведения. С институтом права тесно взаимодействует и институт интеллектуальной собственности. Но в настоящий момент правоприменительная практика в области правовой охраны результатов научных исследований и разработок, обеспечивающей защиту законных прав владельцев результатов научно-технической деятельности, в нашей стране развита недостаточно.

Финансовая составляющая инновационной инфраструктуры обеспечивает доступ инновационных предприятий к финансовым ресурсам. Институты финансирования и стимулирования определяют в инновационной экономике способы формирования финансовых ресурсов для создания, внедрения и распространения инноваций. Здесь можно выделить механизмы кредитования, формирования собственного капитала, затрат на НИОКР, увязки размеров налогообложения с интенсивностью инновационной деятельности. Основную роль финансовой составляющей процесса инновационной деятельности играет кредитный механизм. Для целей инновационного кредитования создаются специальные венчурные фонды. Венчурные фонды представляют собой инвестиционные компании, работающие исключительно с инновационными предприятиями и проектами. В России венчурные фонды стали создаваться около двадцати лет назад. За годы своего существования они спасли от полного исчезновения ряд ведущих отечественных научных школ и дали жизнь сотням оригинальных проектов и идей. Помимо этих фондов, существует еще ряд региональных, а также иностранных венчурных фондов. Но объем средств, выделяемых для финансирования инноваций венчурными фондами, в масштабах российской экономики позволяет профинансировать лишь небольшое количество проектов.

Наряду с венчурным инвестированием в России развивается деятельность бизнес-ангелов (о них уже шла речь в консалтинговой составляющей). Это способ финансирования частными лицами инновационных проектов. Число бизнес-ангелов в развитых странах и инвестируемые ими капиталы в десятки раз пре-

вышают вложения венчурных фондов. Российское движение бизнес-ангелов только начинает зарождаться, на сегодняшний день действует сеть «Частный капитал», которая объединяет более сотни бизнес-ангелов, «Союз бизнес-ангелов России», поддерживающий инновационные проекты на ранних стадиях их развития. Также финансированием инновационного бизнеса занимается ряд государственных и негосударственных фондов, грантовые фонды, например Роснаука. Бизнес-ангелы в России сталкиваются со многими сложностями. Во-первых, в нашей стране еще не устоялось законодательство, защищающее права венчурного инвестора. В США, например, основное законодательство, определяющее права и обязанности инвестора, не менялось уже более сорока лет. И государство следит за тем, чтобы оно исполнялось. В России в данной области остается высокий уровень неопределенности, поэтому бизнес-ангелов не так много. Вторая проблема заключается в том, что не выстроена цепочка поэтапного венчурного финансирования молодых инновационных предприятий. Обычно венчурный проект финансируется в несколько приемов различными инвесторами. На самой ранней стадии в проект вступают бизнес-ангелы. Деятельность по выстраиванию цепочки венчурного финансирования в России началась, но пока это тоже молодой венчурный проект. Третья проблема заключается в слабой подготовке венчурных проектов к инвестированию. Большинство изобретателей не знает и не пытается изучить, что нужно инвестору, на каких стадиях венчурного финансирования участвуют бизнес-ангелы, каковы критерии и каков процесс отбора проектов венчурными инвесторами, как структурировать сделку. В итоге, хотя рынок венчурных инвестиций для бизнес-ангелов в России очень велик в связи с высокой изобретательностью русских людей, проектов, хорошо подготовленных к венчурному инвестированию, не так много. Проанализировав финансовую составляющую инновационной инфраструктуры, можно сделать вывод, что существует множество финансовых инструментов, таких как банковский кредит, ресурсы госбюджета, венчурное инвестирование, однако из-за их недоступности или невыгодных условий основным источником финансирования инновационных проектов отечественных предприятий чаще всего остаются их собственные средства.

Несмотря на то, что число объектов инновационной инфраструктуры постоянно возрастает, инновационная активность российских предприятий остается на низком уровне. Эта

тенденция связана с тем, что развитие инновационной деятельности зависит не только от наличия или количества объектов инфраструктуры, но и от их результативности, от того, насколько эффективна система вывода на рынки инновационной продукции, а также от того, насколько правильно сформирована нормативно-правовая база, касающаяся инновационной деятельности. В России недостаточно законодательных и нормативно-правовых документов, регулирующих и стимулирующих инновационную деятельность. Также составляющие инновационной инфраструктуры пока еще разбалансированы, не взаимосвязаны, функционируют независимо друг от друга.

Инновационные предприятия, в отличие от других, имеют заметно лучшие экономические показатели. Инновационная активность предприятий, помимо улучшения экономического состояния, позитивно влияет и на социальные аспекты функционирования предприятий и организаций. Для того чтобы число инновационных предприятий в нашей стране увеличилось и российская экономика, наконец, перешла на инновационный путь развития, необходимо создать соответствующие условия, касающиеся как формирования и развития инновационной инфраструктуры, так и совершенствования правил функционирования и взаимодействия участников инновационного процесса, содержащихся в нормативно-правовой базе.

Список литературы

1. *Гонтмахер Е.* Российская модернизация: институциональные ловушки и цивилизационные ориентиры // *Мировая экономика и международные отношения.* 2010. №10. С. 3–11.
2. *Инновационный менеджмент: концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития.* М.: Дело, 2007. 584 с.
3. *Иноземцев В. Л.* Модернизация России в контексте глобализации // *Мировая экономика и международные отношения.* 2010. №2. С. 90–103.
4. *Кузнецов Б. Л., Андреева Ф. И., Галиуллина Г. Ф.* Институциональные и организационные разрывы в инновационной деятельности // *Инновации.* 2007. №9. С. 32–36.
5. *Лямзин О. Л., Титова В. А.* О подходах к интеграции базовых участников национально-инновационного процесса // *Менеджмент в России и за рубежом.* 2008. №5. С. 19–27.

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ РОССИИ: СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА

В. И. ЧАЛЕНКО,
*докторант кафедры мировой экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет,
e-mail: chalenko@mail.ru*

Аннотация

Инновационное развитие национальной экономики базируется на региональных стратегиях, целью которых является сбалансированность инновационной и традиционной деятельности субъектов хозяйственной деятельности. В настоящей статье рассмотрены экономические принципы построения инновационной стратегии и тактики регионов.

Ключевые слова: стратегия, инновации, региональное развитие, наукоемкая продукция, инновационная тактика.

Региональную инновационную стратегию в системе развития мировой экономики иногда называют «новой экономической географией» (new economic geography), придавая ей большое значение в процессе инновационного развития каждого национального хозяйства. Необходимость разработки инновационной стратегии зависит от ряда факторов. Во-первых, национальная экономика в тактическом ее развитии претендует на устойчивость и экономическую независимость, что в свою очередь зависит от способности ее регионов быстро реагировать и адаптироваться к изменениям внешней и внутренней среды. Во-вторых, на смену эпохе крупномасштабного стандартизированного производства приходит век наукоемкой продукции, характеризующийся способностью к постоянному обновлению продуктов и услуг за счет внедрения инновационных технологий. С данной задачей более эффективно справляются отдельные регионы, обладающие высоким научным потенциалом, нежели страна в целом. В-третьих, инновационная деятельность в рамках отдельных субъектов увеличивает вероятность коммерциализации инноваций. Помимо упомянутых причин, выделяют также и многие другие факторы, доказывающие значимость и актуальность региональной инновационной стратегии.

Инновационная стратегия России представлена двумя уровнями: общегосударственным и региональным. В настоящее время многие отечественные экономисты выделяют перво-

степенную роль регионов в формировании национальной инновационной системы РФ.

В России впервые задачи инновационной стратегии регионов были поставлены в начале 1990-х годов, когда изменение политической системы государства, перестройка системы управления и резкое снижение финансирования фундаментальных и прикладных научных исследований из средств федерального бюджета потребовали непосредственного участия администраций субъектов Федерации в решении вопросов сохранения и развития научно-технического потенциала страны. При этом необходимо отметить, что в тот момент руководство подавляющего большинства регионов еще не было готово в полной мере принять на себя функции управления и финансирования сферы науки и разработок.

Принятая в 1993 году Конституция РФ отнесла науку к сфере совместного финансирования федеральных и региональных органов государственной власти [1, статья 72], вопросы региональной инновационной политики были определены Министерством науки России в качестве одного из приоритетов единой государственной инновационной политики и стратегии. В органах исполнительной власти большинства субъектов Российской Федерации начиная с 1992 года созданы структурные подразделения (департаменты, комитеты и т. п.), задачами которых является формирование и реализация научно-технической и инновационной политики на местах.

Кроме указанных структурных подразделений, система управления сферой исследований и разработок в регионах включает в себя научно-технические советы при администрациях субъектов Российской Федерации и научно-координационные центры. Задачей научно-технических советов является оказание содействия администрации в формировании региональной научно-технической политики и стратегии, а деятельность научно-координационных центров направлена на формирование и сопровождение региональных научно-технических программ [2, с. 78].

В марте 1993 г. решением Коллегии Министерства науки России были одобрены Концепция региональной научно-технической политики и перечень мероприятий, обеспечивающих взаимодействие федеральных и территориальных органов управления на региональном уровне. В целях реализации принятой Концепции был издан приказ Министерства науки России от 23 апреля 1993 г. № 79, которым

введен в действие механизм формирования, экспертизы, принятия совместного долевого финансирования с органами государственной власти субъектов Российской Федерации региональных научно-технических программ и проектов.

Активное развитие нормативно-правовой базы регионов в области инновационной политики началось с момента принятия 23 августа 1996 года Федерального закона № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике». С момента вступления в силу этого закона активизировалась законодательная деятельность субъектов Российской Федерации в научно-технической и инновационной сферах.

В настоящее время в 17 регионах приняты законы о науке, научной деятельности (г. Санкт-Петербург, республики Башкортостан, Бурятия, Кабардино-Балкария, Коми, Саха Якутия, Тыва, Чувашия, Краснодарский край, Белгородская, Калужская, Камчатская, Оренбургская, Орловская, Пермская, Тверская, Читинская области). Первые законы субъектов федерации были приняты в 1997–1998 годах в Республике Башкортостан, Краснодарском крае, Калужской, Пермской, Тверской областях. Законы о научной и инновационной деятельности действуют в Калининградской, Курганской, Мурманской, Тамбовской и Тульской областях. В 9 регионах приняты законы об инновационной деятельности (Хабаровский край, Вологодская, Ивановская, Калужская, Оренбургская, Орловская, Саратовская, Тверская области, Ямало-Ненецкий автономный округ). В Астраханской, Воронежской, Тюменской и Еврейской автономной областях отношения в сфере инноваций регулируются в соответствии с принятыми решениями администраций об инновациях и инновационной деятельности. В Алтайском крае действует закон, регулирующий инновационную деятельность в агропромышленном комплексе, в Москве – закон, направленный на поддержку инновационной деятельности в сфере малого предпринимательства.

Анализ законодательства субъектов РФ, регулирующего инновационную политику, позволяет сделать вывод о некотором его несоответствии федеральному закону «О науке и государственной научно-технической политике» 1996 года. С целью устранения этих противоречий федеральные органы исполнительной власти планируют разработать модельный закон «О региональной научно-технической политике», с помощью которого будут в дальнейшем

подготавливаться новые и корректироваться уже существующие законы субъектов РФ.

В целях региональной конкретизации основополагающих федеральных документов: Федерального закона «О науке и государственной научно-технической политике», «Основ политики РФ в области развития науки и технологий на период до 2020 года», «Доктрины развития российской науки» – в 2011 году Министерством образования и науки Российской Федерации были разработаны рекомендации по разработке государственной научно-технической политики субъектов РФ. В соответствии с этими Рекомендациями к ведению органов государственной власти регионов относятся:

- участие в выработке и реализации государственной научно-технической политики;
- определение приоритетных направлений развития науки и техники в субъектах Российской Федерации;
- формирование научных и научно-технических программ и проектов субъектов Российской Федерации;
- финансирование научной и научно-технической деятельности за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации;
- создание условий для более эффективного использования имеющихся материальных и информационных ресурсов;
- формирование межрегиональных и региональных фондов научного, научно-технического и технологического развития и т. д.

Рекомендации провозглашают политику концентрации сил на приоритетных направлениях развития науки, технологий и техники субъекта Российской Федерации, а также создание региональных инновационных систем.

Таким образом, федеральное и региональное законодательство в области инновационной политики находится в процессе становления и совершенствования, что в дальнейшем станет основой для активизации и повышения эффективности инновационной деятельности в отдельных субъектах Федерации и в стране в целом.

На практике тактика реализации региональной инновационной политики осуществляется различными методами: с помощью различных целевых программ, способствующих повышению конкурентоспособности приоритетных для региона производств посредством привлечения инвесторов к освоению инноваций; проведение конкурсов инновационных проектов; формирование инфраструктуры, а также создание условий экономического стимулирования инновационной деятельности. Одним из таких

условий можно считать возможность создания особой экономической зоны технико-внедренческого типа, которая будет пользоваться некоторыми льготами с учетом имеющегося международного опыта например Бразилии [3, с. 123].

К сожалению, единой системы оценки инновационной деятельности в регионе пока не существует, что существенно затрудняет анализ эффективности региональной инновационной политики. Однако по ряду отдельных показателей, таких как количество высших учебных заведений; число технопарков; число организаций, выполняющих исследования и разработки; персонал, занятый в НИОКР; число инновационно активных предприятий и т. д., лидерами в области инновационного развития принято считать такие города, как Москва, Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Томск, Новосибирск и другие.

С целью идентификации наиболее активных регионов России в области инновационной деятельности учеными Кубанского государственного университета было проведено социологическое исследование. Основным методом сбора информации стал экспертный опрос. Всего было опрошено 30 экспертов, в их состав вошли руководители органов государственной власти и управления; руководители структурных подразделений вузов и НИИ; руководители организаций инфраструктуры инновационной деятельности; руководители предприятий и фирм.

Общий список российских регионов, которых можно отнести к лидерам в сфере инновационной деятельности, представлен в таблице. Критерии, по которым эксперты относили регионы к категории лидеров, были различны. Основными критериями, по которым эксперты относили регионы к категории лидеров, являлись: степень развитости производства, основанного на наукоемких технологиях; наличие крупных научных центров, «поставляющих» подобные технологии, активная деятельность в сфере обмена опытом (конференции, семинары, рабочие встречи представителей различных этапов инновационной деятельности); наличие институциональных форм инновационной деятельности (технопарков, бизнес-инкубаторов, венчурных фондов и пр.).

Эксперты оказались единодушными в оценке несомненного лидера в сфере инновационной деятельности в РФ – 22%, или 33 упоминания, получила Москва. В отношении столицы одинаково работают все три перечисленных критерия: развитое наукоемкое производство,

Табл. 1. Экспертная оценка регионов России по инновационной активности

Регионы	Частота упоминаний	Процент от общего числа упоминаний
МОСКВА	33,00	22
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	21,00	14
КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ	17,00	11,3
НОВОСИБИРСК	14,00	9,3
ТОМСК	8,00	5,3
НИЖНИЙ НОВГОРОД	6,00	4
ТВЕРЬ	5,00	3,3
ЮФО	5,00	3,3
ПОДМОСКОВЬЕ	3,00	2
ОМСК	3,00	2
КРАСНОЯРСК	3,00	2
ЗЕЛЕНОГРАД	3,00	2
САМАРА	3,00	2
ДУБНА	2,00	1,3
ЕКАТЕРИНБУРГ	2,00	1,3
ВОЛГОГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	2,00	1,3
ПРИВОЛЖСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	2,00	1,3
СТАРОПОЛЬ	2,00	1,3
СИБИРЬ	2,00	1,3
ЧЕРНОГОЛОВКА	1,00	0,7
ХОТЬКОВО	1,00	0,7
ПЕТРОЗАВОДСК	1,00	0,7
ПЕРМЬ	1,00	0,7
ИРКУТСК	1,00	0,7
ВЛАДИВОСТОК	1,00	0,7
ТЮМЕНЬ	1,00	0,7
УЛЬЯНОВСК	1,00	0,7
САРАТОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	1,00	0,7
ЛИПЕЦКАЯ ОБЛАСТЬ	1,00	0,7
ПЕНЗЕНСКАЯ ОБЛАСТЬ	1,00	0,7
ПЯТИГОРСК	1,00	0,7
РОСТОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	1,00	0,7
ВСЕГО УПОМИНАНИЙ	149	100

научный центр и центр профессиональной коммуникации.

Второе место по числу упоминаний занимает Санкт-Петербург (14 %, или 21 упоминание). Санкт-Петербург, прежде всего, рассматривается экспертами как научный центр.

Третье место занимает Краснодарский край (11,3 %, или 17 упоминаний). Для подавляющего большинства экспертов Краснодарский край – это в первую очередь успешный полигон для развития инновационного производства. Не умаляя роль кубанской науки (эксперты называли практически все крупные университеты и научно-исследовательские структуры края), эксперты, однако, гораздо более аргументированно обосновали лидерские позиции Кубани в сфере производства, основанного на инновационной деятельности: сельского хозяйства, перерабатывающей и пищевой промышленности.

Четвертое место в списке регионов-лидеров принадлежит Новосибирску (9,3 %, или 14

упоминаний). Главным аргументом, на который опирались эксперты, был непоколебимый авторитет Новосибирска как научного центра.

Список литературы

1. Конституция РФ. М.: Юридическая литература, 2009. 64 с.
2. Воронина Л. А. Научно-инновационные сети в России: опыт, проблемы, перспективы / Л. А. Воронина, С. В. Ратнер. М.: ИНФРА-М, 2010. 287 с.
3. Mytelka L, Farinelli F. (2000) Local clusters, innovation systems and sustained competitiveness, the papers prepared for the conference: Local Productive Clusters and Innovations Systems in Brazil: New industrial and technological policies for their development, Rio de Janeiro, Brazil.

ФАКТОРЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРОЦЕССА ПРЯМОГО ИНОСТРАННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Е. Н. АЛЕКСАНДРОВА,
*кандидат экономических наук, доцент
кафедры мировой экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет
e-mail: al-helen@mail.ru*

В. Н. МАРОВГУЛОВ,
*кандидат экономических наук, преподаватель
кафедры мировой экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет
e-mail: marovgulov@mail.ru*

А. С. СУХЕНКО,
*магистрант кафедры
мировой экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет
e-mail: al-helen@mail.ru*

Аннотация

В статье рассматриваются современные тенденции развития международного движения капитала в форме прямых иностранных инвестиций. Отдельное внимание уделено факторам, влияющим на принятие решений компаний в отношении прямых иностранных инвестиций. В частности, выделены факторы предложения, спроса и политические факторы. В заключение выделены ключевые глобальные процессы, определяющие характер современных потоков иностранного капитала.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, потоки иностранных инвестиций в страны БРИК, посткризисные тенденции развития иностранных инвестиций.

Опыт ряда стран доказывает, что модернизация экономической системы, ускорение темпов экономического роста, повышение международной конкурентоспособности страны возможны в том числе на счет привлечения иностранных инвестиций. Зарубежные капиталовложения привлекательны для реципиента в том случае, если они представляют собой прямые инвестиции, в том числе финансирование инфраструктурных проектов, что сократит нагрузку на государственный бюджет, передаче новых современных технологий, которые позволят диверсифицировать экспорт и расширить производственную базу. Портфельные иностранные инвестиции, хоть и являются спекулятивными вложениями, также вносят вклад в развитие финансовой системы страны, формирование отсутствующих производных финансовых инструментов, которые в свою очередь позволяют как национальным, так и зарубежным инвесторам страховать финан-

совые риски и стимулируют дополнительные капиталовложения в экономику.

Практика инвестирования многих стран (США, Китая, Бразилии, Индии) свидетельствует, что повышение темпов экономического роста на современном этапе развития во многом связан с привлечением значительных объемов ПИИ, которые традиционно рассматриваются как средство улучшения общей инвестиционной ситуации в стране, получения новых технологий, наращивания экспортного потенциала, т.е. смягчения или исправления «слабых сторон» национальных экономик, особенно свойственных развивающимся странам и странам с переходной экономикой. Таким образом, роль прямых трансграничных капиталопотоков возрастает, так как они обеспечивают инновационный характер развития национальной экономики и повышают ее конкурентоспособность, тем самым способствуют переходу страны на новый этап развития.

По прогнозам экспертов ООН, прямые иностранные инвестиции в мире достигнут докризисного уровня не раньше 2013 года или еще позднее, поскольку долговые кризисы в странах Евросоюза и США могут оказать негативное влияние на активность инвесторов [7]. При этом в лидеры по притоку инвестиций готовятся выйти развивающиеся страны, которые в 2010 г. впервые привлекли более половины всех ПИИ в мировой экономике. Характерно и то, что повышение роли развивающихся стран в потоках ПИИ отмечается как в кризисный, так и в посткризисный периоды.

Одной из специфических особенностей иностранных инвестиций является неопределенность и сложность прогнозирования их воздействия на экономику принимающей страны. Кроме того, необходимо учитывать и тот факт, что регулирование иностранных инвестиций затрагивает не только национальные интересы, но и интересы тех стран, компании которых оперируют в рамках принимающей страны, поэтому государственные меры управления зарубежными инвестиционными потоками включают вопросы внешнеэкономических связей страны и реализации ее геостратегических интересов в мировом пространстве.

В целом процесс включения стран в международное движение капитала носит противоречивый и сложный характер и поэтому требует внимательного исследования преимуществ и ограничений воздействия иностранных инвестиций на развитие национальной экономики. Так, привлекая к себе иностранные инвести-

ции, правительства обычно рассчитывают на пополнение национального фонда накопления, импортзамещение, привнесение в страну передовых технологий и управленческого опыта и, наконец, открытие (в том числе через сбытовые сети партнеров) каналов экспорта продукции, производимой с участием иностранного капитала. Взамен возможно открытие национального внутреннего рынка для конкуренции со стороны предприятий, полностью или частично контролируемых иностранным капиталом. Такое привлечение иностранного капитала в большинстве стран является составной частью и продолжением их промышленной политики с льготами для приоритетных отраслей и ограничениями для проблемных и стратегических сфер народного хозяйства. Однако на практике, привлечение иностранного капитала в отсутствие ясной и научно обоснованной инвестиционной политики и отраслевых приоритетов, приводит к тому, что в страну «привлекается» спекулятивный капитал, преследующий цель получения «быстрой» прибыли. В ряде случаев иностранный капитал пользуется более льготным режимом по сравнению с отечественными предпринимателями. Однако при этом он работает в основном на импортозамещение, при повышенной норме прибыльности, но при среднем технологическом уровне производства, без внимания к экспорту. Примером такой ситуации является активное привлечение иностранного капитала в российскую экономику в середине 90-х гг., которое, как известно, привело к тому, что наряду с высокими темпами поступления иностранных средств в страну многие секторы отечественного производства и рынка фактически оказались под контролем иностранных фирм и компаний (например, в производстве сельхозпродукции и электрогенерации более 35 % предприятий подконтрольны иностранному капиталу) [1]. Очевидно, что влияние притока иностранного капитала на экономику страны определяется не только его объемами, но и структурой привлеченных средств, факторами и условиями его привлечения, мотивами инвестирующих компаний.

Принимая во внимание всю сложность мировой экономики, а также многообразие возможностей, открывающихся перед компаниями в разных странах, не вызывает удивления тот факт, что принятие в компании решения об использовании прямого инвестирования капитала в качестве способа выхода на международный рынок зависит не только от применяемых ими теорий, но в большей степени

и от различных факторов. Эти факторы могут быть отнесены к следующим трем категориям:

факторы предложения, факторы спроса и политические факторы (табл. 1).

Табл. 1. Факторы, влияющие на решения относительно ПИИ

Факторы предложения	Факторы спроса	Политические факторы
Издержки производства	Доступ потребителей к товарам или услугам компании	Возможности обойти торговые ограничения
Логистика	Маркетинговые преимущества	Факторы, стимулирующие экономический рост
Наличие ресурсов	Использование конкурентных преимуществ	
Доступ к технологиям	Мобильность заказчиков	

В докладе ЮНКТАД о мировых инвестициях факторы (или так называемые драйверы), побуждающие компании инвестировать за рубеж и расширять границы своей деятельности, предлагается систематизировать в следующие группы:

1) условия страны базирования (push drivers): рыночные и торговые условия, издержки производства (включая затраты производственных факторов), условия ведения бизнеса в стране, политика правительства;

2) преимущества в принимающей стране (pull drivers): рыночные условия, издержки производства, политика принимающего государства, условия ведения бизнеса, меры по его поддержке, результаты либерализации и приватизации в стране и т. д.;

3) «политические» факторы (policy factors) как в принимающей стране, так и в стране базирования [4].

Под влиянием перечисленных факторов компании имеют тенденцию инвестировать в страну, основываясь на осведомленности о состоянии ее экономики, а также ориентируясь на сходные модели потребления и институциональную среду ведения бизнеса. Например, если ключевой фактор ПИИ – рост затрат на рабочую силу, то, естественно, выбор будет сделан в пользу развивающейся страны, предлагающей наиболее дешевый труд. Давление конкуренции заставляет компании разрабатывать различные стратегии, включая сокращение издержек и совершенствование производственных возможностей.

Усиление конкуренции на внутреннем рынке может повлиять на то, что компания решит инвестировать за рубеж, но при этом у нее может быть несколько мотивов:

- поиск новых потребителей (ПИИ поиска рынков, возможно в развивающихся странах со средним уровнем доходов);
- сокращение издержек (ПИИ поиска путей снижения затрат, возможно в развивающихся странах с низким уровнем доходов);
- получение доступа к ключевым факторам производства (ПИИ поиска ресурсов, возможно в стране с богатыми запасами природных ресурсов);
- приобретение новых технологий для повышения производительности (ПИИ поиска новых технологий, возможно в развитых странах);
- прочие (стратегические и политические цели инвестирования, в том числе поддержка развития и конкурентоспособности страны, защита важнейших национальных ресурсов. Например, китайские и индийские ТНК активно инвестируют в богатые природными ресурсами страны с целью обеспечения сохранности важнейших природных ресурсов в собственных странах);
- сочетание перечисленных вариантов.

Мотивы и соответствующие им категории ПИИ эксперты ЮНКТАД группируют следующим образом: поиск новых потребителей (ПИИ поиска рынков); сокращение издержек (ПИИ поиска путей снижения затрат); получение доступа к ключевым факторам производства (ПИИ поиска ресурсов); приобретение новых технологий для повышения производительности (ПИИ поиска новых технологий); прочие. На практике инвестиционные решения ТНК принимаются, основываясь на одном доминирующем мотиве, их совокупности или оптимальном сочетании.

В определенных временных рамках мотивы инвесторов, как правило, эволюционируют от

более простых форм к более сложным. При этом наиболее распространенная концепция, согласно которой доминирующая тенденция компаний – инвестировать в страны с низким уровнем ВВП на душу населения, не может быть признана универсальной, поскольку в настоящее время компании могут инвестировать и в страны с более высоким уровнем развития. В этом случае инвестиции, как правило, связаны с преимуществами владения конкретными активами в принимающих странах.

На инвестиционные стратегии компаний влияют и глобальные потрясения. Так, в условиях последнего глобального кризиса инвестиционные планы компаний в значительной степени корректировались в сторону сокращения. Соответственно, 86%, 79%, и 51% ТНК, участвовавших в последнем опросе ЮНКТАД в начале 2010 г., указали, что текущий экономический спад, финансовый кризис и изменчивость курсов валют имели «отрицательное» или «очень отрицательное» воздействие на их инвестиционные расходы [3]. Наиболее сильное влияние глобальный кризис оказал на ПИИ, обусловленные поиском новых рынков, особенно инвестиционных проектов, связанных

с развитыми странами. Поскольку ожидается, что в развитых экономиках по крайней мере в среднесрочном периоде темпы экономического роста будут оставаться отрицательными, то компании значительно сокращают реализацию новых проектов, ориентированных на рост производства на этих рынках. Например, в горнодобывающей промышленности, BHP Billiton (Австралия) в конце 2008 г. объявил о сокращении персонала на 6% (потеря более 6000 рабочих мест). Anglo American (Великобритания) также сократила свои инвестиционные расходы более чем на половину в 2009 г.

Обзор международной статистики процессов иностранного инвестирования позволяет констатировать, что в течение двух последних десятилетий отмечается тенденция наиболее быстрого роста абсолютных и относительных показателей движения ПИИ в развивающихся странах (табл. 2). В результате в 2010 г. впервые на эти страны пришлось свыше половины мирового притока ПИИ – 52,8%. С точки зрения привлекательности для иностранных инвесторов передовые позиции принадлежат развивающимся странам Южной, Восточной и Юго-Восточной Азии, а также странам БРИК [3].

Табл. 2. Распределение потоков ПИИ по регионам [5]

Регион	Приток ПИИ			Вывоз ПИИ		
	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Все страны мира	1744	1185	1244	1911	1171	1323
Развитые страны	965	603	602	1541	851	935
Развивающиеся страны	658	511	574	309	271	328
Юго-Восточная Европа и СНГ	121	72	68	60	49	61
<i>Доля в общемировых потоках ПИИ, в %</i>						
Развитые страны	55,3	50,9	48,4	80,7	72,7	70,7
Развивающиеся страны	37,7	43,1	46,1	16,2	23,1	24,8
Юго-Восточная Европа и СНГ	6,9	6,0	5,5	3,2	4,2	4,6
Прочие страны	3,6	4,4	3,9	0,3	0,3	0,8

В группе развитых стран в 2010 г. наибольшее сокращение притока ПИИ отмечается в государствах Западной Европы – на 19% (до 313 млрд долл.) и рост в США на 49% (до 228 млрд долл.).

По оценке ЮНКТАД, приток ПИИ в мире в 2010 г. составил 1240 млрд. долл. Это на 5% больше, чем в предыдущем году, но почти на 37% ниже рекордного уровня 2007 г. и на 15% ниже среднего предкризисного уровня 2005–

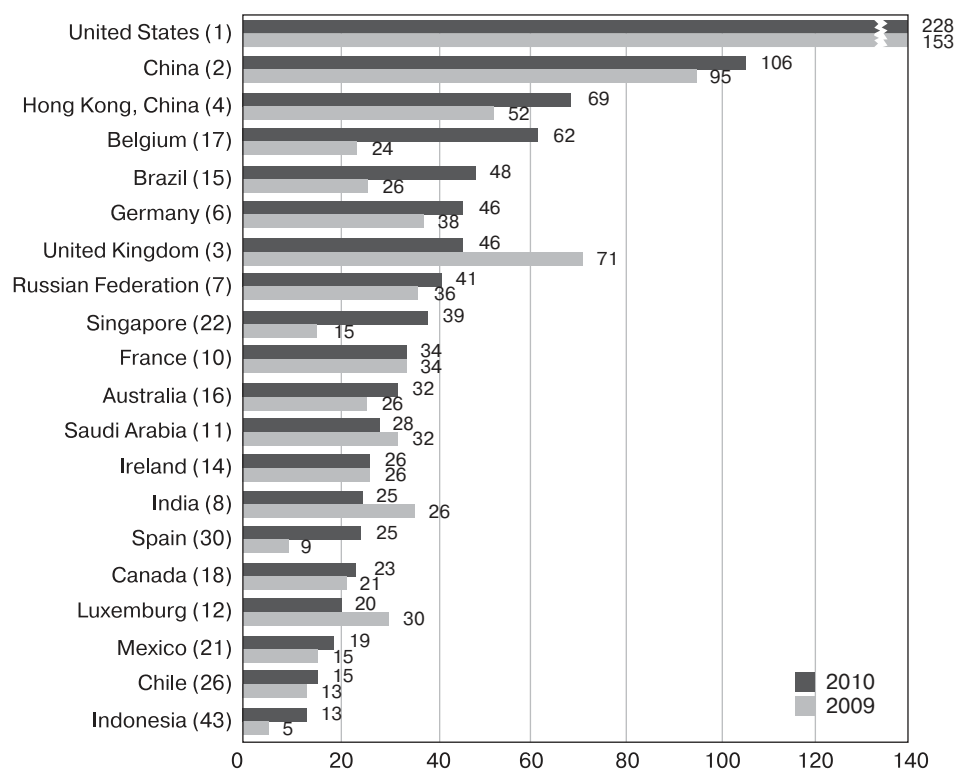
2007 гг. Рост притока ПИИ в 2011 г. оценивается на уровне 1,4–1,6 трлн. долл., в 2012 г. – до 1,7 и в 2013 г. – до 1,9. Таким образом, в течение 2–3 лет приток ПИИ в глобальном масштабе не превзойдет рекордный уровень 2007 г. [7]. По мнению экспертов ЮНКТАД, представленный прогноз будет иметь место при отсутствии неожиданных глобальных экономических потрясений, возможных под воздействием не-

предсказуемости глобального экономического руководства, возможного масштабного кризиса суверенного долга, а также диспропорций в бюджетно-финансовой сфере некоторых развитых стран и угрозы инфляции.

В 20 стран-лидеров по объему привлеченных ПИИ (рис. 1) в 2010 г. вошли США, Китай, Бразилия, Германия и др. При этом по сравнению с 2009 г. (7 стран) в 2010 г. половина из 20 стран-лидеров по объему привлеченных ПИИ – развивающиеся страны. Отметим, что Россия в 2009 г. занимала 7 место, а в 2010 г. опустилась

на 8-е. В то время как США и Китай остаются крупнейшими экономиками мира по привлечению иностранного капитала, некоторые европейские страны понизили свои позиции. Так, наибольшее сокращение поступивших ПИИ произошло в Великобритании: в 2009 г. объем привлеченных ПИИ в страну составил 71 млрд долл. США, а в 2010 г. – только 46 млрд долл. США, сокращение на 65 % в 2010 г. по сравнению с 2009 г.

Следует отметить, что беспрецедентный приток ПИИ в развивающиеся страны скры-



Примечание: в скобках после названия стран – ранг страны по объему поступивших ПИИ в 2009 г.

Рис. 1. 20 стран-лидеров по объему поступивших ПИИ в 2009–2010 гг., млрд долл. США [7]

вает межрегиональные различия между государствами этой группы. Некоторые из наиболее бедных регионов продолжают испытывать сокращение притока капитала в виде ПИИ. Например, страны Африки, Южной Азии.

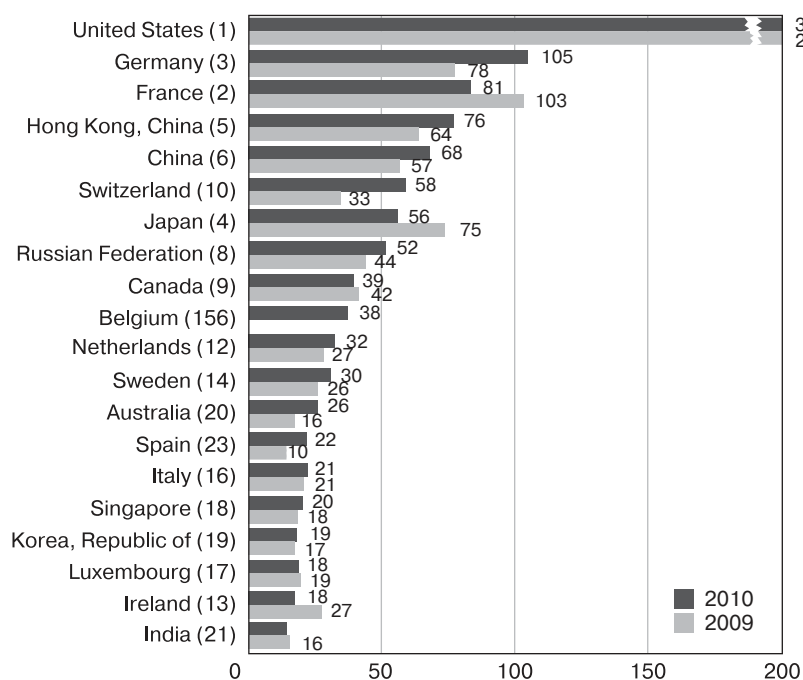
Экономический рост стран, увеличение прибыльности ТНК, а также улучшение инвестиционного климата во многих странах в связи с подписанием соглашений об исключении двойного налогообложения и международных инвестиционных соглашений привело к росту

инвестированных ПИИ. В 2010 г. глобальный отток ПИИ составил 1,323 млрд долл., что тем не менее на 11 % ниже предкризисного показателя и на 39 % ниже пикового уровня инвестированных ПИИ в 2010 г. Объемы инвестированных ПИИ из развивающихся стран и стран с переходной экономикой в 2010 г. достигли 388 млрд долл., что на 21 % больше по сравнению с 2009 г. В результате доля развивающихся стран в глобальном объеме инвестированных ПИИ увеличилась с 16 (2007 г.) до 29 % (2010 г.).

В числе 20 крупнейших стран-инвесторов 6 развивающиеся страны (рис. 2). Прогноз UNCTAD на 2012–2013 гг. подтверждает, что развивающиеся страны и страны с переходной экономикой становятся важными инвесторами, и эта тенденция продолжится и в ближайшей перспективе. Многие ТНК из развивающихся стран инвестируют преимущественно в развивающиеся экономики. Так, в 2010 г. 70% инвестиционных проектов (международные слияния и поглощения, инвестиционные проекты

«с нуля») из этих стран были осуществлены с партнерами этого же региона (рис. 3).

ТНК, особенно крупные с государственным участием предприятия, из стран БРИК – Бразилия, Россия, Индия и Китай – в последние годы также осуществляли крупные приобретения за границей, преимущественно в развивающихся странах. В 2010 г. было осуществлено 7 крупнейших инвестиционных сделок (общий объем которых оценивается в 3 млрд долл.) с участием развивающихся стран и стран с переходной



Примечание: в скобках после названия стран – ранг страны по объему инвестированных ПИИ в 2009 г.

Рис. 2. 20 стран-лидеров по объему инвестированных ПИИ в 2009–2010 гг., млрд долл. США [7]

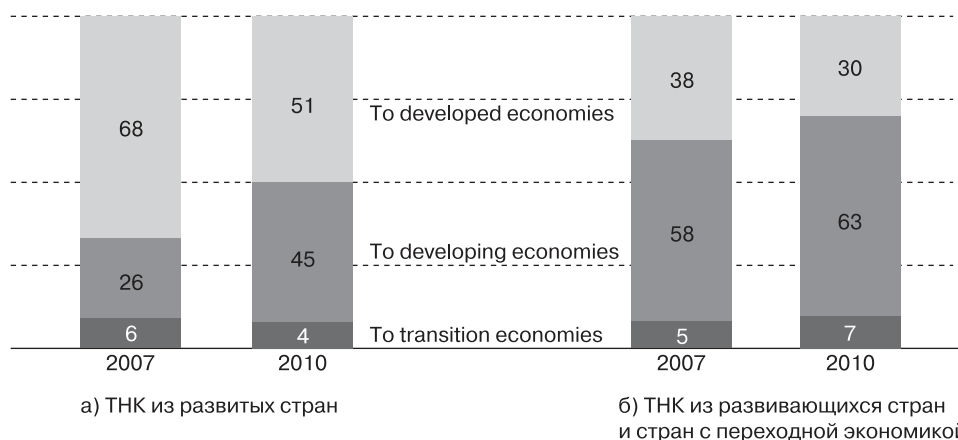


Рис. 3. Распределение инвестиционных проектов по принимающим регионам в 2007 и 2010 гг., в % [6; 7]

экономикой (их доля составила 12%). Стремительный рост экономик, высокая стоимость товаров, либерализация экономик – все это способствует развитию потоков ПИИ в странах БРИК (рис. 4). Так, Китай занимает 6 место из

двадцатки стран-лидеров по объему инвестированных ПИИ, Россия – 7-е место, что говорит о постепенном становлении этих стран активными инвесторами на мировом рынке [2]. Только за 7 лет (1994–2000 гг.) объем ПИИ в экономику

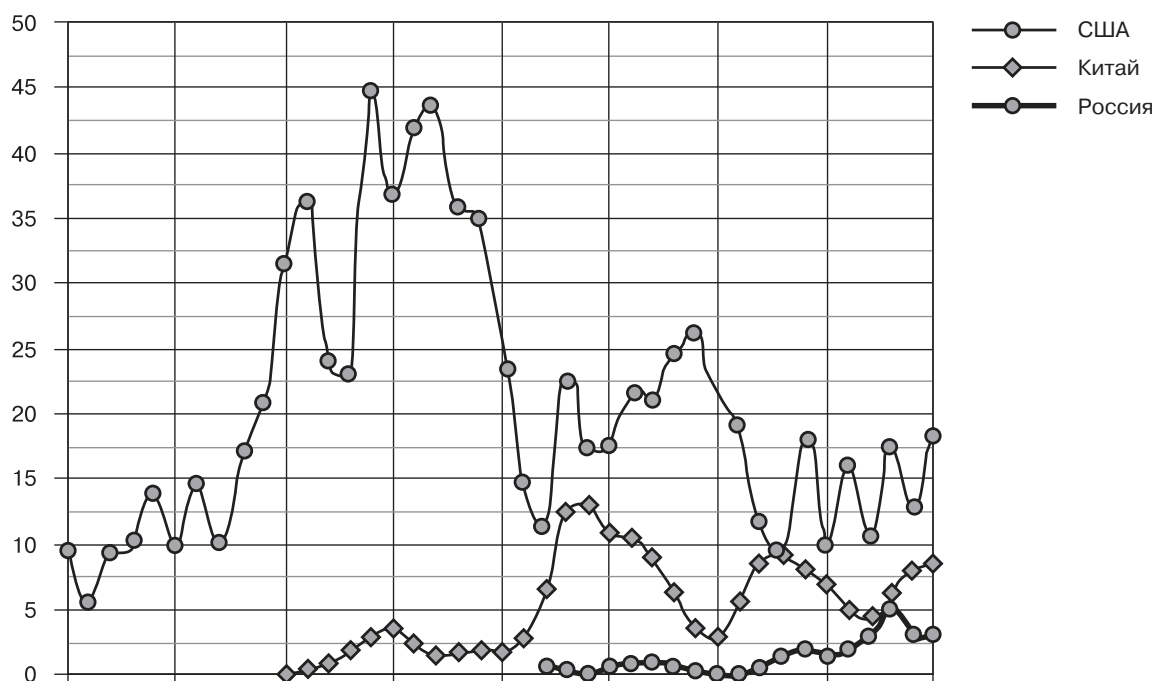


Рис. 4. Доля ПИИ в США, Китае и Россию в общем объеме инвестиций в мире, в % [7]

Китая составил 236,7 млрд долл. против 30,5 млрд в экономику России. Всего же за 1990–2010 гг. Китай привлек более 1,1 трлн. долл. ПИИ. В отличие от Китая, приток ПИИ в страны СНГ в целом вырос в 2010 г. лишь незначительно, хотя в крупнейшую страну региона – Россию – он увеличился (в млрд долл.) на 4,7 (до 41,2), а в Украину – на 1,7 (до 6,5). Наибольшее сокращение притока ПИИ среди стран СНГ произошло в Казахстане – с 13,8 до 10,0, Туркменистане – с 3,9 до 2,1 и Беларуси – с 1,9 до 1,3.

Определенные тенденции в посткризисный период происходят и в отраслевой структуре ПИИ. В частности, в 2010 г. сократились глобальные инвестиции в добывающую промышленность, а также во все основные сектора услуг, особенно в сферу финансов, транспорт, связь, деловые и коммунальные услуги. При общем росте ПИИ в обрабатывающую промышленность отмечается их сокращение в металлургию и электронику, сохранение уровня

предыдущего года в химической и фармацевтической промышленности и существенный рост в пищевой, текстильной, табачной, текстильной, швейной и автомобильной отраслях.

Развитие процесса прямого иностранного инвестирования в мире происходит в том числе во многом благодаря либерализации и поощрению ПИИ как в развитых, так и в развивающихся странах. Вместе с тем отмечаются тенденции усиления инвестиционного протекционизма вследствие накопления за последние годы ограничительных мер и административных процедур в ряде государств. Так, из 149 мер инвестиционной политики, проведенных в 2010 г. в 74 странах и проанализированных в докладе ЮНКТАД, почти треть приходится на новые ограничения и регламентации, тогда как десять лет назад их доля составляла всего 2% [7]. В целом политика в области ПИИ становится все более взаимосвязанной с промышленной политикой на национальном и между-

народном уровнях. В этом случае очевидно, что ключевое значение имеет нахождение золотой середины между укреплением отечественного производственного потенциала, с одной стороны, и недопущением инвестиционного и торгового протекционизма – с другой, чему должно способствовать укрепление международной координации и сотрудничества.

Рассмотренные тенденции не исчерпывают весь перечень факторов и условий определяющих характер и особенности современного процесса прямого иностранного инвестирования. Международное движение капитала в форме ПИИ как сложный и неоднозначный процесс зависит не только от финансовой глобализации, конкуренции между ТНК развитых и развивающихся стран за наиболее привлекательные рынки, особенно развивающиеся, но и от возрастающей роли государственного регулирования ПИИ, инноваций как ключевого фактора конкурентоспособности не только глобальных компаний, но и целых государств.

Список литературы

1. *Иванов И.* Россия в международном движении капитала // МЭиМО. 2009. № 1. С. 3–16.
2. *Шевченко И. В., Александрова Е. Н., Сорокина А. Ю.* Современные тенденции в развитии международного инвестиционного процесса // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2011. № 46 (139). С. 30–36.
3. World Investment Prospects Survey 2008-2010. United Nations. – New York and Geneva. 2008.
4. UNCTAD, World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies. 2006.
5. ЮНКТАД, статистическая база ТНК. URL: <http://www.unctad.org/fdistatistics>
6. Financial Times Ltd, fDi Markets. URL: <http://www.fDimarkets.com>
7. World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development. URL: <http://www.unctad.org>

ОСОБЕННОСТИ ОПТИМИЗАЦИИ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ КОМПАНИИ

И. В. ШЕВЧЕНКО,

*доктор экономических наук, профессор, зав.
кафедрой мировой экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет
e-mail: decan@econ.kubsu.ru*

А. А. РУСАК,

*студентка 2 курса магистратуры
по направлению «Финансовая экономика»,
Кубанский государственный университет
e-mail: nastyarusak@yandex.ru*

Аннотация

Экономическая и социальная стабильность общества зависит от финансовой устойчивости компаний. Одним из важнейших признаков финансовой устойчивости является способность организации генерировать денежные потоки. В условиях преодоления последствий глобального экономического кризиса особую важность приобретает оптимизация системы управления денежными потоками.

Ключевые слова: денежный поток, бюджетирование, управление.

Мировой экономический кризис имел для России весьма тяжелые последствия. Внутренний валовой продукт, среднегодовые темпы прироста которого с 2000 г. составляли 6,8 %, снизился в этот период более чем на 10 %.

К концу 2008 г. наметились тенденции снижения инвестиций в основной капитал, что и повлекло за собой отрицательную динамику ВВП. По данным Министерства экономического развития, объем инвестиций сократился по сравнению с 2007 г. на 16,2 %.

В трудном положении оказалось все промышленное производство. Однако в обрабатывающей промышленности темпы снижения объема производства были беспрецедентно высокими и составили 16 %.

Товaroоборот розничной торговли сократился на 5,5 %. На первый взгляд эта цифра покажется невысокой, однако экономические процессы характеризует динамика, а она свидетельствует о том, что в первом полугодии 2008 г. (начало кризиса) товарооборот розничной торговли увеличился к аналогичному периоду 2007 г. на 16 %.

Значительно снизился экспорт российской продукции. В конце первого полугодия 2009 г. он не поднялся выше 125,5 млрд долл. против 236,8 млрд долл. в предыдущем периоде. Таким образом, снижение объема российских внешнеторговых операций составило 47 %. Соответственно, за тот же период объем импорта упал на 40 %, с 135,7 до 82,2 млрд долл. Понятно, что такая отрицательная динамика

внешнеторгового оборота во многом вызвана падением мировых цен на нефть в тот период (цена барреля нефти в этот период упала более чем вдвое – с 105,3 до 50,8 млрд долл.). Только в 2010 г. ее цена начала расти и стала более стабильной.

Первые признаки оживления экономики в стране после мирового экономического кризиса проявились уже в 2010 г., когда отчетливо наметились тенденции некоторого роста экономики.

В 2010 г. стало улучшаться положение с федеральным бюджетом, между тем он по-прежнему остается в дефиците. К концу 2010 г. доходы федерального бюджета планировались в сумме 6,95 трлн руб., а расходы – 9,89 трлн руб. Дефицит планировался в размере 2,9 трлн руб. Однако фактический дефицит был меньше и составил 1,8 трлн руб., или 3,2% от ВВП. В федеральном бюджете на 2011 г. запланирован дефицит в размере 3,6% от ВВП (доходы – 8,5 трлн руб., расходы – 10,4 трлн руб.).

В то же время четко наметилась проблема с погашением займов, взятых отдельными хозяйствующими субъектами у банков накануне кризиса. Пик привлечения кредитов пришелся в нашей стране на первое полугодие 2008 г., сроки же его возврата были определены в разные месяцы 2011 и 2012 гг. Так, по данным Центробанка, на первое января 2010 г. объем только внешних займов российских компаний среднего и крупного бизнеса составил 298,5 млрд долл. Внутренние кредиты банкам никак не могут быть меньше этой суммы [3].

Привлечение таких огромных сумм кредита стало возможным в связи существенными изменениями в практике взимания налога на прибыль и сокращением преференций, внесенных в соответствии с гл. 25 Налогового кодекса Российской Федерации.

Налог на прибыль при этом во многом утратил свою регулирующую роль, сохранив преимущественно фискальную функцию. В этом ярко проявилось несоответствие целей экономической политики государства инструментам, которыми она проводилась в жизнь. Здесь необходимо учесть еще одно важное обстоятельство: в стране произошел переход от дифференцированной шкалы к плоской шкале налога на прибыль. Если раньше такие высокорентабельные виды деятельности, как банковская, брокерская, биржевая, страховая, посредническая, облагались по более высокой налоговой ставке, то теперь гл. 25 Налогового кодекса введен единый подход к тем органи-

зациям, которые создают национальный доход или лишь перераспределяют его.

Так, для российских компаний, осуществляющих активную инвестиционную политику, ставка налога на прибыль увеличилась с 17,5 до 24%. Тем самым за скобками оставили модернизацию устаревших основных фондов и все инструменты, ранее стимулирующие ее, уравнивая условия функционирования хозяйствующих субъектов независимо от объемов их инвестиционной деятельности. При этом неоправданно крупный выигрыш за счет изменения ставки налога на прибыль получили банки, биржи и различного рода финансовые посредники.

Это не могло не отразиться на инвестиционном климате страны, а также на финансировании капитальных вложений всеми хозяйствующими субъектами. Таким образом, компании, осуществлявшие активную инвестиционную деятельность, лишились значительной доли прибыли и вынуждены были увеличивать заимствования. Эти процессы оказали негативное влияние на финансовую устойчивость, поставив под угрозу финансовую независимость многих компаний, а также изменили состав и структуру денежных потоков. В структуре денежных потоков коммерческих организаций увеличилась доля отрицательных денежных потоков и, соответственно, уменьшилась доля чистого денежного потока.

В условиях преодоления последствий глобального экономического кризиса особую важность приобретает разработка системы посткризисного управления денежными потоками, в которой процесс оптимизации выступает на первый план, так как позволяет организации сохранить свою платежеспособность и ликвидность, не допустив появления признаков несостоятельности.

В системе антикризисного управления объектами оптимизации денежных потоков в первую очередь служат положительный и отрицательный денежные потоки, остаток денежных средств на расчетном счете предприятия и чистый денежный поток.

В последние годы для всех хозяйствующих субъектов на первое место выдвинулся чистый денежный поток, представляющий собой разницу между поступлениями и отчислениями денежных средств, уменьшающий зависимость компании от внешних источников финансирования.

Максимизация объема чистого денежного потока зависит от следующих факторов:

- снижения величины постоянных и переменных затрат;
- перехода к ускоренной амортизации основных средств, сокращению периода возмещения нематериальных активов;
- формирования рациональной ценовой политики, способствующей росту выручки от продаж, с учетом коэффициента эластичности выпускаемой продукции;
- перехода к налоговому планированию, позволяющему снизить затраты на налоговые выплаты путем их своевременной оплаты, использования налоговых преференций, предоставляемых государством, и грамотной амортизационной политики [2].

Предпосылкой реализации процесса оптимизации денежных потоков является анализ внешних и внутренних факторов, влияющих на их объем и характер формирования в определенном временном интервале.

Внешние факторы определяются воздействием внешней среды на финансово-хозяйственную деятельность предприятия и не зависят от ее результатов. Изучение этих факторов и их воздействия на финансовое состояние хозяйствующего субъекта в условиях экономического кризиса приобретает особую актуальность, а игнорирование их неизбежно приводит к банкротству.

В отечественной литературе всесторонне рассмотрены следующие внешние факторы: конъюнктура товарного рынка, конъюнктура фондового рынка, система налогообложения предприятия, сложившаяся практика кредитования поставщиков и покупателей продукции, доступность финансового кредита, возможность привлечения средств безвозмездного финансирования.

В условиях протекающего мирового финансового кризиса эти факторы приобрели иное содержание и сочетанный эффект проявления. Изучение этих факторов в их новом содержании составляет определенную трудность для финансовых работников всех коммерческих организаций [1].

Конъюнктура товарного рынка современного мира характеризуется преобладанием товаров китайского производства, что отрицательно влияет на деятельность национальных товаропроизводителей: подрывается функционирование внутреннего рынка товаров, спрос, происходят изменения в структуре производства и производственного потребления, тем самым сужаются возможности внутреннего рынка до размеров импорта, нередко закан-

чиваясь полным банкротством отечественных производителей.

Примером развития подобной негативной ситуации может служить история г. Детройта (США), являвшегося на протяжении столетий крупнейшим центром автомобильной промышленности Америки, в котором располагались производства и штаб-квартиры таких автогигантов, как General Motors, Ford Company, Chrysler и десятка других известных автомобильных фирм. Исполинский современный город, где производились дешевые и доступные автомобили, постепенно умирает, превращаясь в город-призрак. Начало этому процессу было положено нефтяным кризисом 1973 г., вслед за которым на рынок пришли маленькие, экономные японские автомобили. И фирмы начали банкротиться одна за другой, оставшаяся же промышленность не пережила нынешнего финансового кризиса [3].

Конъюнктура финансового рынка всегда оказывала существенное влияние на формирование денежных потоков компаний, генерируемых в результате эмиссии акций и облигаций хозяйствующих субъектов, а также денежных средств, получаемых в виде процентов и дивидендов. Конъюнктура определяет возможность эффективного использования временно свободного остатка денежных средств компаний. Однако в посткризисный период, после разрушительного мирового финансового кризиса, российский финансовый рынок показал высокую степень корреляции с процессами, протекающими на мировых финансовых рынках.

Система налогообложения компании оказывает существенное влияние на формирование денежных потоков. Налоговые платежи являются составной частью отрицательных денежных потоков и осуществляются в размерах и по срокам, установленным Налоговым кодексом Российской Федерации. В условиях экономического кризиса, стремясь сохранить реальный сектор экономики, государство путем внесения изменений в структуру налогов, ставок налогообложения и налоговых преференций влияет на величину денежных потоков.

На практике же реализация изменений, внесенных во вторую часть Налогового кодекса, повлекла за собой процесс, обратный тому, который был заложен в основу государственной политики по стимулированию предпринимательской деятельности, так как он вызвал снижение положительного денежного потока и привел к существенному снижению величины чистого денежного потока хозяйствующих субъектов.

Сложившаяся практика кредитования поставщиков и покупателей продукции привела к огромному росту дебиторской задолженности всех хозяйствующих субъектов страны. Большинство российских коммерческих организаций не имеют достаточного количества денежных средств для оплаты поставщикам поставленных товаров, что приводит к нарастанию отрицательных, а в случае реализации продукции – к снижению положительных денежных потоков.

Таким образом, произошли негативные изменения в составе и структуре денежных потоков, возникли проблемы с их сбалансированностью и синхронностью, что привело к снижению финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов.

Доступность финансового кредита и возможность привлечения средств безвозмездного финансирования в посткризисный период начали повышаться. При реализации Банком России политики снижения ставки рефинансирования и доведении ее к началу 2011 г. до 7,75% коммерческие банки и другие финансовые организации реально предоставляют краткосрочные кредиты хозяйствующим субъектам по ставке 15% и выше. Однако по-прежнему сложно получить долгосрочные кредиты, так как не сложились в настоящее время экономические предпосылки, благоприятствующие долгосрочному кредитованию. Этот фактор оказывает отрицательное влияние на формирование денежных потоков, длительность производственных и финансовых циклов.

Одним из показателей, характеризующих финансовую устойчивость и возможные изменения его чистой кредитной позиции в течение определенного периода времени, как известно, является ликвидный денежный поток. Как известно, величина ликвидного денежного потока тесно связана с показателем финансового левериджа, характеризующего тот предел, до которого компания может улучшать результаты финансово-хозяйственной деятельности за счет банковских кредитов. Это, несомненно, важный объективный фактор, который появляется при использовании заемных средств, отраженных в пассиве баланса, и дает представление о величине возможной дополнительной прибыли на собственный капитал. Такая ситуация возникает тогда, когда рентабельность активов компании выше средней ставки банковского процента.

Расчет величины ликвидного денежного потока необходимо использовать в посткри-

зисный период с целью экспресс-диагностики финансового состояния компании в условиях наличия значительных финансовых заимствований. В этом случае ликвидный денежный поток или изменение в чистой кредитной позиции компании покажет величину избыточного или дефицитного сальдо денежных средств данного хозяйствующего субъекта, возникающего в случае полного покрытия всех его долговых обязательств по заемным средствам [4].

Таким образом, при аналитической оценке возможных финансовых затруднений компании до сих пор отечественными финансовыми менеджерами недооценено значение показателя ликвидного денежного потока как носителя информации о результативности деятельности компании и эффективности управления денежными потоками.

В посткризисном периоде деятельности российских компаний, когда общей тенденцией стало снижение доли денежных средств в составе оборотных активов при постоянно растущих объемах краткосрочных обязательств, общим критерием текущей оценки платежеспособности стала величина ликвидного денежного потока. Этот показатель, хоть и является внутренним показателем оценки финансового состояния компании, одновременно является и информативным для внешних инвесторов.

Внутренние факторы, влияющие на формирование денежных потоков компании, достаточно подробно освещены в специальной литературе и включают в себя: жизненный цикл компании, продолжительность операционного цикла, сезонность производства и реализации продукции, неотложность инвестиционных программ, амортизационную политику компании, коэффициент операционного левериджа, финансовый менталитет собственников и менеджеров компании и др. факторы, носящие отраслевой характер.

На реализацию этих факторов оказывает существенное влияние общая экономическая ситуация в стране и в банковской сфере, а также профессионализм топ-менеджеров конкретного хозяйствующего субъекта.

Таким образом, подробный анализ влияния внешних и внутренних факторов в течение определенного временного периода является основой оптимизации денежных потоков компании.

Для целей оптимизации целесообразно дополнительно классифицировать денежные потоки в зависимости от степени управляемости и прогнозирования.

В зависимости от степени управляемости денежные потоки подразделяют на:

- поддающиеся изменению денежные потоки (например, величина выплат заработной платы работающим, оплата товарно-материальных ценностей, приобретаемых компанией, амортизационные отчисления, лизинговые и страховые платежи и т. п.);
- не поддающиеся изменению денежные потоки (к ним относятся налоговые платежи и штрафные санкции).

В зависимости от степени прогнозирования денежные потоки классифицируются как:

- прогнозируемые (планируемые) денежные потоки. К таким денежным потокам относятся поддающиеся изменению во времени денежные платежи;
- непрогнозируемые денежные потоки, которые не подлежат оптимизации, поскольку не поддаются изменению.

Отсюда реальным объектом управления становятся прогнозируемые денежные потоки, оптимизация которых основана на их анализе.

При анализе денежных потоков компании может быть выявлена их несбалансированность, в результате чего возникает превышение исходящего денежного потока над входящим. Выбор методов оптимизации потоков зависит от длительности этого дисбаланса. В случае если дисбаланс возник в краткосрочном периоде, чаще всего применяется метод, который получил название «Системы ускорения-замедления платежного оборота» (или «Системы лидс энд легс»). Его сущность состоит в разработке специальных мер по привлечению дополнительных средств, что приведет к увеличению входящего денежного потока и сокращению исходящего денежного потока предприятия [5]. Увеличение входящего денежного потока компании в краткосрочном периоде может быть достигнуто за счет:

- использования предоплаты за всю или большую часть готовой продукции, которая пользуется на рынке повышенным спросом;
- сокращения сроков, на которые покупателям предоставляется товарный кредит;
- осуществления поощрительной кредитной политики, заключающейся в предоставлении системы скидок с оптово-отпускной цены предприятия при ее оплате добросовестными покупателями или реализации продукции, которая не пользуется спросом;
- использования современных форм рефинансирования просроченной дебиторской задолженности – учета векселей, факторинга, форфейтинга;

- индивидуальной работы с каждым покупателем с целью сокращения дебиторской задолженности;
- использования краткосрочных финансовых кредитов и ссуд.

Для замедления выплат денежных средств в краткосрочном периоде можно проводить следующие мероприятия:

- увеличить сроки (при условии согласия поставщиков) товарного кредита;
- реструктурировать (с согласия кредиторов) краткосрочные финансовые задолженности путем переноса сроков возврата кредитов;
- рассмотреть возможность использования налоговых льгот по платежам в бюджет;
- пересмотреть сроки командировок работающих на более поздний период с целью сокращения расходов;
- использовать «флоут» (срок между предоставлением чека в банк и его оплатой, т. е. фактическим списанием средств с расчетного счета компании) для замедления выплат денежных средств;
- снизить затраты на производство и реализацию продукции за счет внутренних факторов снижения себестоимости.

В долгосрочной перспективе увеличения входящего денежного потока можно достичь путем:

- обеспечения роста собственного капитала;
- привлечения дополнительных финансовых кредитов и ссуд;
- продажи неиспользуемых активов или сдачи их в аренду для привлечения дополнительных денежных средств в оборот;
- увеличения объема продаж товаров или услуг;
- диверсификации деятельности.

Уменьшения объема исходящего денежного потока в долгосрочном периоде можно достигнуть:

- введением ограничений на приобретение основных средств, которые не смогут обеспечить существенный рост входящего денежного потока в долгосрочной перспективе;
- сокращением объемов инвестирования объектов непроизводственного назначения;
- улучшением использования оборотных активов путем сокращения неликвидов и сверхнормативных запасов;
- оптимизацией транспортных и складских расходов, ликвидировав встречные и нерациональные перевозки;
- достижением превышения темпов роста производительности труда над темпами роста заработной платы работающих;
- снижением издержек производства [6].

В процессе оптимизации денежных потоков компании очень важно обеспечить их сбалансированность во времени. Для этого на практике используют два основных метода: выравнивание и синхронизацию.

Выравнивание денежных потоков имеет своей целью регулирование их объемов в разрезе отдельных временных периодов, что позволяет устранить сезонные и циклические колебания в формировании входящего и исходящего денежных потоков. Однако в конкретной работе финансовых служб компании достичь абсолютного согласования входящего и исходящего денежных потоков достаточно сложно, но существенно уменьшить периоды между их пиковыми значениями возможно, что и составляет основу процедуры выравнивания. Сближение периодов поступления и выбытия денежных средств выравнивает совокупный денежный поток компании.

Синхронизация денежных потоков компании (посредством бюджетирования доходов и расходов) обеспечивает баланс между величиной входящих и исходящих денежных потоков. В качестве основного критерия синхронизации выступает коэффициент корреляции потоков, который должен стремиться к единице. Решение задачи по синхронизации потоков денежных средств конкретной компании во времени:

- обеспечивает бесперебойность текущей деятельности компании;
- обеспечивает финансовую устойчивость хозяйствующего субъекта;
- создает основу для эффективного управления денежными потоками;
- снижает реальную потребность предприятия в текущем и страховом остатках денежных активов, которые обслуживают основную деятельность;
- уменьшает необходимый финансовый резерв для осуществления реального инвестирования.

Для эффективного управления денежными потоками организация должна разработать и утвердить специальные бюджеты и планы, построить графики платежей, схемы и этапы прохождения заявок на оплату счетов поставщиков и выполнения прочих обязательств компании. В последнее время особенно эффективной ста-

новится система сбалансированных показателей, которая позволяет отслеживать не только финансовые потоки организации, но и следить за ее общим финансовым состоянием.

В результате осуществления мероприятий по оптимизации денежных потоков компании создаются реальные предпосылки для максимизации чистого денежного потока, так необходимого в посткризисном периоде при необходимости погашения финансовых заимствований. Тогда максимизация денежного потока может быть достигнута в результате разработки:

- рациональной финансовой и налоговой политики;
- продуманной ценовой политики;

Таким образом, со всей очевидностью формулируется конечная цель оптимизации денежных потоков компании – максимизация чистого денежного потока, повышение уровня самофинансирования компании и снижение зависимости от внешних источников финансирования. На основе оптимизации денежных потоков компании может быть построена система планов рационального использования денежных средств компании с учетом их специфики и внедрена соответствующая система контроля над ее исполнением.

Список литературы

1. *Бланк И. А.* Управление денежными потоками. Киев: Ника-Центр, 2002. 734 с.
2. *Ионова А. Ф., Селезнева Н. Н.* Финансовый анализ. М.: Проспект, 2006. 624 с.
3. *Кеменов А. В.* Особенности оптимизации денежных потоков компании в посткризисный период развития экономики // Валютное регулирование. Валютный контроль, 2011, № 7. С. 49–53
4. *Лихачева О. Н.* Финансовое планирование на предприятии. М.: ТК Велби; 2004. 264 с.
5. *Рубинштейн Т. Б.* Планирование и расчеты денежных средств фирм и компаний. М.: Ось-89, 2001. 608 с.
6. *Савицкая Г. В.* Экономический анализ. М.: Новое знание, 2004. 651 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА НА МСФО

В. Н. ДЕЙНЕГА,
*доктор экономических наук,
профессор кафедры бухгалтерского учета,
анализа и аудита Кубанского государственного
технологического университета, генеральный директор
ООО Аудиторская компания «Кубаньфинэксперт»
e-mail: deinega_vn@mail.ru*

Аннотация

Приоритетной задачей внутреннего контроля в условиях перехода на МСФО становится контроль рисков недостоверного представления информации в финансовой отчетности. В результате контроля компании стремятся получить качественную отчетность, на основе которой внутренним пользователям предстоит принимать управленческие решения, а внешним – иметь правдивое представление о финансовом состоянии компании. Эффективный контроль направлен на то, чтобы предотвратить попытки ввести в заблуждение пользователей финансовой отчетности. Важно, чтобы в проведении контрольных процедур были заинтересованы и собственники, и руководители.

Ключевые слова: система внутреннего контроля, контрольная среда, процедуры контроля, внутренний аудит, интегрированная модель внутреннего контроля.

О роли и значении системы внутреннего контроля, важности повышения ее эффективности, неспособности классических моделей решить возложенные на них задачи в современной научной и периодической печати отводится достаточно места [1, 2, 3, 5]. Разными организациями разрабатываются стандарты, позволяющие оценивать систему внутреннего контроля, как отдельные ее аспекты, так и в целом. Положительный опыт, накопленный в этом направлении банками, описан в документах, подготовленных Базельским комитетом по банковскому надзору [8].

Потребность в эффективных системах внутреннего контроля побуждает аудиторов, исследователей, бухгалтеров и руководителей искать новые подходы, в результате чего издан целый ряд важных документов, среди которых особенно выделяются стандарт «Цели контроля при использовании информационных технологий» (COBIT) (Ассоциация аудита и контроля информационных систем ISACA), доклад «Внутренний контроль: интегрированный подход» (COSO) (Комитет спонсорских организаций Комиссии Тридуэя), доклад «Контроль и аудит систем» (SAC), (Исследовательский фонд Института внутренних аудиторов) [4].

Это объективно, так как развитие компаний, изменение законодательства, кризис финансовой системы, а вместе с ним общий экономический кризис, предполагает поиск новых адекватных среде системам контроля. Меняются цели системы внутреннего контроля, а соответственно, идет поиск новых форм и методов контроля, контрольных процедур и моделей контроля, отвечающих новым требованиям. Развитие и успех компании в настоящее время определяются возможностью смены рынков, выходом на международный уровень, а это предполагает переход на составление отчетности высокого качества, заданного Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО).

В основе Концепции составления финансовой отчетности в соответствии с МСФО определено, что и составители, и пользователи отчетности заинтересованы в том, чтобы финансовая отчетность была качественной. К числу качественных характеристик относятся понятность, уместность, достоверность и сопоставимость. МСФО охватывает все аспекты бухгалтерского учета и отчетности, предусматривает последовательное следование их предписаниям, и полное, без всяких отступлений, применение обеспечивает необходимое качество и прозрачность финансовой отчетности для всех потенциальных пользователей. Залогом прозрачности представляемой отчетности, без которой невозможно достичь необходимого доверия между компаниями и инвесторами, партнерами на рынке, является полное раскрытие информации. Но высокое качество и прозрачность информации определяются готовностью тех, кто составляет отчетность, неукоснительно следовать установленным принципам.

Трудно не согласиться, что «в системе управления крупных коммерческих организаций формирование контрольной функции на всех уровнях управления становится важным условием успешной работы» [5]. Классическая, хорошо изученная система внутреннего контроля опирается на нормативно-правовые требования и внутренние стандарты, заранее нацеленные на контроль областей и объектов учета, определяемых руководством. Изучение систем контроля российских компаний в ходе аудита, выполняемого автором, позволило выявить несколько недостатков, препятствующих своевременному выявлению недостатков учета, что приводит к снижению качества отчетности. К ним относятся размытые цели службы внутреннего контроля, отсутствие за-

интересованности в скорейшем выявлении недостатков учета и деятельности, неготовность служб внутреннего контроля к переходу на новые стандарты отчетности, отсутствие требуемой квалификации работников, отсутствие установленного порядка документирования работы, формальность планов и отсутствие механизмов быстрого реагирования и немедленного принятия решений по устранению недостатков. Внутренние контролеры обычно работают по принципу «тушения пожара», а не его предотвращения, из-за большого количества возникающих проблем циклические графики проверок не выполняются, сокращаются планы контроля и упрощаются контрольные процедуры.

Участники конференции Института внутренних аудиторов, которая состоялась в Санкт-Петербурге 24–25 ноября 2011 г., «Внутренний контроль и аудит в системе корпоративного управления» отмечали, что не является эффективной система контроля, в основе которой лежит:

- а) установление правил на основе мнения эксперта;
- б) формальное исполнение установленных правил;
- в) проведение анализа без последующего реагирования на выявленные проблемы;
- г) исследование только негативных отклонений от намеченных планов;
- д) хорошие процедуры контроля при плохой контрольной среде [3].

Эффективность внутреннего контроля тем выше, чем совершеннее модель, положенная в основу ее построения. Современная модель внутреннего контроля, по нашему мнению, должна учитывать следующие обстоятельства:

- а) утвержденные стандарты для поддержки решений по результатам контроля системы учета и бизнес-процессов должны опираться на цели компании, быть обоснованными, а не опираться только на экспертное мнение. Экспертное мнение должно учитываться при установлении стандартов и подбора контрольных процедур;
- б) устанавливаемые стандарты внутреннего контроля должны быть гибкими, но понятными и едиными для исполнения всеми субъектами контроля;
- в) эффективность контроля повышается, если контрольная среда должна быть прозрачной, и процедуры контроля выполняться тщательно, а не формально;
- г) по результатам внутреннего контроля руководству должна быть оказана помощь в

выявлении рисков, а не констатация их. На основе проведенной работы руководство должно вырабатывать стратегию управления рисками, а не констатировать уже понесенные убытки.

д) объектом внутреннего контроля должны выступать риски недостоверного представления информации, риски потери имущества, ресурсов, эффективности, а не имущество и ресурсы. Вся информация о наличии имущества, его движения, плановых и сверхнормативных потерях должна подвергаться анализу как с точки зрения ее влияния на финансовый результат, так и с точки зрения влияния на достоверность отчетности;

е) целью внутреннего контроля должна стать помощь руководству в управлении рисками, в том числе недостоверности формирования

финансовой отчетности, и разработке программ по созданию препятствий для их реализации.

В условиях перехода к МСФО требования к внутреннему контролю и управлению рисками повышаются. Эффективным методом внутреннего контроля российской компании является интегрированная модель внутреннего контроля. Такая модель предполагает соединение положительного прошлого опыта работы систем внутреннего контроля крупных российских корпораций, опыта контроля средних компаний и современных форм и методов контроля, адекватных существующему уровню экономического развития. Интегрированная модель внутреннего контроля схематически может быть представлена так, как это показано на рисунке.

III - ВА	Аттестованные аудиторы, в том числе на условиях аутсорсинга	Действующее законодательство и стандарты, внутренние стандарты и регламенты компании	Бюджет компании, экономия на стоимости консультационных услуг, независимого аудита	Оценка эффективности СВК и СФК и УР, направления развития этих служб	Выявленные нарушения в работе системы СВК и СФК и УР как основа формирования программ последующего аудита
II - СФК и УР	Аналитические способности, опыт управления и исследовательские навыки	Действующее законодательство, собственный опыт, новейшие достижения в области управления рисками	Бюджет службы, экономия от предотвращения потерь	Действия сотрудников или решения руководства, которые удалось предотвратить и избежать негативных последствий	События, которые привели к негативным последствиям для развития компании
I - СВК	Знание бухучета и бизнес-процессов, умение применять процедуры контроля	Действующее законодательство, отраслевые нормы	Бюджет службы, экономия от предотвращения потерь	Контрольные процедуры, которые выявили риски недостоверного представления информации и потери ресурсов	Решения, которые имели негативные последствия для развития компании
	I - Трудовые ресурсы	II - Информационные ресурсы	III - Финансовые ресурсы	IV - Положительный опыт	V - Отрицательный опыт

Рис. Интегрированная модель системы внутреннего контроля российской компании

По вертикали модель представлена по трем уровням контроля. Первый уровень – система внутреннего контроля компании (СВК) как элемент управления. Работники службы внутреннего контроля осуществляют оперативный контроль, основными характеристиками которого являются принципы ответственности и подотчетности, корпоративная культура и работа систем поощрения за результаты деятельности, система анонимного информирования о нарушениях, механизмы оперативного контроля. Здесь интегрируются новые и старые методы работы. Начинается работа по построению системы внутреннего контроля с закрепления контрольных полномочий и выделения бюджета. Так можно оградить работников службы от давления на них. Все намеченные мероприятия должны доводиться до конца, а с учетом опыта должны вноситься изменения в следующие планы. Вносить изменения в планы контроля следует только в случае очевидной эффективности этих изменений. Службы внутреннего контроля должны учитывать налоговые риски, не доказывать умысел и не судить, не опираться на моральные аспекты, руководствоваться расчетами и результатами, но в обязательном порядке обеспечивать неотвратимость разбирательств и санкций. Эффективность работы службы внутреннего контроля повышается, если в корпорации определена мотивация и создаются условия для развития работников службы внутреннего контроля и аудита. Возможность развития в настоящее время является мощным и эффективным мотивом деятельности.

Второй уровень интегрированной модели внутреннего контроля компании – это служба финансового контроля и управления рисками (СФК и УР). В ее функции входит оказание содействия и проведение независимой критической оценки уровня приемлемости рисков и разработка соответствующей стратегии управления ими. По результатам своей работы составляется отчетность по контролю и управлению рисками и оценке эффективности планов по снижению рисков. В предлагаемой модели на сегодняшний день это самое слабое звено. Во-первых, нет готовых специалистов, которые могли бы на высоком профессиональном уровне делать эту работу. Здесь важно обладать знаниями в финансовой и технической области, опытом работы в отрасли и способностью к восприятию нового знания.

Третий уровень интегрированной модели внутреннего контроля компании – внутренний аудит. Вобрав опыт столетий, в интегри-

рованной модели внутреннего контроля он приобретает новые черты. Его эффективность повышается с помощью риск-ориентированного подхода. Риск-ориентированный подход предполагает годовое планирование проверок, планирование объема работ по конкретным проверкам, планирование сроков проведения работ и определение методов тестирования и объема выборки.

Все этапы аудита должны быть регламентированы и закреплены стандартами. В своей работе внутренним аудиторам рекомендуется опираться на стандарты и практические указания Института внутренних аудиторов.

В соответствии с действующими стандартами Института внутренних аудиторов [4] план работы внутреннего аудита должен основываться на формальной (задокументированной) оценке рисков, проводимой не реже 1 раза в год. При составлении годового плана аудиторских проверок следует учитывать мнение высшего руководства и Совета директоров (Стандарт 2010). Внутренний аудит обязан проводить оценку и способствовать совершенствованию процессов корпоративного управления, управления рисками и контроля (Стандарт 2100). Внутренний аудит обязан оценивать возможность возникновения риска мошенничества и процессы управления этим риском (Стандарт 2120.A2).

Планирование объема работ по конкретным проверкам означает, что внутренние аудиторы должны быть готовы выявлять существенные риски, способные оказать воздействие на цели, деятельность и ресурсы организации. Тем не менее процедуры, осуществляемые при предоставлении аудиторских гарантий, даже если они проведены на должном профессиональном уровне, сами по себе не гарантируют выявления всех существенных рисков (Стандарт 1220.A3).

Внутренний аудитор должен провести предварительную оценку рисков, относящихся к объекту аудита. Цели аудиторского задания должны соответствовать результатам этой оценки (Стандарт 2210.A.1). Внутренние аудиторы обязаны разрабатывать и документировать программы аудита, позволяющие достичь цели задания (Стандарт 2244).

Современный этап развития средств автоматизации позволяет широко использовать ИТ-технологии при проведении внутреннего аудита. Внутренние аудиторы должны обладать достаточными знаниями о ключевых рисках и процедурах контроля, связанных с информаци-

онными технологиями, и уметь использовать автоматизированные методы аудита в объеме, достаточном для выполнения порученных заданий (стандарт 1210.А3).

Проявляя профессиональное отношение к работе, внутренний аудитор должен рассматривать возможность применения автоматизированных методов аудита и других методов анализа данных (Стандарт 1220.А2). Внутренние аудиторы обязаны документировать информацию, подтверждающую полученные выводы и результаты аудиторского задания (Стандарт 2330).

Внутренние аудиторы должны широко применять аналитические процедуры. Они должны формулировать выводы и представлять результаты задания на основе соответствующего анализа и оценки информации (Стандарт 2320). Также они должны выполнять практические указания 2320-1 по аналитическим процедурам. При проведении аналитических процедур рекомендуется использовать средства автоматизации. Выгрузки из систем подвергаются предварительному анализу по выявлению необычных отклонений и используются для обеспечения более фокусных выборок. Идентифицированные необычные операции подвергаются отдельной проверке на признаки мошенничества и экономической необоснованности.

С целью противодействия мошенничеству внутренний аудит осуществляет анализ и контроль целевого и эффективного использования средств и ресурсов корпорации, предотвращение попыток и выявление фактов мошенничества и иных нарушений по проектам компании, прямой контроль ключевых аспектов финансово-хозяйственной деятельности в соответствии с приоритетами, устанавливаемыми акционерами.

В ходе внутреннего аудита осуществляются такие процедуры мониторинга внутреннего контроля, как анализ существующих процедур контроля и проверки их соблюдения, выявление эталонных контрольных процедур и обеспечение их применения в масштабах компании. В результате проводимого мониторинга рисков происходит аккумулирование информации по рискам и устанавливается контроль деятельности по минимизации рисков. Собственно, такого результата и ждут корпорации от внутреннего контроля.

Интегрированная модель внутреннего контроля компании по вертикали состоит из текущего контроля, контроля рисков и оценки

эффективности внутреннего контроля и контроля рисков. По горизонтали это интеграция опытных сотрудников и обучаемых, мотивированных на развитие специалистов (трудовые ресурсы), информационные технологии, соответствующие самым высоким требованиям и хорошо проверенные методы, электронные базы данных и первичные документы, содержащие доказательства для выводов и предложений (информационные ресурсы), бюджет, выделенный для осуществления процедур контроля и суммы средств выявленных и сохраненных в результате эффективной работы системы внутреннего контроля (финансовые ресурсы), накопленный положительный и отрицательный опыт как источник развития системы контроля.

Применение описанной модели предполагает выделение последовательных этапов. Первый и важный – это разграничение полномочий между субъектами внутреннего контроля. Второй и сложный – анализ рисков и планирование внутреннего контроля. Третий и трудоемкий на начальной стадии – организация работы системы внутреннего контроля. Четвертый и ответственный – это проведение процедур внутреннего контроля в соответствии с утвержденным планом и представление отчетов.

На первом этапе разграничиваются не только полномочия, обязанности, но и ответственность. Ключевой фигурой, основным заказчиком и пользователями результатов внутреннего аудита является совет директоров компании. Им принадлежит право утверждения политики внутреннего контроля и установления ответственности за ведением финансово-хозяйственной деятельности и за сохранностью активов (имущество, денежные средства); соблюдением законодательства и решений совета директоров (собственников); содействие в проведении контрольных мероприятий внутреннего контроля по утвержденному плану.

Руководитель службы внутреннего контроля несет ответственность за доведение требований по отражению информации, документированию операций в бухгалтерском и управленческом учете, сверке данных бухгалтерского и управленческого учета и анализа расхождений; действуя по заранее утвержденному плану и выполняя запланированные контрольные мероприятия, по результатам проверок составляет программу мероприятий по устранению допущенных нарушений, выявленных в процессе текущего контроля, и передает ее собст-

венникам. Он не устанавливает виновных за совершенные неверные действия, а лишь констатирует факты нарушений. Далее формируется программа последующих процедур утвержденного плана, и с учетом положительного опыта планируются наиболее эффективные процедуры контроля, вытесняя менее эффективные. Если в процессе проведения мероприятий текущего контроля не выявлено существенных нарушений на отдельном участке учета и бизнес-процесса, то планируются повторные мероприятия с применением других процедур контроля.

Важным является выявление не только недостатков, но и рисков их появления. Руководитель службы финансового контроля и управления рисками определяет значимые для бизнеса области и в соответствии с намеченным планом контролирует финансовое положение компании, анализирует причины невыполнения планов, причины снижения продаж в разрезе отдельных позиций. Руководитель СФК и УР является ответственным за предотвращение рисков потери имущества из-за неэффективного его использования.

Внутренний аудитор ответственен за эффективность разработанных процедур по реализации утвержденной политики контроля и содействие в реализации функций контроля. Цель внутреннего аудита – проверка эффективности СВК и СФК и УР. Результаты аудита представляются непосредственно представителю собственников, определенному внутренними правилами или на собрании собственников. Выводы должны содержать не только факты нарушений, но и оценку выявленных нарушений в работе систем, предложения по совершенствованию и повышению их эффективности. Аудитор ответственен за доведение всех рекомендаций и осуществляет контроль за их выполнением.

На втором этапе утверждается политика и процедуры контроля советом директоров (собственниками), уточняются цели и задачи внутреннего контроля; проводится оценка рисков и их классификация; утверждается календарного плана контрольных мероприятий.

На третьем этапе производится согласование сроков и условий контрольных процедур всеми службами и разработка поквартальной программы текущего контроля, а также составление плана-графика проведения процедур контроля и аудита.

На четвертом этапе проводятся мероприятия согласно плану контрольных процедур и

оценки эффективности системы внутреннего контроля.

Эффект от работы всех звеньев системы внутреннего контроля усиливается, если на всех уровнях достигается понимание важности каждого участника. Для лучшего понимания проблем, развития сотрудников, корректировки планов в соответствии с меняющимися условиями ведения бизнеса требуется проведение сессий с установленной в компании периодичностью. Сессии рекомендуется проводить в режиме активной работы всех участников. Службы готовят перечень вопросов, подлежащих рассмотрению с точки зрения стратегии развития компании, пути повышения эффективности деятельности, текущие проблемные вопросы, касающиеся учета и налогообложения, нормативное обоснование по перечисленным вопросам и информируют об изменении законодательства, дает оценку о возможных рисках, связанных с изменением законодательства или изменением стратегии объединения.

В качестве приоритетного направления выделяется финансовый контроль и контроль рисков. Руководитель СФК и УР на основе проведенного анализа выделяет области финансового контроля (выручка, финансирование закупок, хозяйственные расходы), зоны риска на момент проверки. Он представляет отчет о существенных рисках, например, риск потери крупного заказчика или риски, связанные с расширением круга потребителей, риск изменения внешних факторов, способных оказать влияние на повышении риска изменения поведенческой модели потребителя, опасности мошенничества, и др.

Оценка того, насколько эффективно работает система внутреннего контроля, затруднена по разным причинам. Это и излишняя детализация требований к построению систем внутреннего контроля, и непонимание значения международного практического опыта в области построения и оценки эффективности систем внутреннего контроля, и недостаток высококвалифицированных кадров, обладающих знаниями процессов, бухгалтерского учета, налогообложения, владеющего прогрессивными методиками анализа и контроля. По нашему мнению, предлагаемая модель построения системы внутреннего контроля позволит решить задачу повышения качества информации, представляемой для подготовки финансовой отчетности в соответствии с требованиями МСФ, что способствует выве-

дению компании на новый уровень конкурентоспособности.

Список литературы

1. *Ивашкевич В. Б.* Оперативный контроллинг. М.: Инфра-М, 2011. 160 с.
2. *Кабашкин В. А., Мышов В. А.* Повышение роли внутреннего аудита и контроля в условиях рыночной экономики // *Международный бухгалтерский учет*. 2011. № 13 (163). С. 36–46.
3. *Кисилевич Т. И.* Внутренний контроль в санаторно-курортных организациях. -М.: Финансы и статистика, 2003. 128 с.
3. Материалы конференции ИВА «Внутренний контроль и аудит в системе корпоративного управления. // Санкт-Петербург, 24–25 ноября 2011 г. URL: <http://www.iaa-ru.ru>.
4. Международные профессиональные стандарты внутреннего аудита (в редакции 2004 г.). URL: <http://www.iaa-ru.ru>.
5. *Мельник М. В.* Организация системы внутреннего аудита и контроля в крупных организациях//*Аудиторские ведомости*. 2012. № 1–2. С. 118–134.
6. *Шуклов Л. В.* Постановка внутреннего контроля как основа для перехода на МСФО: типичные проблемы и пути их решения// *Международный бухгалтерский учет*, 2011, N38 (188). С. 2–11.
7. *Janet L. Paul L.* Comparison of Internal Controls // *Audit and Control Journal*, 1996, № 4, P. 26–35.
8. The International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: a Revised Framework (BCBS 118) – Базель II. URL: <http://www.iaa-ru.ru>.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА ИСО И TQM В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПАНИЙ

О. В. НИКУЛИНА,
кандидат экономических наук, доцент кафедры
мировой экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет
e-mail: olgafinans@mail.ru

Е. И. ЛАДЫГИНА,
магистрант кафедры
мировой экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет
e-mail: lad_lena@list.ru

Аннотация

Для повышения эффективности производственных процессов, необходимо знать, какими методами управлять и на чем акцентировать внимание. Как показывают исследования, ни одну из существующих систем качества нельзя назвать совершенной, поэтому необходимо ориентироваться среди их многообразия и знать плюсы и минусы каждой из них. В статье выявляются положительные и отрицательные стороны стандартов серии ИСО 9000, в которых описаны основные требования к системам качества, и на их фоне показываются преимущества всеобщего управления качеством или Total Quality Management (TQM). Анализируются основные принципы и инструменты качества. Авторы приходят к выводу, что в современных экономических условиях наиболее эффективной системой качества является философский подход к управлению на базе TQM.

Ключевые слова: система качества, TQM, ИСО 9000.

Существует большое количество систем качества и инструментов контроля и планирования качества, применяемых в деятельности международных компаний, самые распространенные из них представлены в таблице.

Нельзя сказать, какой инструмент (принцип) наиболее эффективен, т. к. максимальная эффективность бизнеса может быть достигнута при применении всех их в совокупности, что образует систему менеджмента качества (далее СМК). Также не следует забывать об индивидуальности каждой системы и бизнеса, к которому эта система применяется.

Инструменты контроля качества разрабатываются для соблюдения принципов СМК. Остановимся на небольшом анализе некоторых из них.

Требования международных стандартов ИСО серии 9000 базируются на восьми взаимосвязанных принципах (рис. 1) [1].

1. Ориентация на потребителя.

Так как любая организация зависит от своего заказчика, она должна не только понимать его текущие и будущие потребности, но и стремиться превзойти все его ожидания. Менеджмент качества направлен как на управление определенными характеристиками, так и на

Табл. Принципы СМК и инструменты контроля качества

Принципы СМК	Инструменты СМК
14 принципов Деминга	Цикл Шухарта-Деминга Контрольные карты Шухарта 10 этапов повышения качества Джурана «Ноль дефектов» Кросби Бережливое производство 6 сигма 7 простых инструментов Тайм-менеджмент
14 абсолютов Кросби	
8 принципов ИСО 9000	



Рис. 1. Принципы управления ИСО 9000

определение и планирование требований потребителя. Даже самая простая СМК, отвечающая минимально необходимым требованиям международных стандартов ИСО серии 9000, должна во всех своих процессах концентрировать внимание на потребностях заказчика.

2. Лидерство руководства.

Только руководители могут создать и поддерживать такую внутреннюю обстановку, в которой люди могут стать полностью вовлеченными в достижение целей, поставленных организацией. Только от них зависят единство целей, направлений и микроклимат в организации. Поэтому очень важно обеспечить такое руководство, которое сможет гарантировать

построение и осуществление внутренних и внешних процессов таким образом, чтобы получить наибольшую внутреннюю производительность и максимально удовлетворить внешних заказчиков.

3. Вовлечение персонала.

Основой предприятия на всех уровнях является персонал. Полное приобщение трудящихся к процессу повышения качества и грамотное использование их потенциальных способностей играет большую роль в эффективности всего предприятия. Каждому сотруднику необходимо ясно понимать свою собственную важность в деле обеспечения качества и иметь собственные задачи в его улучшении. Полное вовлечение

персонала даст возможность использовать его способности в максимальном объеме.

4. Процессный подход.

Желаемый результат может быть достигнут более эффективным способом, если регулирование и управление взаимосвязанными ресурсами и деятельностью рассматривать как единый процесс, т. е. организации необходимо четко определять процессы проектирования, производства и поставки продукции и услуги. Таким образом, определяется и реализуется процесс, обеспечивающий управление качеством продукции и услуг. Необходимо перейти от управления результатами процесса к управлению самим процессом.

5. Системный подход к менеджменту.

Выявление, понимание, регулирование и управление системой взаимосвязанных процессов для достижения заданной цели, способствует эффективности и высокому организационно-техническому уровню предприятия. Этот принцип означает, что организация стремится к объединению процессов создания продукции или услуг с процессами, позволяющими проверять соответствие продукции или услуги потребностям заказчика.

6. Постоянное улучшение.

Нельзя останавливаться на достигнутых результатах, поэтому непрерывное улучшение собственных достижений должно быть постоянной целью предприятий. Необходимо стремиться к максимальному удовлетворению будущих потребностей заказчика и к достижению наилучших результатов внедренных процессов относительно предыдущего производственного цикла.

7. Принятие решений, основанных на фактах.

Наиболее эффективные решения основываются на анализе информации и для их принятия необходимо учитывать все влияющие на данную область факты и данные. Источниками информации могут быть результаты анализа итогов аудитов, корректирующих действий, функционирования процессов, жалоб заказчиков и другие источники. При анализе особое внимание необходимо уделять данным, которые могут быть использованы для повышения эффективности самой СМК.

8. Взаимовыгодные отношения с поставщиками.

Организация и ее поставщики являются зависимыми друг от друга, поэтому их взаимовыгодные отношения способствуют повышению возможностей каждого из них. Пред-

приятию важно установить такие процессы и документированные требования относительно своих поставщиков, которые последние будут в состоянии соблюдать, причем необходимо предварительно проанализировать и оценить способности поставщика выполнить указанные требования и согласовать цели обеих сторон.

В основе любой СМК лежит методология PDCA, иначе называемая циклом Шухарта – Деминга и изображенная на рисунке 2 [2].

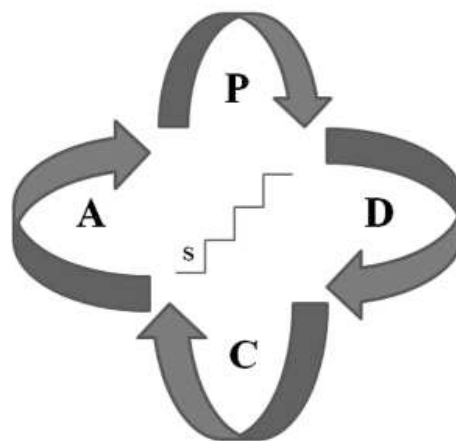


Рис. 2. Цикл Шухарта-Деминга

Цикл PDCA представляет собой простейший алгоритм действий по управлению процессом и достижению его целей. Цикл управления начинается с планирования и длится бесконечно, переходя при повторе цикла на новый этап совершенствования.

Plan (планирование) – постановка задач и целей, планирование процессов и работ, необходимых для достижения поставленных целей, а так же планирование выделения и распределения необходимых ресурсов.

Do (выполнение) – выполнение запланированных работ.

Check (проверка) – сбор информации и контроль результата на основе ключевых показателей эффективности, получившегося в ходе выполнения процесса, выявление и анализ отклонений, установление причин отклонений.

Act (действие) – принятие мер по устранению причин отклонений от запланированного результата, изменения в планировании и распределении ресурсов.

Наибольший вклад в развитие СМК внесли Э. Деминг, Д. Джуран и их последователи (К. Ишикава, Ф. Кросби, Г. Тагучи). Они счи-

тали, что к управлению качеством необходимо подходить на уровне организации.

Эдвард Деминг призывал уходить от пустых лозунгов и контроля выполнения поставленных задач, что, несомненно, способствует выполнению лишь краткосрочных задач и создает недоверие среди сотрудников организации. Также он акцентировал внимание на то, что в любом процессе имеются отклонения и важно их контролировать, минимизировать и не допускать их критического уровня, ведущего к увеличению издержек на устранение проблем. В продолжение этой идеи работал японский специалист в области качества Каору Ишикава, которым была разработана причинно-следственная диаграмма, позволяющая отследить несоответствия (рис. 3). В отличие от своего американского коллеги, он говорил об «управлении качеством в масштабе компании» [3].

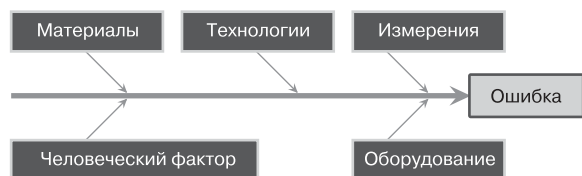


Рис. 3. Причинно-следственная диаграмма К. Ишикавы

В отличие от Э. Деминга, акцентирующего внимание на процессах, системах и статистике, Джозеф М. Джуран призывает каждого ме-

неджера сосредоточить свои усилия непосредственно на повышении качества посредством планирования и управления процессов. При этом важную роль играет приверженность цели повышения качества всего персонала и «прозрачность» управления, при которой руководителям необходимо корректно ставить задачи и доносить результаты деятельности организации до каждого сотрудника, чтобы персонал осознавал свой профессиональный вклад. Для достижения данных задач им была разработана концепция ежегодного улучшения качества (AQI), в которой основное внимание сосредоточивается на конкурентоспособности, стратегических решениях и долгосрочных выгодах. В данной концепции важно ставить более сложные по сравнению с предыдущими задачи, и стремиться превзойти их, а преуспевающих в этом работников обязательно награждать, подчеркивая востребованность организации в их профессиональном опыте.

«Улучшение качества, — считает Джуран, — это превышение уже достигнутых результатов работы в области качества, связанное со стремлением человека установить новый рекорд».

Также им разработана «спираль качества», получившая широкое распространение и определяющая основные стадии непрерывно-развивающихся работ по управлению качеством (рис. 4). Именно спираль качества Джурана стала прототипом многих появившихся позже моделей.

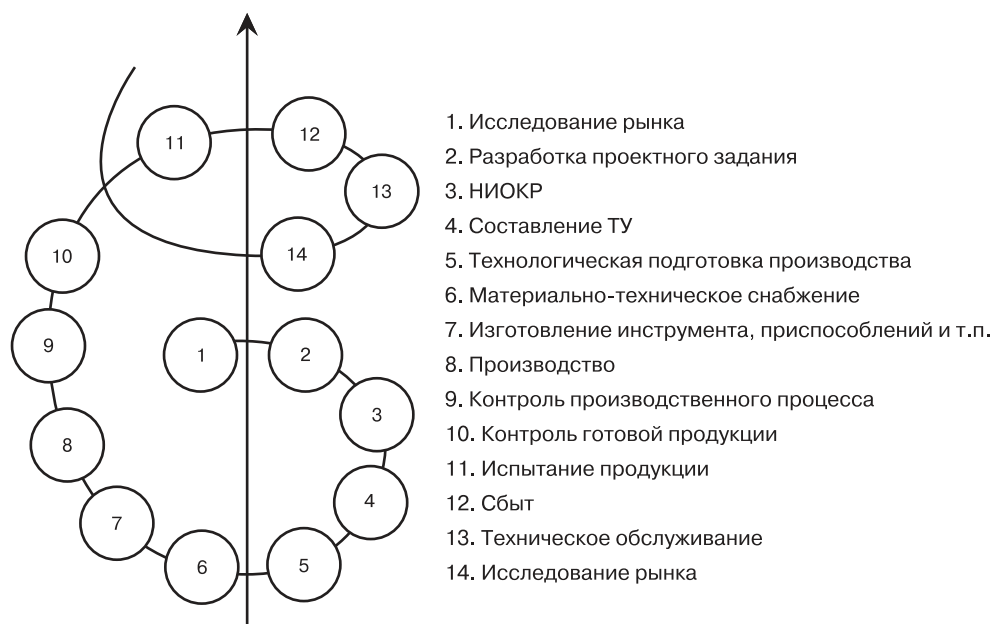


Рис. 4. Спираль качества Джурана

В 80-е гг. качество начинает рассматриваться как удовлетворение требований и потребностей как потребителей, так и служащих, что является признаком новой системы качества – всеобщего управления качеством или Total Quality Management (далее – TQM). Отличие тотального управления качеством от прежних систем качества, в которых нет четкого определения таких параметров, как затраты на качество, объем выпускаемой продукции и сроки поставки, является то, что в TQM на первый план выдвигается качество продукции, и вся работа предприятия направлена на достижение этой цели. Таким образом, управление всеми сферами деятельности предприятия ориентировано на достижение максимально-возможного качества, его постоянное улучшение и сокращение издержек.

Система TQM охватывает весь спектр деятельности организации и включает:

- политику качества;
- улучшение качества;
- планирование качества;
- обеспечение качества.

Основная идеология TQM, так же как и СМК, базируется на принципе бесконечного улучшения (цикл PDCA), но в TQM существенно возрастает роль человека и обучения персонала. Постоянное обучение, охватывающее все виды деятельности, приобретает более активную, адаптированную форму и увлекает каждого работника посредством деловых игр, специальных тестов, компьютерных методов и т. д. Теперь, каждый имеет возможность самосовершенствоваться. Каждый сотрудник начинает понимать, что только хорошо обученный человек способен на роль лидера и имеет преимущества в карьере, к тому же эти знания помогают увереннее чувствовать себя в коллективе. Люди настолько увлечены своим делом, что готовы отказаться от отпуска, задержаться на работе или продолжить работать дома [4]. Трудоголики и карьеристы становятся распространенным явлением в организациях [5].

Вся система менеджмента работает лучше, если организация рассматривается как единая система. В данном случае для повышения эффективности деятельности и оптимизации процессов необходимо соблюдение основных принципов TQM, которые схожи с принципами СМК, описанными в стандартах ИСО серии 9000 и были рассмотрены выше (рис. 1).

В системе TQM используются нацеленные методы управления качеством. Одной из ключевых особенностей системы является посто-

янное участие всего коллектива в улучшении качества.

В большей степени подходы TQM изложены в международных стандартах ИСО серии 9000, являющихся методическим пособием по применению системы качества и содержащие минимум требований для удовлетворения запросов потребителей. Однако, TQM необходимо рассматривать в более широком понимании, т. е. не как методологию по улучшению качества, а как философию бизнеса.

Системы качества, построенные на основе стандартов ИСО серии 9000, служат для обеспечения того уровня качества продукции, который требует заказчик, а также для предоставления ему некоторых доказательств конкурентоспособности предприятия. Последнее объясняется тем, что в сложившихся рыночных условиях конкурентов можно опередить преимущественно качественной продукцией, превосходящей ожидания потребителя, а такого высокого уровня качества позволяют достигать грамотно выстроенные системы качества, в том числе и сертифицированные на соответствие стандартам ИСО серии 9000. Однако в стандартах ИСО серии 9000 есть и недочеты, например, в них практически нет установок на экономическую эффективность и своевременность поставок, поэтому система не решает всех задач, необходимых для обеспечения конкурентоспособности. Тем не менее ее популярность набирает обороты, и сегодня она занимает прочное место в рыночном механизме. Внешним же признаком того, имеется ли на предприятии система качества в соответствии со стандартами ИСО серии 9000, является сертификат на систему.

Для успешной работы предприятий на современном рынке наличие у них системы качества, соответствующей стандартам ИСО серии 9000, и сертификата на нее является, может быть, не совсем достаточным, но необходимым условием.

И все же между стандартами ИСО серии 9000 и концепцией TQM можно выделить ряд отличий, которые приведены на рисунке 5.

Основное же отличие TQM от стандартов ИСО серии 9000 состоит в том, что TQM находится на пике развития современных методов управления качеством и ориентирована на непрерывное совершенствование уже налаженных процессов улучшения качества, а внедрение стандартов ИСО серии 9000 скорее направлено на снижение ошибок и соответствующих проблем.

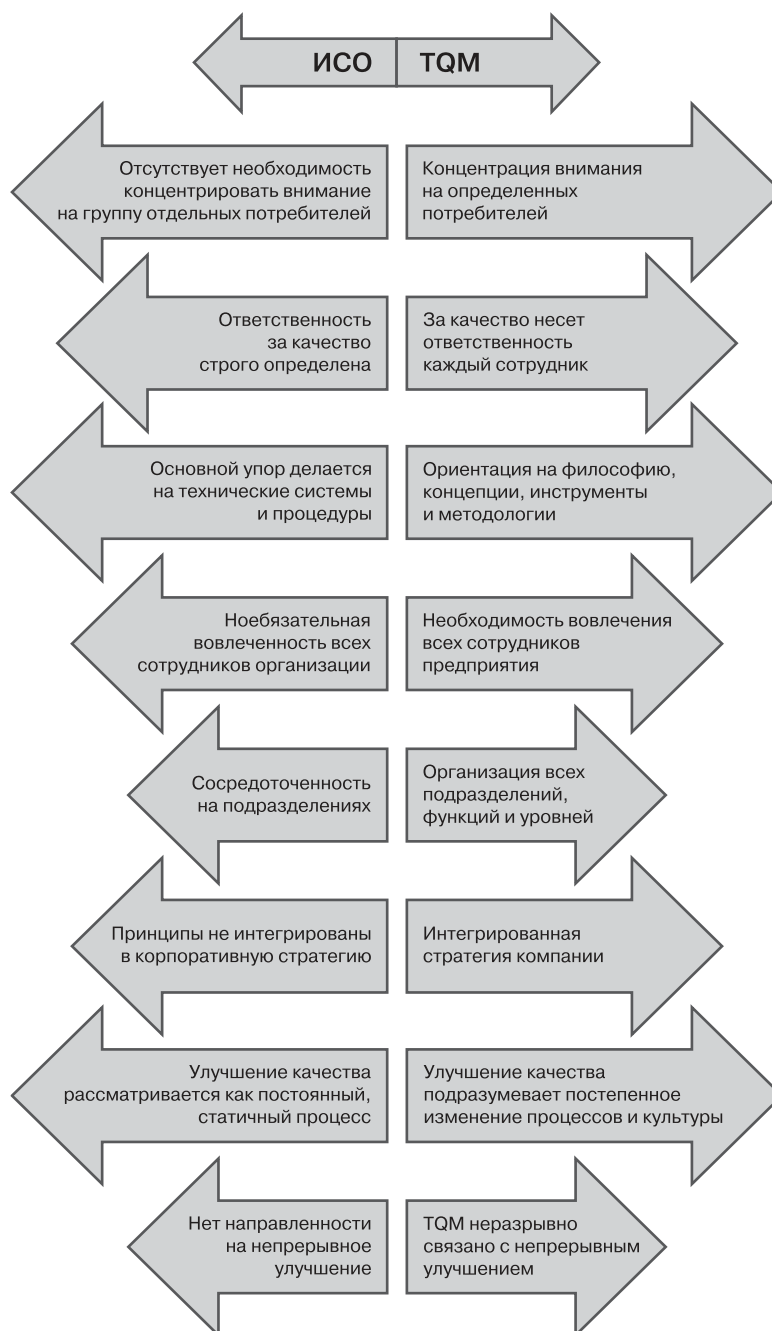


Рис. 5. Основные отличия стандартов ISO 9000 и TQM

В практике японских компаний в поддержку системы TQM относительно недавно распространилась методология Lean Production, разработанная основателем производственной системы Toyota Таити Оно. Она ориентирована на полное исключение потерь и основывается на двух принципах:

- принцип «точно вовремя», когда на производственной линии необходимые для сборки детали оказываются строго в нужный

момент и в строго требуемом количестве, с использованием средств передачи информации «канбан»;

- принцип автономизации (автоматизации с элементом интеллекта) [6].

Основой научного подхода компании «Тойота» является то, что при обнаружении проблемы необходимо пять раз задать вопрос «Почему?» (Why), что обозначается как 5W. Таким образом можно добраться до сути проблемы,

которая часто прячется за более очевидными, лежащими на поверхности причинами.

При внедрении бережливого производства важно не допустить типичных ошибок, которые делятся на семь видов:

- непонимание роли руководства при внедрении системы;
- построение системы, не обладающей необходимой гибкостью;
- начало внедрения не с «основ»;
- изменяются рабочие места, но не меняются привычки;
- все измерять (собирать данные), но ни на что не реагировать;
- «паралитический анализ» (бесконечный анализ ситуации вместо непрерывных улучшений);
- обходиться без поддержки [7].

В противовес японским разработкам на американском предприятии Motorola была разработана и внедрена методика «шесть сигм», которая подразумевает создание на предприятии определенной группы специалистов в этой области, называемых «черными поясами» [8]. Понятие «Шесть сигм» пришло из области знаний, связанной с изучением возможностей производственного процесса. Первоначально этим термином пользовались при описании такого состояния производственного процесса, когда большая часть производимой продукции удовлетворяет требованиям технических условий. Предполагается, что процессы, показатели качества которых лежат в пределах шести сигма, в течение долгого промежутка времени поддерживают уровень дефектности продукции не выше 3,4 дефекта на миллион готовых изделий. Цель применения «Шесть сигма» – достичь этого уровня дефектности во всех видах процессов или добиться лучшего показателя.

Несмотря на то, что обе эти методики разработаны на разных концах света, они получили широкое распространение по всему миру и признаны эффективными инструментами философии качества TQM. В последнее время во многих организациях наблюдается соединение этих двух известных подходов, которые удачно сочетают наилучшие достижения японской и западной школ менеджмента: метод получил название «бережливое производство + шесть

сигм», обладает мощным синергетическим эффектом и в разы повышает эффективность деятельности предприятий [9].

На основании данного исследования можно заключить, что философия качества TQM в сложившихся экономических условиях является оптимальным средством достижения высокоэффективного управления производственными процессами. Для поддержания конкурентоспособности необходимо не только внедрять существующие методы на предприятии, но и разрабатывать принципиально новые, адаптированные под деятельность компании методики совершенствования. Работая над процессами повышения эффективности важно не забывать, что «бесконечное качество требует бесконечных затрат».

Список литературы

1. ГОСТ Р/ИСО 9001-2008. Системы менеджмента качества. М.: Стандартинформ, 2009. 31 с.
2. Деминг Э. Выход из кризиса: новая парадигма управления людьми, системами и процессами. М: Альпика Бизнес Букс, 2007. 256 с.
3. Исикава К. Японские методы управления качеством / К. Исикава. М.: Экономика, 1988. 215 с.
4. Гриффин Г. Международный бизнес – MBA, 4-е издание / Г. Гриффин, М. Пастей. М.: Питер, 2006. 1080 с.
5. Шуков Л. В. Финансовые аспекты разработки систем мотивации: подводные камни / Л. В Шуков // Эко. 2011. № 11. С. 165–173.
6. Оно Т. Производственная система Тойоты. Уходя от массового производства. М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2005. 192 с.
7. Вумек Д. Бережливое производство: Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании. М.: Альпина Паблишер, 2011. 470 с.
8. URL: <http://quality.eup.ru>.
9. Джордж М. Бережливое производство + шесть сигм. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. 360 с.

ОБОСНОВАННЫЕ РИСКИ ПРЕДПРИЯТИЙ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСА

И. В. ШЕВЧЕНКО,
*доктор экономических наук, профессор,
Кубанский государственный университет
e-mail: decan@econ.kubsu.ru*

А. А. БОШТЕК,
*магистрант программы «Финансовая экономика»,
Кубанский государственный университет
e-mail: boshteker@mail.ru*

Аннотация

В условиях внешней и внутренней нестабильности очень важна минимизация рисков. Целью любого предприятия должно быть превращение необоснованных рисков в обоснованные и контролируемые. Эффективно управлять риском – значит превратить его в один из источников и факторов получения дохода. Одним из обоснованных рисков предприятий санаторно-курортного комплекса выступает доля обслуживания льготных путевок.

Ключевые слова: управление рисками, обоснованный риск, санаторно-курортный комплекс, кадровый голод.

На современном этапе устойчивое развитие экономики является приоритетной целью государственной политики в условиях глобального финансового кризиса, высветившего проблемы отсутствия практики управления рисками в отечественных организациях, а также особым значением предприятий санаторно-курортного комплекса (СКК) для Краснодарского края как перспективной и стремительно развивающейся рекреационной зоны России, чем и определяется актуальность выбранной темы исследования. Устойчивое развитие как экономики в целом, так и отдельного предприятия в частности, невозможно без определения и управления рисками.

Риск непрерывно сопутствует жизни человека и его предпринимательской деятельности. В условиях внешней и внутренней нестабильности очень важна минимизация несистематического риска, вызванного неточностью управленческих решений.

Риск как таковой связан с неопределенностью деятельности и ее последствий, ввиду чего невозможно вполне точно и определенно планировать и прогнозировать результаты и последствия экономической деятельности, предпринимательства. Как же тогда можно управлять риском, если его нельзя вполне определенно предвидеть и прогнозировать? Предвидение, прогнозирование и измерение риска возможны на основе массовых данных статистики, которые, как правило, относительно постоянны и позволяют измерить ожидае-

мую вероятную величину потерь для общества в целом или его части. Тогда для отдельного участника экономической деятельности риск можно интерпретировать как среднюю величину и вероятность потерь, приходящуюся на этого участника.

После определения совокупного уровня риска деятельности экономического субъекта необходимо решить, подходит ли данный показатель конкретной деятельности. При этом необходимо учитывать, что доходность деятельности находится в прямой зависимости от уровня риска, то есть больший риск сулит большую выгоду и наоборот. В зависимости от своих предпочтений экономический субъект выбирает приемлемый риск. Чаще всего в литературе выделяют консервативную, среднюю и сильную склонность к риску [1, с.126].

Затем необходимо максимально детализировать риски, присущие деятельности компании, и определить для каждого уровень, а также выделить обоснованные и необоснованные. Обоснованный риск связан с достижением таких целей, которые обеспечивают получение прибыли либо иной экономической выгоды. Необоснованный связан с неопределенностью в таких действиях, которые не могут привести к получению прибыли либо иной выгоды.

Например, в практике уголовного законодательства риск признается обоснованным, если указанная цель не могла быть достигнута не связанными с риском действиями (бездействием) и лицо, допустившее риск, предприняло достаточные меры для предотвращения вреда чьим-либо интересам.

По нашему мнению, с экономической точки зрения условиями обоснованности риска выступают:

- наличие общественно полезной цели, то есть необходимо четко сформулировать желаемый результат от реализации рискованного мероприятия;
- невозможность достигнуть желаемого результата иными действиями, не связанными с риском;
- третье условие обоснованности риска – принятие лицом, допустившим риск, достаточных мер для предотвращения вреда. Достаточными мерами следует признавать использование всех возможных на данный момент средств, научных знаний для сведения риска к минимуму, поскольку в ряде случаев полностью исключить риск нельзя.

Риск не признается обоснованным, если достижение цели намеченными средствами создает угрозу чрезвычайных последствий в случае неудачи. Нарушение условий обоснованного риска, приведшее к наступлению вредных последствий, предполагает ответственность виновного лица (в зависимости от обстоятельств дела).

Целью любого предприятия должно быть не просто удержание или снижение уровня риска, а превращение необоснованных рисков в обоснованные и контролируемые. Только в этом случае предпринимательская деятельность может стать максимально безопасной и выгодной. Эффективно управлять риском – значит превратить его в один из источников и факторов получения дохода. На этой основе управление риском становится одним из особых видов профессиональной предпринимательской деятельности, а также специальным видом деятельности на крупных предприятиях. Группировка основных методов управления рисками представлена на рисунке 1.



Рис. 1. Основные группы методов управления рисками [3]

Традиционные методы, используемые в управлении рисками, основываются на видовом подразделении рисков и недетализированном наборе методов управления рисками. Деление рисков по основным видам является слишком общим и объединяет качественно разнородные возможные неблагоприятные события, которые необходимо предотвратить или неблагоприятные последствия, вероятность наступления которых следует уменьшить.

На современном этапе выделенные методы управления рисками охватывают слишком общие и одновременно достаточно ограниченные, однородные типы проблем (диверсификация, выделение, принятие, разделение рисков и так далее), узкий круг способов воздействия на возможные неблагоприятные события.

Управление рисками предприятия – это система принципов и методов разработки и реализации рискованных управленческих решений, обеспечивающих всестороннюю оценку различных видов рисков и нейтрализацию их возможных негативных последствий. Сопоставив выделенные факторы риска с наиболее известными методами управления риска, без труда видно, что ограниченный набор общих методов управления рисками не позволяет эффективно и разнообразно противодействовать возможным неблагоприятным результатам.

Для того чтобы избираемые средства управления рисками были эффективными, они должны соответствовать как общему, так и специфическому содержанию неблагоприятных событий, которые они призваны предотвратить либо неблагоприятные последствия которых призваны уменьшить. Между тем, особенного содержания неблагоприятных событий стандартный набор методов управления рисками в должной степени не отражает. Поэтому применение этих методов без их дальнейшей дифференциации не может быть достаточно результативным и эффективным [4].

Очевидно, выбирая методы управления рисками, необходимо учитывать специфику предприятия, а также так называемую «среду». Важно, чтобы методы отвечали потребностям и возможностям среды, могли легко в нее интегрироваться, ведь какими бы ни были идеальными инструменты и процедуры, если они не подходят среде, никакого положительного результата не будет, то есть выбранные способы нужно адаптировать к конкретным местным условиям. Например, доказано, что стоимость разработки любых технологий – это 20–30% времени и стоимости, остальное

собственно внедрение этих технологий, эта закономерность подтверждается и в отрасли санаторно-курортного лечения.

Особенность деятельности предприятий санаторно-курортного комплекса состоит в том, что они достаточно обеспечены основными фондами, но как минимум так же, а в ряде случаев и более, важны «нефизические» активы: квалифицированный персонал, качественный маркетинг, зарекомендовавший себя бренд, стабильно растущая доля рынка, муниципальная поддержка и так далее.

В предыдущем исследовании согласно матрице рисков был сделан вывод о том, что самыми опасными видами рисков санаториев и пансионатов выступают:

- риск незаполнения (снижение объема спроса),
- резкое снижение платежеспособности,
- «кадровый голод»,
- некачественная работа персонала,
- увеличение расходов (питание, лекарства, коммунальные услуги),
- потеря репутации.

По нашему мнению, риск-менеджер не должен минимизировать риски, напротив – он решает, какие принять и как превратить их в обоснованные и контролируемые. Для основной деятельности любой компании самым опасным является падение спроса. Как сделать этот вид риска обоснованным? Необходимо так повлиять на уровень данного риска, чтобы относительное снижение заполняемости принесло не убыток, а дополнительную прибыль.

Большинство крупных санаториев принимают большую часть льготников – хронических больных, ветеранов, детей, малообеспеченных граждан. По данным категориям государство ежегодно проводит тендеры. Руководители пансионатов и санаториев уверяют, что они не только не оправдывают себя, но и заставляют свертывать программы лечения из-за их нерентабельности. Ведь стоимость одного дня, заложенная Фондом социального страхования в путевку для льготников, почти в два раза ниже реальных расходов санатория. Так что выигрывают тендеры чаще всего пансионаты с недостаточной лечебной базой и неквалифицированным персоналом, которые могут предложить подходящую цену.

Увеличение дохода очевидно, в связи с этим маркетологам санаторно-курортных организаций Краснодарского края необходимо разработать мероприятия по повышению эффективности продвижения и реализации санаторно-оздоровительных услуг, в том числе и по

организации более результативных персональных продаж. Важно создание стратегических альянсов, проведение более качественной и интенсивной рекламной кампании и так далее.

Рекламную кампанию следует проводить до начала сезона, чтобы привлечь как можно больше отдыхающих на летний период. При условии, конечно, что затраты на такие превентивные меры, как реклама, не превысят эконо-

мии по убыткам, полученной в результате их внедрения.

Так, изменив пропорции обслуживания льготников и самостоятельных пациентов-отдыхающих, риск относительного незаполнения может превратиться в преимущество, даже если общее количество принятых отдыхающих несколько снизится, доход либо останется на том же уровне или увеличится (табл. 1)

Табл. 1. Выгода от относительного изменения состава отдыхающих

Наименование показателя	2011 год	Вариант 1	Вариант 2
Доход по основной деятельности санатория, тыс. руб.	97 185	97 762	100 982
Количество путевок ФСС, шт.	2453	2200	2000
Доля дохода по путевкам ФСС, %	53,5	47,7	43,5
Количество привлеченных отдыхающих, шт.	1175	1428	1628
Доля дохода по привлеченным отдыхающим, %	43,3	52,3	56,5
Средний доход по 1 путевке ФСС, тыс. руб.	21,2	21,2	21,2
Средний доход по 1 привлеченному отдыхающему, руб.	35,8	35,8	35,8
Дополнительный доход, тыс. руб.	–	577	3797

С другой стороны, сам институт страхования, безусловно, перспективен для предприятий СКК. По нашему мнению, санаторно-курортное лечение надо включить в полис обязательного медицинского страхования. Люди, которые действительно в нем нуждаются, получали бы за счет страховых компаний бесплатные (или хотя бы за половину стоимости) путевки. Это поможет возродить курорты и развивать их, также данная мера окажет огромный социальный эффект.

Проблемы, связанные с предоставлением санаторно-оздоровительных услуг на страховых принципах, до сих пор не решены. Сегодня документооборот, сопровождающий взаиморасчеты и закрепленный законодательно, для санаторно-курортной отрасли ориентирован на путевку – документ, который удостоверяет право гражданина на получение санаторно-курортного лечения.

Институт добровольного медицинского страхования по инициативе как физических, так и юридических лиц недостаточно развит, хотя имеет массу социальных и экономических преимуществ для всех участников процесса. Застрахованное лицо имеет возможность получить санаторно-курортное лечение по более низкой цене.

Юридические лица получают дополнительную мотивацию труда своих сотрудников, улучшение их здоровья, трудоспособности и эффективности труда, а также снижение налоговой базы по налогу на прибыль, так как расходы по договорам добровольного медицинского страхования Налоговым кодексом Российской Федерации разрешается включать в расходы в налоговом учете.

Для страховых компаний это дополнительные финансовые ресурсы, причем с течением времени выгода по данным услугам будет расти, ведь чем чаще люди будут пользоваться путевками и поддерживать свое здоровье, тем меньше им придется лечиться в будущем, то есть налицо общий социальный эффект в масштабах страны, которая нуждается в здоровом и крепком населении. Очевидно, следует сформировать легитимные механизмы предоставления санаторно-оздоровительных услуг на страховом рынке. Но это уже внешние факторы, на которые топ-менеджмент санаториев повлиять не может.

Руководителям предприятий санаторно-курортного комплекса необходимы знания о природных лечебных ресурсах, которыми обладает пансионат или санаторий. Необходимо разбираться в типах и качестве вод, лечебных грязей, условиях их эксплуатации и охраны.

Директор должен ориентироваться в подборе растений, предлагаемых для озеленения территории, с учетом их фитонцидных свойств и медицинского профиля санатория. При строительстве и реконструкции зданий санатория ему нужно иметь дело с планировщиками и проектировщиками – вот почему важно знать многое о курортной архитектуре и дизайне.

Выше были обозначены риски «кадрового голода» и неквалифицированного персонала. Этот вид риска, к сожалению, невозможно превратить в обоснованный и дающий выгоды, напротив, это очень острая проблема всей отрасли санаторно-курортного комплекса.

В СССР санаториями руководили главные врачи. В настоящее время ими могут быть лица других специальностей после получения дополнительного образования. В такой ситуации часто происходит замещение необходимых дешевых лечебных процедур более дорогими, не повышающими эффективность лечения. Отсутствие знаний основ лечения на курортах не дает возможности правильно выбирать приоритетные направления лечения. Классический санаторий превращается в место, где оказываются услуги, характерные для гостиниц и салонов красоты. К предоставлению качественных медицинских услуг и качественного медицинского обслуживания это отношения не имеет.

Определение конкурентного преимущества выступает источником формирования и реализации стратегии предприятия, но в условиях современной конкуренции одного преимущества недостаточно. Необходима разработка целой системы конкурентных преимуществ, причем достаточная эффективная. Это значит, что для повышения качества предоставляемых услуг, получения конкурентных преимуществ среди санаторно-курортных комплексов необходимо реализовать ряд мероприятий внутри предприятия, при этом приоритеты могут и должны периодически меняться.

Однако неоспоримым приоритетом в достижении успеха в среде растущей конкуренции является кадровое обеспечение, постоянное обучение и повышение квалификации сотрудников. Разработка стратегий, среднесрочных и краткосрочных планов, особенно в санаторно-курортной отрасли, является важнейшим элементом управления. В основе разработки стратегии развития санаторно-курортных организаций должен лежать метод, обеспечивающий мобильное реагирование на изменяющиеся условия рынка.

Достижение стратегических целей предприятия невозможно без качественного управле-

ния трудовыми ресурсами, основными задачами которого выступают следующие:

1) прогнозирование потребности работников конкретных специальностей;

2) отбор, набор, переподготовка, систематическое развитие и мотивация персонала к эффективному выполнению работы; постоянная оценка качества выполняемой работы;

3) поддержание оптимальных отношений между работодателями и работниками на основе соблюдения закона, обеспечения гибкой и справедливой системы оплаты труда, создания благоприятных производственных отношений и здорового климата, социальной защиты работников, обеспечения охраны труда и других условий, позитивно влияющих на качество труда и качество жизни сотрудников;

4) разработка систем страхования ответственности медицинского персонала на случай ошибки, а также при наличии степени риска медицинского вмешательства. Необходимо личное страхование в случае, когда исполнение должностных обязанностей связано с угрозой для жизни и здоровья.

Очевидно, для курортного предприятия более экономично повышение эффективности уже работающих сотрудников на основе их постоянного обучения, чем поиск и привлечение новых работников. Обучение медицинского персонала – это одно из важнейших условий успешной работы в условиях постоянных изменений и развитой конкурентной среды. Улучшение профессиональных знаний и навыков позволяет персоналу легко адаптироваться к быстро меняющимся условиям рынка и работать с наибольшей эффективностью. В связи с этим возникает острая необходимость определиться с задачами, которые решает обучение персонала.

Любой внутрикорпоративный семинар или тренинг параллельно с обучением сотрудников навыкам дает сопутствующий командообразующий эффект. Люди из разных отделений знакомятся друг с другом, улучшаются коммуникации между сотрудниками, что непременно окажет положительный эффект на работу предприятия в целом. Новички сближаются с более опытными коллегами, раскрывается потенциал работников. Это еще один повод для руководителя обучать своих сотрудников и обучаться вместе с ними.

Развиваясь и получая новые знания за счет компании, сотрудник получает дополнительную мотивацию труда, чувствуя, что компания в лице руководителя не только использует его

потенциал, знания и умения, но и готова оказывать содействие в их расширении. Обучение освежает взгляд на свою профессию, а получаемые инструменты и технологии стимулируют сотрудников применить их на практике и избавляют от ощущения рутинности.

Итак, вопрос подготовки и переподготовки персонала для предприятий санаторно-курортного комплекса имеет первостепенное значение, так как систематическое проведение руководством курсов повышения квалификации сотрудников будет положительно сказываться на их работе, уровне и качестве обслуживания пациентов, от этого зависит выбор отдыхающих в следующем сезоне.

В таблице 2 приведены данные о количестве предприятий по данным Российского статистического ежегодника 2011 г.

В заключение стоит отметить, что проблем и рисков разного уровня и свойства у предприятий санаторно-курортной отрасли много. Мы осветили лишь часть из них, но их необходимо быстро и качественно решать на уровне государства и региона, в частности, так как он обладает всеми географическими и природными возможностями (отличной гидроминеральной базой, большой площадью пляжей и другими ресурсами) для развития практически всех видов туризма.

Табл. 2. Санаторно-курортные организации и организации отдыха¹ (на конец года) [6]

Годы	Число санаторно-курортных организаций и организаций отдыха	Число санаториев и пансионатов с лечением	Из числа санаториев и пансионатов с лечением – детские санатории	Число санаториев-профилакториев	Число домов отдыха ²	Число баз отдыха	Туристские базы
1970	4738	1273	704	1316	594	1209	346
1980	6572	1236	693	1756	607	2459	514
1990	7431	1176	619	2251	542	2969	493
1995	5810	1193	584	1734	394	2098	391
2000	4876	1192	528	1196	394	1880	193
2005	4457	1297	588	851	239	1820	181
2006	4490	1321	580	807	237	1863	194
2007	4519	1309	570	788	218	1956	185
2008	4484	1361	569	765	186	1904	202
2009	4034 ³	1294	553	684	171	1687	141
2010	3386 ⁴	1273	550	656	140	1636	132

1) С 2008 г. – без учета микропредприятий.

2) До 1995 г. включались туристские гостиницы. До 2004 г. включались пансионаты отдыха.

3) С учетом микропредприятий – 4978.

4) С учетом микропредприятий – 4719.

Туризм, особенно лечебно-оздоровительный, необходим всем россиянам, ведь, по данным статистики, от 13 до 35 % населения страдают различными видами аллергических заболеваний, наиболее подвержены подобным заболеваниям люди, постоянно находящиеся в состоянии стресса; основной причиной смертности (56,6 %) являются заболевания сердечно-сосудистой системы; по прогнозам медиков количество диабетиков в нашей стране к 2030 году увеличится в 8 раз и может превысить 25 миллионов человек; по данным интернет-опроса статистической компании Ipsos и агентства Рейтер в России показатель доверия здравоохранению менее 30 %.

Все указанные факты подтверждают, что развитие санаторно-курортного лечения является одним из приоритетных направлений деятельности государства и бизнеса в целях обеспечения роста качества жизни россиян.

В перспективе можно и нужно развивать привлечение иностранных граждан в отечественные санатории. Краснодарский край – самый теплый регион России, средняя продолжительность времени солнечной погоды в светлое время суток наблюдается 2300 часов в год. Уникальные природно-климатические условия, исторические достопримечательности, источники минеральных вод и лечебных грязей делают его самым перспективным и популярным курортным регионом России и фактически единственным в стране приморским бальнеологическим центром. Необходимо максимально использовать данные самой природой возможности для достижения устойчивого социального и экономического развития края и страны в целом, потому что все экономисты отмечают сырьевую направ-

ленность отечественной экономики, которой крайне необходима диверсификация. В то же время необходимо формирование экологической культуры, в рамках которой совокупность материальных и духовных ценностей, а также способов человеческой деятельности, обеспечит соответствие рекреационной деятельности сохранению природной среды.

Список литературы

1. Балдин К. В. Риск-менеджмент, М.: Эксмо, 2010. 368 с.
2. Георгиевская Е. И. Экономическая оценка устойчивости корпоративного образования в России // Финансы: планирование, управление, контроль, 2011, № 1. С. 12–18.
3. Ермасова Н. Б., Ермасов С. В. Проблемы эффективного управления рисками в условиях российского финансово-экономического кризиса // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет, 2010, № 7. С. 20–25.
4. Лантев С. В., Филина Ф. Н. Финансовые аспекты системного управления рисками и его элементы // Финансы: планирование, управление, контроль 2011. № 2. С. 30–39.
5. Синки Дж. Финансовый менеджмент в коммерческих банках и в индустрии финансовых услуг. Альпина Бизнес Букс, Москва, 2007. 1018 с.
6. Санаторно-курортные организации и организации отдыха (на конец года). URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_13/IssWWW.exe/Stg/d2/09-21.htm (дата обращения 20.01.2012).

ТЕОРЕТИКО-КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ СУЩНОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В. В. ЗАБОЛОЦКАЯ,
*кандидат экономических наук,
доцент кафедры мировой экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет
e-mail: zvikky@hotmail.com*

Аннотация

Проведен анализ теоретико-концептуальных подходов к исследованию сущности малого предпринимательства и его роли в национальной экономике, позволивших определить закономерности формирования современной теории малого предпринимательства, систематизировать его ключевые функции, а также преимущества и недостатки устойчивого развития малого бизнеса в условиях неопределенности внешней среды.

Ключевые слова: теория и концепция предпринимательства, понятие, функции, преимущества и недостатки малого предпринимательства.

В последнюю треть XX в. усилилось внимание ученых-экономистов к проблемам малого предпринимательства (МП), его сущностным характеристикам, роли и значению в экономическом развитии. Серьезным исследованиям подвергся портрет предпринимателя, появились многочисленные разработки и рекомендации по осуществлению предпринимательских проектов, усилилась роль государства в оказании финансово-кредитной поддержки малому предпринимательству, приданию ему статуса особой экономической и деловой активности.

На сегодняшний день не существует общепринятого определения малого предпринимательства, напротив, присутствует множество его категориально-понятийных и терминологических разночтений. Первое упоминание о предпринимательстве как занятии, коммерческой деятельности, деле содержалось еще в римском частном праве. Первое письменное сообщение о малом бизнесе появилось более четырех тысяч лет назад и касалось описания деятельности банкиров, ссужающих деньги под проценты. С тех пор предприниматели потратили достаточно много времени, поставляя свою продукцию и услуги потребителям.

В экономической литературе понятие «предприниматель» впервые появилось во Всеобщем словаре коммерции, изданном в Париже (1723 г.). Под ним понимался человек, берущий на себя обязательство по производству или строительству объекта [21]. Как научный термин понятие «предприниматель» упо-

миналось в начале XVIII в. Р. Кантильоном (1697–1734), который в работе «Очерк о природе торговли» предложил первую концепцию предпринимательства и предпринимателя как человека, действующего в условиях риска [12]. Представитель физиократов К. Бодо отмечал, что предприниматель должен обладать определенным интеллектом, т. е. информацией и знаниями [9, с. 15]. По мнению А. Р. Ж. Тюрго предприниматель должен обладать не только информацией, но и капиталом как экономической основой всей экономики, приносящей доход (прибыль, процент, ренту) [13, с. 45].

К сожалению, предпринимательская деятельность не входила в круг научных интересов представителей классической экономической науки – А. Смита и Д. Рикардо, рассматривавших экономику как саморегулирующийся организм, в котором предпринимательству как творческому началу, нет места. Вместе с тем в работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» А. Смит все же касается характеристики предпринимателя как собственника капитала, как носителя конкретной бизнес-идеи, ради извлечения прибыли берущего на себя определенный риск, считая его компенсацией за планирование и организацию производства, распоряжение его результатов [14, с. 23].

Д. Рикардо предпринимательскую деятельность рассматривал в качестве обязательного элемента эффективного хозяйствования, видя в капитализме абсолютный, вечный, естественный способ производства [8].

Известный французский экономист конца XVIII – начала XIX в. Ж.-Б. Сэй в книге «Трактат политической экономии» (1803 г.) определил предпринимательскую деятельность как соединение трех классических факторов: земли, капитала и труда. Он указывал также, что талант английских предпринимателей был одним из факторов успешного развития промышленности в Англии [15].

К. Маркс, Ф. Энгельс, В. И. Ленин относились к предпринимательству в целом негативно, видя в нем вред для общества. Так, К. Маркс считал, что изначально предприниматель – капиталист [6, с. 410].

А. Маршалл и его сторонники делали акцент на организаторских функциях предпринимательства, считая, что это не каждому по силам [7].

Особый вклад в развитие теории малого предпринимательства внес Й. Шумпетер. В книге «Теория экономического развития»

(1911 г.) раскрыто понятие предпринимателя как новатора, основная функция которого состоит в реализации нововведений, в обеспечении экономического роста. Й. Шумпетер относил предпринимателей к особому типу людей с особым взглядом на вещи, при котором главную роль играет не столько интеллект, сколько воля и способность выделять определенные моменты действительности и видеть их в реальном свете, способность идти вперед в одиночку, не боясь неопределенности и возможного сопротивления, воздействуя на других людей, «обладая инициативой, авторитетом и заставляя других повиноваться». Й. Шумпетер считал, что для развития малого предпринимательства необходимы два фактора: организационно-хозяйственное новаторство и экономическая свобода, исключающая вмешательство государства в предпринимательскую деятельность [18].

Определенный вклад в развитие теории малого предпринимательства внес известный американский ученый П. Друкер. По его мнению, предприниматель – это человек, который открывает собственный новый бизнес. Он считал, что предпринимательство нельзя относить ни к науке, ни к искусству. Это конкретная деятельность, практика, хотя и имеющая свою базу знаний как средство для достижения целей. Но этому надо специально учиться.

По мнению английского экономиста Ф. фон Хайека, малое предпринимательство – это поиск и изучение новых экономических возможностей, это своеобразная характеристика поведения, а не вид деятельности [16]. Американский ученый Р. Хизрич определяет малое предпринимательство как «процесс создания чего-то нового, что обладает стоимостью, а предпринимателя – как человека, который затрачивает на все это необходимое время и силы, берет на себя весь финансовый, психологический и социальный риск, получая в награду деньги и удовлетворение достигнутым» [17, с. 14].

Следовательно, в теории малого предпринимательства с известной степенью условности можно выделить различные школы, исследующие сущность малого бизнеса, тенденции и закономерности его развития. Это классическая школа (Р. Кантильон, А. Смит, Д. Рикардо, Ж.-Б. Сэй, Ф. Уокер, К. Маркс и др.), неоклассическая школа (А. Маршалл, Дж. М. Кларк, Й. Шумпетер и др.); институционализм (П. Друкер, А. Шапиро, Р. Хизрич, В. Ренке, А. Гибб и др.); неоавстрийская школа (Л. фон Мизес, Ф. фон Хайек, И. Кирцнер и др.).

Исторически сложились различные теории предпринимательства: «активные» – теория инноваций Й. Шумпетера (1934 г.), неоавстрийская теория И. Кирцнера (1973 г.), теория реаллокации ограниченных ресурсов Т. Шульца (1980 г.), М. Кассона (1982 г.); синтез всех трех теорий – Ц. Кайзер (1990 г.), А. Караянис (1990 г.); «пассивные», заключающиеся в принятии риска неопределенности – Р. Кантильон (1755 г.), А. Гамильтон (1876 г.), Ф. Найт (1921 г.).

Сопоставляя различные точки зрения на сущность малого предпринимательства, можно утверждать следующее. Малое предпринимательство – это особая форма экономической и деловой активности, направленная на извлечение прибыли, в основе которой лежит самостоятельная независимая инициатива, ответственность, творческий потенциал и креативность предпринимателя.

Малое предпринимательство – процесс создания и реализации новых товаров, услуг (в том числе виртуальных) и выполнения работ, обладающих ценностью для потребителя, осуществляемый на основе постоянного комбинирования факторов производства путем эффективного использования имеющихся ресурсов. Он включает поиск новых творческих идей, их анализ и оценку, формирование и реализацию целей, совершенствование организации производства, освоение новых производств, приносящих предпринимателю прибыль.

Исследование различных теорий предпринимательства позволило сделать вывод о том, что они не противоречат друг другу, а взаимодополняют. Так, некоторые авторы и целые направления научных школ выделили основные характеристики предпринимательства – наличие риска и экономической неопределенности (Р. Кантильон, Ф. Найт), выведение системы из состояния равновесия и приведение ее к этому состоянию (Л. Мизес и Ф. Хайек), революционная смена факторов производства (Ж.-Б. Сэй и Й. Шумпетер), процесс создания чего-то нового, что обладает стоимостью (Р. Хизрич).

Таким образом, можно сделать вывод о том, что единого определения предпринимательства в экономической теории нет. До сих пор не разработана теория предпринимательства, однозначно определяющая субъект предпринимательской деятельности, его роль, место и механизм воздействия на экономику.

В современной экономической науке идет активная дискуссия о роли и значении малого предпринимательства в экономике различных стран, причем на этот счет имеются противопо-

ложные точки зрения. Одни исследователи считают, что развитие малого предпринимательства способствует оздоровлению и экономическому росту, другие видят в нем вред.

К примеру, Дж. Бэмфорд отмечает, что постоянный рост числа малых предприятий, значительная экспортная направленность их производства, достаточно высокий уровень технологической оснащенности некоторых производственных процессов показывают, что большое количество мелких фирм являются динамичными и эффективными [20]. А. Дегинс, признавая, что в ходе последнего экономического кризиса в развитых странах наблюдалась явная тенденция роста числа мелких фирм, оспаривает тезис о том, что это является признаком экономического оздоровления. Создание новых фирм, по его мнению, связано с растущей безработицей и падением уровня экономической активности, а не с появлением «духа предпринимательства». Аналогичной точки зрения на малый бизнес придерживаются С. Геллэхер и Г. Стюарт, которые отмечают, что «не наблюдается того, что фирмы какой-либо одной категории создают большинство рабочих мест в Соединенном Королевстве. В этой стране мелкие компании не так активны, как в США, где они формируют большинство рабочих мест» [19].

На наш взгляд, особого внимания заслуживает точка зрения А. Дегинса о расширении сектора малого предпринимательства в периоды экономических спадов, сопровождающихся кризисами. Сектор малого предпринимательства выполняет очень важные функции в экономике любой страны (табл. 1, 2).

Роль малых предприятий как субъектов предпринимательской деятельности заметно возросла во второй половине XX в. Этому способствовали различные факторы: появление некапиталоемких технологий; внедрение информационных технологий; способность гибко реагировать на происходящие изменения в технологиях и конъюнктуре рынка; склонность к риску; переход к активной природоохранной деятельности; индивидуализация спроса; рост сбережений населения, трансформирующихся в инвестиции малого бизнеса, и др.

Главным фактором экономического развития на этом этапе является научно-техническая революция (НТР), изменившая системную ориентацию экономики и подходы к анализу роли предпринимательства в общественном развитии. Произошла активная смена используемых в производстве технологий [4].

Табл. 1. Выделяемые функции малого предпринимательства в экономике любой страны в отечественной практике (составлено автором по [2; 11])

Функция	Описание функции
Мобильность	Заключается в возможности МП обеспечивать необходимую мобильность в условиях рынка, создавать глубокую специализацию и разветвленную кооперацию производства, без которых немислима его высокая эффективность.
Быстрая окупаемость	Заключается в способности МП не только быстро заменить образующиеся ниши в потребительской сфере, но и сравнительно быстро окупаться, применяя подчас самое современное оборудование и технологии.
Творческая (креативная)	Объясняется внедрением в деятельность малых предприятий достижений научно-технического прогресса, отраслей электроники, кибернетики, информатики и привлечения инициативных специалистов. МП создает ту среду и дух предпринимательства, без которых ни одна рыночная экономика, построенная, прежде всего на личной заинтересованности и инициативе производителей, невозможна.
Организационная	Заключается в формировании конкурентной среды, помогает утверждению конкурентных отношений, стимулирует хозяйственную активность, насыщает рынок качественными товарами и услугами.
Ресурсная	Обеспечивает формирование и продуктивное использование капитала, трудовых, материальных и информационных ресурсов. Малый бизнес способствует экономии и рациональному использованию ресурсов. Объясняется наличием хозяйственного риска, который требует анализа рентабельности проектов и расчета экономических показателей.

Табл. 2. Систематизация функций малого предпринимательства в зарубежной научной литературе

Функция	Описание функции
Производственно-распределительная	МП обеспечивает производства товаров и доведение их до потребителей.
Приумножение собственности	Вне зависимости от размеров своего предприятия, а также от степени непосредственного участия в управлении им, собственник всегда заинтересован в расширении своего дела, приумножении капитала.
Создание инновационной среды	МП создает особую инновационную среду, разрушающую традиционные структуры и направляющую экономическое развитие на более эффективный путь. Причем катализатором структурных изменений в экономике являются именно малые предприятия.
Сглаживание колебаний экономической конъюнктуры	МП осуществляет сглаживание колебаний экономической конъюнктуры, обеспечивающее особый механизм сбалансирования спроса и предложения (спрос растет – возникают новые фирмы, падает – и часть их прекращает существование).
Мотивационная	Развитие конкуренции в МП, создающее систему сильных мотивационных стимулов для более полного использования финансовых, трудовых, материальных, организационных, технологических и других ресурсов общества.
Диверсификация	МП обеспечивает развитие диверсифицированной системы производственных, организационных, бытовых услуг, придающих динамизм производственным структурам и в целом рыночным отношениям.
Правоохранная	Легитимная деятельность МП, выражающаяся главным образом в контроле и надзоре за соблюдением и исполнением норм права.
Природоохранная (экологическая)	Заключается в том, что МП, как правило, используют источники местного сырья, оказывают влияние на свое непосредственное окружение, не имеют финансовых возможностей платить штрафы за несоблюдение экологических норм. МП, использующие инновационные технологии, которые позволяют не загрязнять окружающую среду, перерабатывать отходы или внедрять безотходные технологии.
Социальная	Решение проблем занятости, создание новых рабочих мест, поглощая избыточную рабочую силу во время циклических спадов экономики. Предоставляет возможности использования труда социально уязвимых групп населения (женщин, учащихся, инвалидов, пенсионеров, беженцев и т. д.), которые не могут найти себе применение на крупных предприятиях.

Указанный фактор кардинально изменил процесс расширенного воспроизводства, обеспечив переход к его интенсивному типу, базирующемуся на использовании достижений научно-технического прогресса (НТП). Все это привело к возникновению своеобразной «нулевой» фазы перед производством, включающей научную подготовку производства (подбор технологий, техники, сырья, материалов, которые существенным образом изменились под влиянием НТР) и изучение внешних рыночных факторов. Это обусловлено усилением конкуренции, фактором неопределенности и риска.

Деятельность современных малых предприятий в глобализирующейся мировой экономике осуществляется в условиях неопределенности внешней среды. Детерминированные связи между причиной (воздействием) и следствием (реакцией) уступают место неопределенности [3].

Мы разделяем точку зрения Д. Дж. Стори на эту проблему, утверждающего, что «ключевое различие между малыми и крупными компаниями заключается в природе неопределенности. Крупная компания сталкивается с «внутренней» неопределенностью, смысл которой сводится к тому, чтобы обеспечить обязательное выполнение решений, принятых на уровне руководства, в рамках всей организации. Небольшая компания сталкивается с проблемой «внешней» неопределенности, когда узкий набор товаров или потребителей приводит к тому, что фирма обычно не оказывает никакого влияния на рыночную цену и не имеет возможности препятствовать проникновению на рынок других компаний. Ее неопределенность лежит во внешнерыночной сфере» [5].

Малое предприятие, вступающее в этих условиях в систему рыночных отношений, сталкивается с неопределенностью, которая проявляется:

- а) в сфере незнакомых технологий;
- б) неожиданными конкурентами;
- в) новыми запросами потребителей;
- г) новыми рамками социального контроля и др.

На это обращают внимание в своих научных трудах и такие экономисты, как И. Ансофф, В. И. Кушлин, А. В. Бачурин, А. З. Селезнев [1]. По справедливому замечанию В. Савченко, «новый этап экономического развития со сложнейшими внутривладельческими и межгосударственными отношениями в значительной мере усложнил практику предпринимательства. В его развитии возникли новые законо-

мерности, что требует постоянного углубления и совершенствования соответствующей теории» [10].

Таким образом, по нашему мнению, развитие малого предпринимательства как целостной экономической системы в современных условиях неопределенности и риска внешней среды должно базироваться на концепции устойчивого развития.

Особенно важно подчеркнуть, что устойчивое развитие согласно рассматриваемой концепции понимается не как статический процесс. Оно имеет динамический характер. При этом устойчивое развитие представляет собой не неизменное состояние гармонии, а скорее процесс изменений, в котором масштабы эксплуатации ресурсов, направление капиталовложений, ориентация технического развития и институциональные изменения согласуются с нынешними и будущими потребностями.

На наш взгляд, базовые элементы концепции могут лечь в основу построения эффективной системы финансово-кредитного обеспечения устойчивого развития предприятий малого бизнеса России. Малые предприятия составляют важный и органичный элемент организационной структуры современного общественного производства.

Итак, всестороннее исследование экономической природы малого предпринимательства сквозь призму различных теоретико-концептуальных подходов позволяет выделить его «сильные» и «слабые» его стороны (табл. 3), а также преимущества и недостатки для экономики государства (табл. 4), раскрывающие его двойственную, противоречивую природу.

Несмотря на выявленные недостатки развития малого предпринимательства, трудно переоценить его значимость для нашей страны, где оно способно коренным образом и без существенных капитальных вложений насытить рынок товарами и услугами, преодолеть отраслевой и территориальный монополизм, расширить конкуренцию. Малый бизнес обладает значительным потенциалом в сфере трудоустройства населения, вовлечения в производство резервов рабочей силы, которые не могут быть использованы в крупном производстве из-за его технологических и иных особенностей.

Итак, малое предпринимательство – это многомерное социально-экономическое явление, в основе которого лежит экономически независимая деятельность, осуществляемая гражданами или юридическими лицами, объединяющая трудовые, материальные и нема-

Табл. 3. SWOT-анализ малого бизнеса как модели экономической самостоятельности

Сильные стороны малого бизнеса	Слабые стороны малого бизнеса	Возможности малого бизнеса	Угрозы существованию малого бизнеса
Небольшой стартовый капитал	Ограниченный (локально) рынок	Рост до уровня «большого» бизнеса	Быстрота полного разорения
Высокая эффективность	Ограниченные перспективы роста	Сбалансированное развитие	Быстрое достижение «потолка» роста
Гибкость	Высокая зависимость от превратностей конъюнктуры	Прочная ниша на «своем» рынке	Легкость проникновения конкурента в эту нишу
Самостоятельность	Отсутствие влиятельной поддержки	Творческая самореализация	Уязвимость к попыткам силового давления «сильных мира сего»

Табл. 4. Преимущества и недостатки развития малого предпринимательства для экономики государства

Преимущества	Недостатки
<ul style="list-style-type: none"> – увеличение числа собственников (ведет к формированию среднего класса — главного гаранта политической стабильности в демократическом обществе); – рост доли экономически активного населения (увеличивает доходы граждан и сглаживает диспропорции в благосостоянии различных социальных групп); – селекция наиболее энергичных, дееспособных индивидуальностей, для которых малый бизнес становится первичной школой самореализации; – создание новых рабочих мест с относительно низкими капитальными затратами (особенно в сфере обслуживания); – трудоустройство работников, высвобождаемых в госсекторе, а также представителей социально уязвимых групп населения (беженцев из «горячих точек», инвалидов, молодежи, женщин); – подготовка кадров за счет использования работников с ограниченным формальным образованием, которые приобретают свою квалификацию на месте работы; – разработка и внедрение технологических, технических и организационных новшеств (стремясь выжить в конкурентной борьбе, малые фирмы чаще склонны идти на риск и осуществлять новые проекты); – косвенная стимуляция эффективности производства крупных компаний путем освоения новых рынков, которые солидные фирмы считают недостаточно емкими (из недр малого бизнеса нередко вырастают не только крупные компании, но и наиболее современные наукоемкие отрасли и производства); – ликвидация монополии производителей, создание конкурентной среды; – мобилизация материальных, финансовых и природных ресурсов, которые иначе остались бы невостребованными, а также более эффективное их использование (малый бизнес мобилизует небольшие сбережения граждан, не склонных прибегать к услугам банковской системы, но готовых вкладывать деньги в собственное предприятие; при этом владельцы стремятся экономить и пускать капитал в оборот, даже если их доход невелик); – снижение фондовооруженности и капиталоемкости при выпуске более трудоемкой продукции, быстрая окупаемость вложений; – улучшение взаимосвязи между различными секторами экономики 	<ul style="list-style-type: none"> – высокая неустойчивость положения на рынке в связи с повышенным уровнем неопределенности и риска, возникающих в турбосреде; – относительное снижение социальной защищенности занятых, включая расширение сферы трудовых отношений, не охваченных тарифными формами регулирования; – рост интенсивности труда при недостаточной его охране и, как следствие, повышение производственного травматизма; – снижение возможностей для внутрипроизводственного обучения, переобучения и повышения квалификации; – создание полукустарных предприятий, зависящих от крупных производств; – использование примитивных технологий и отсутствие внутренних стимулов для долгосрочных инвестиций в развитие технологий в условиях высокой инфляции; – низкая техническая ограниченность, мелкие масштабы производства, снижающие эффективность использования современного научного потенциала; – низкий уровень специализации и некомпетентность менеджеров; – использование неформальной занятости населения, создающей почву для нарушений правил оформления на работу

териальные, финансовые, информационные ресурсы для производства и продажи товаров, осуществления работ или оказания услуг с целью получения денежного дохода на рынке в условиях конкуренции и неопределенности внешней среды.

В целом формирование концептуальных взглядов и различных трактовок исследование сущности малого предпринимательства зависит от цели, интересов лица и уровня развития конкретного окружения, в котором должно применяться формализованное определение. Исходя из этого установлено, что определения:

- малых предприятий разнятся не только по странам, но в том числе и внутри страны по отраслям и территориям;
- малого предпринимательства в научной литературе и других источниках дается в зависимости от практических нужд и служит конкретным целям;
- большая дифференциация трактовок его дефиниций показывает, что малые предприятия не имеют четких установленных границ.

В заключение важно отметить, что малое предпринимательство как экономическое явление возникает при наличии двух взаимосвязанных обстоятельств: организационно-хозяйственного новаторства и экономической свободы. Целый ряд характеристик (наличие риска, принятие решений, владение ресурсами, лидерство и т. д.) является либо производным, либо дополняющим. Сущность малого предпринимательства, по мнению автора, сводится к форме экономической и деловой активности; единой системе отношений, охватывающей различные уровни организации экономики в контексте различных взглядов на деловые отношения и сущность предпринимательских начал.

Список литературы

1. Ансофф И. Стратегическое управление. М.: Экономика, 1991.
2. Афанасьев В. Малый бизнес: проблемы становления. // РЭЖ. 1993. № 2. С. 59.
3. Герасимова Е. Б. Турбоанализ банка. М.: Форум, 2010. С. 23.
4. Иванов С. А. Государственная поддержка малого предпринимательства в условиях нестабильности внешней среды // дис. ... д-ра экон. наук, СПб. 2001. С. 26.
5. Киберева Б. Н., Зубкова А. В., Уткин Е. А. Оценочные показатели определения размеров предприятий. URL: http://www.unn.ru/pages/issues/vestnik/99990193_West_econ./B_2-8.pdf
6. Маркс К. Капитал. Критика политической экономики. Т. 3. Процесс производства капитала. М.: ЮНИТА, 1999. С. 410.
7. Маршалл А. Принципы экономической науки. М.: Прогресс, 1996. 414 с.
8. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогообложения. М.: ЭКСМО, 2007. 960 с.
9. Рубе В. А. Малый бизнес: история, теория, практика. М.: ТЕИС. 2000. 231 с.
10. Савченко В. Феномен предпринимательства // Российский экономический журнал. 1995. № 9. С. 46.
11. Сальников О. В. Понятие, функции малого предпринимательства // Интернет-журнал Nota-Bene. URL: <http://www.nbene.narod.ru/econom/feconom11.htm>.
12. Сизов В. С. Эволюция предпринимательской деятельности и ее содержание в условиях новой экономики // Российское предпринимательство. 2008. № 9. Вып 2 (119). С. 48.
13. Румянцев Е. Е. Новая экономическая энциклопедия. М.: ИНФРА-М, 2011. 882 с.
14. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: ЭКСМО, 2007. 960 с.
15. Сэй Ж.-Б. Трактат политической экономии. М.: Эконов., 1996. Т. 1. С. 15–19.
16. Хайек фон Ф. Индивидуализм и экономический порядок. М.: Изограф, 2000. 256 с.
17. Хизрич Р., Питерс М., Загашвили В. С. Предприниматель и предпринимательство / общ. ред. В. С. Загашвили. М.: Прогресс-Универс, 1991. 159 с.
18. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Директ-Медиа, 2007. с. 12.
19. Gallaher C, Stevart H. Jobs and business life cycle in the UK. London, 1989. P. 14–15.
20. Levicki C. Small business: Theory a policy. Sydney: Grom Helm, 1988. P. 100.
21. URL: <http://www.jourclub.ru>.

СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ КОНКУРЕНЦИИ ДЛЯ РЫНКА ТРУДА

В. В. ЛОБАНОВА,
*старший преподаватель кафедры менеджмента
и мировой экономики, Российский государственный
торгово-экономический университет, Краснодарский филиал
e-mail: ledi-valentina@rambler.ru*

Аннотация

Переход от экспортно-сырьевой к инновационной модели экономического роста связан с формированием нового механизма социального развития, основанного на сбалансированности предпринимательской свободы, социальной справедливости и национальной конкурентоспособности. Для достижения этой стратегической цели требуется создание эффективных механизмов регулирования рынка труда, обеспечивающих сочетание конкуренции с партнерскими отношениями работников, работодателей и государства.

Ключевые слова: конкуренция, рабочая сила, рынок труда.

Переход от экспортно-сырьевой к инновационной модели экономического роста связан с формированием нового механизма социального развития, основанного на сбалансированности предпринимательской свободы, социальной справедливости и национальной конкурентоспособности. При этом первым стратегическим направлением достижения этой цели является развитие человеческого потенциала России, которое в том числе должно быть обеспечено за счет формирования условий для устойчивого повышения, соответствующего темпам роста производительности труда и качеству рабочей силы, создание эффективных механизмов регулирования рынка труда, обеспечивающих сочетание конкуренции на рынке труда с партнерскими отношениями работников, работодателей и государства [1].

Таким образом, эффективное развитие национального рынка труда на основе развития конкуренции становится стратегическим трендом развития сферы трудовых отношений, который направлен на повышение эффективности формирования и использования национальных трудовых ресурсов, вполне обоснованно рассматриваемых в качестве базовых предпосылок роста национальной конкурентоспособности экономики страны в целом.

Для расширенной характеристики места и значения конкуренции в функционировании и развитии рынка труда нами предлагается авторский вариант его структуры (рис. 1).

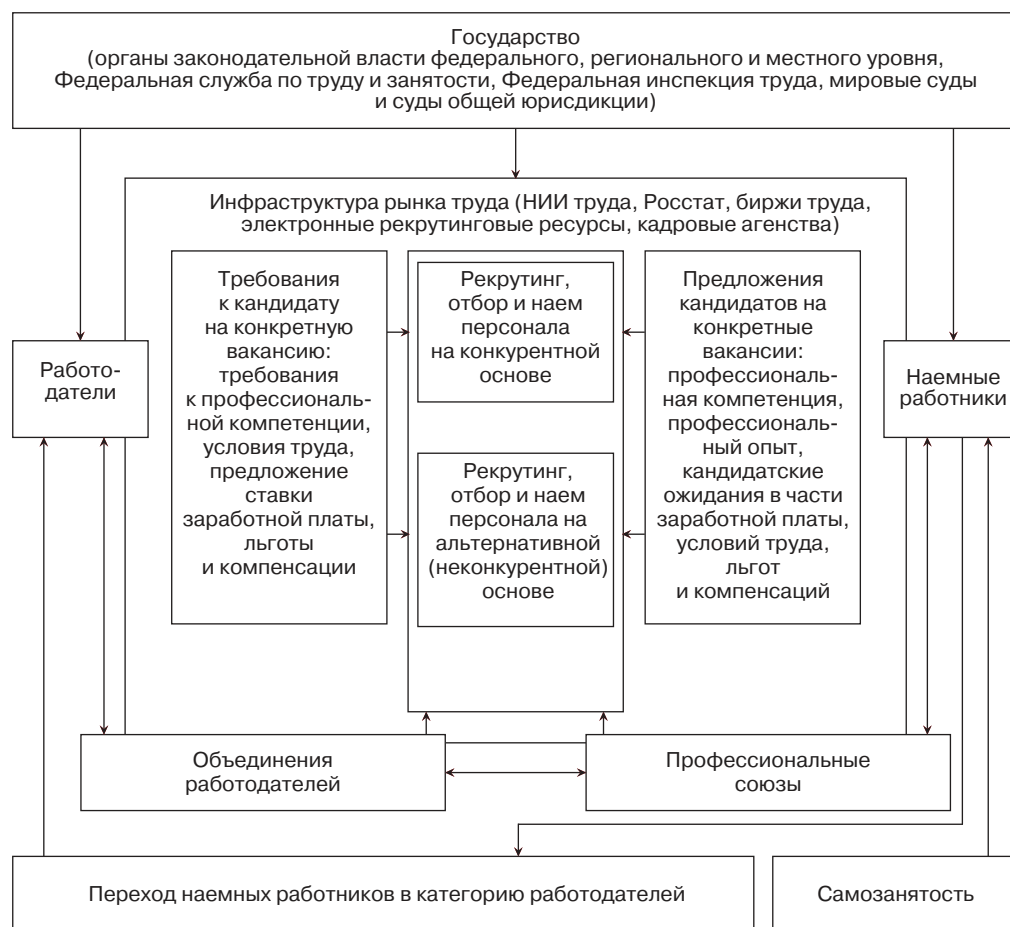


Рис. 1. Структура рынка трудовых ресурсов, учитывающая реализацию принципа конкуренции при организации социально-трудовых отношений (разработано автором)

В число основных субъектов рынка труда, по нашему мнению, входят не только собственно работодатели и наемные работники, но и прежде всего государственные органы, в функции которых входит формирование и развитие инфраструктуры рынка труда и его правового поля, а также администрирование процессов, имеющих место на рассматриваемом рынке (органы законодательной власти федерального, регионального и местного уровня, Федеральная служба по труду и занятости, Федеральная инспекция труда, мировые суды и суды общей юрисдикции).

Кроме того, в соответствии с Декларацией МОТ о социальной справедливости в целях справедливой глобализации, стратегическим подходом к организации рынка трудовых ресурсов является трипартизм (обязательное наличие в структуре рынка трудовых ресурсов профсоюзов), который обеспечивает перевод экономического развития в русло социального

прогресса, а социального прогресса в русло экономического развития; оказывает содействие достижению консенсуса по соответствующим мерам национальной и международной политики, оказывающим воздействие на занятость и стратегии и программы в области достойного труда; придает эффективный характер трудовому законодательству и трудовым институтам, в том числе в отношении признания трудового правоотношения, содействия нормальным трудовым отношениям и создания эффективно действующих систем инспекции труда [10].

Реализация принципа предпринимательской свободы применительно к рынку труда означает отсутствие ограничения для наемных работников по обеспечению самозанятости, либо переходу в категорию работодателей. В реальной экономической действительности существует порог профессиональной компетентности, после которого наемный работник

вполне в состоянии организовать собственный бизнес и стать работодателем, т. е. коренным образом изменить свой статус на рынке трудовых ресурсов. Кроме того, в реальной жизни существуют ситуации, когда конкретные люди совмещают эти роли, являясь одновременно и наемными работниками, и представителями работодателей на рынке труда (например, занимая определенную должность в предпринимательских структурах и имея собственный бизнес в сфере услуг).

Не менее важным элементом рынка трудовых ресурсов является инфраструктура, призванная обеспечить его непосредственное функционирование, а также определяющая результативность и эффективность процессов, идущих в его пределах. К основным представителям инфраструктуры отечественного рынка трудовых ресурсов относятся НИИ труда – научная база мониторинга, анализа, оценки и управления процессами развития рынка трудовых ресурсов, Росстат – обеспечение статистической информации о состоянии и динамике рынка труда, биржи труда, электронные рекрутинговые ресурсы, кадровые агентства – эти субъекты непосредственно обеспечивают взаимодействие работодателей и наемных работников.

Непосредственным предметом функционирования рынка трудовых ресурсов являются транзакции (сделки) по купле-продаже способности к труду между работодателями, предъявляющими определенные требования к профессиональной компетенции кандидата на конкретную должность, предлагающих определенные условия труда и ставку заработной платы, льготы и компенсации, и работодателями, предлагающими свое видение этих условий сделки. Результатом торга становится трудовой договор, отражающий правоотношения сторон в части купли-продажи рабочей силы, разновидностью которого являются индивидуальные и коллективные трудовые договоры.

При этом при реализации указанных сделок возможны два основных подхода: с использованием и без использования принципа конкуренции. Использование принципа конкуренции возможно на трудоизбыточных сегментах рынка трудовых ресурсов, характеризующихся превышением числа кандидатов на вакантные должности между непосредственно вакансиями, и означает организацию и проведение трудовых конкурсов, обеспечивающих равные возможности наемных работников при их отборе и найме на конкретную вакансию.

В условиях же дефицита трудовых ресурсов работодатели вынуждены принимать на работу всех имеющихся кандидатов, при этом принцип конкуренции между наемными работниками, как правило, не соблюдается, что имеет место, например, при массовом рекрутинге представителей рабочих профессий.

Элементами авторского подхода к исследованию особенностей конкуренции на рынке труда являются:

- современные подходы к определению конкуренции и возможности их использования применительно к конкуренции на рынке труда;
- понятие, значение и виды конкуренции на рынке труда;
- основные факторы в составе конкурентной среды рынка труда.

Принцип конкуренции относится к числу базовых принципов рыночной модели хозяйствования и получил свое достаточное рассмотрение в трудах отечественных и зарубежных ученых. Наиболее распространенными исследовательскими подходами к его изучению и реализации являются поведенческий, структурный и инновационный подходы.

Поведенческий подход рассматривает конкуренцию как процесс:

- честное, без сговора, соперничество, ведущееся между продавцами (или покупателями) за наиболее выгодные условия продажи товара [5];
- конкуренция есть стремление как можно лучше удовлетворить критериям доступа к редким благам [7];
- рыночной конкуренцией называется борьба за ограниченный объем платежеспособного спроса потребителей, ведущаяся фирмами на доступных им сегментах рынка [9].

В современном понимании и развитии положений поведенческого подхода конкуренция представляет собой процесс взаимодействия субъектов конкуренции и отношений между ними, имеющий в качестве объективной основы конкурентное поведение потребителей, выраженное в объеме конкурентного платежеспособного спроса и направленный на обеспечение результативности и эффективности конкурентных процессов. Конкурентное поведение потребителей выражается в их деятельности, направленной на изучение всех возможных конкурентных предложений, их оценку на основании критериев потребительского выбора и выбор наиболее конкурентоспособной продукции, товаров, работ, услуг [2].

Структурный подход описывает конкуренцию как определенное состояние рынка, характеризующееся таким состоянием рынка, когда отдельные покупатели и продавцы не могут влиять на цену, но формируют ее своим вкладом спроса и предложения. Другими словами, это такой тип рыночной структуры, где рыночное поведение продавцов и покупателей заключается в приспособлении к равновесному состоянию рыночных условий.

Признаки совершенной конкуренции:

- бесконечное множество равноценных продавцов и покупателей;
- однородность и делимость продаваемой продукции;
- отсутствие барьеров для входа или выхода с рынка;
- высокая мобильность факторов производства;
- равный и полный доступ всех участников к информации (цены товаров) [4].

Инновационный подход к конкуренции предложен Й. Шумпетером и получил развитие в трудах Ф. Хайека. Й. Шумпетер определял конкуренцию как соперничество старого с новым, с инновациями [8]. Ф. А. фон Хайек отмечает, что конкуренция – процесс, посредством которого люди получают и передают знания. По его мнению, на рынке только благодаря конкуренции скрытое становится явным.

Конкуренция ведет к лучшему использованию способностей и знаний. Большая часть достигнутых человеческих благ получена именно путем состязания, конкуренции. Конкуренция требует рационального поведения как условия пребывания на рынке. Конкуренция стимулирует рациональность.

Конкуренция не может функционировать среди людей, лишенных предпринимательского духа. Конкуренция – особый метод воспитания умов, великих изобретателей и предпринимателей.

Сторонники традиций не должны навязывать другим свою неприязнь к новшествам. Ущерб терпят консерваторы, оказывающие сопротивление новому. Конкуренция – процесс доказывания правоты меньшинства – новаторов. Конкуренция усиливает эффективность, меняет привычки, призывает к большей внимательности, что совершенно бесполезно в бесконкурентных условиях. Конкурентов мы воспринимаем с раздражением, ибо они мешают нам спокойно жить [6].

Отметим, что наиболее адекватными методическими подходами к исследованию конку-

ренции на рынке труда и построению целостной системы научных представлений в этой проблемной области экономических исследований являются поведенческий и инновационный подходы. При этом поведенческий подход позволяет охарактеризовать содержание и значение конкуренции на рынке труда, а также дифференцировать ее виды в зависимости от характера и направленности конкурентных отношений и участвующих в них субъектов. Инновационный подход позволяет раскрыть содержание личной конкурентоспособности и обозначить основные направления ее роста.

Понятие, значение и виды конкуренции на рынке труда в авторском понимании можно охарактеризовать следующим образом. На рынке труда возможна конкуренция двух видов, каждый из которых обладает определенной спецификой и направленностью, определяющей состав объектов, субъектов и предмета конкурентных процессов:

- конкуренция наемных работников за рабочие места;
- конкуренция работодателей за работников.

Определить конкуренцию наемных работников за рабочие места можно как процесс состязательного поведения работополучателей на рынке труда, направленный на занятие привлекательных вакансий при условиях 1) превышения числа соискателей над количеством вакансий и 2) применения конкурентных процедур рекрутинга, отбора, найма персонала и управления карьерой внутри организации.

Субъекты этого вида конкуренции – наемные работники, обладающие трудоспособностью, складывающейся из профессиональной компетенции (способность к выполнению круга профессиональных задач), профессионального опыта (опыт решения определенного количества профессиональных задач), личной (профиль личности) и организационной (способность к участию в трудовой деятельности внутри организации) компетенций. Занятие конкретной вакансии соискателем в условиях конкуренции означает его выигрыш в конкурентной борьбе, который, впрочем, может обусловлен как его личной конкурентоспособностью, так и состоянием конъюнктуры сегмента рынка труда, а также влиянием факторов конкурентной среды сегмента рынка труда, таких как внезапная острая потребность в кадрах, массовый набор кадров, возможность немедленно приступить к работе и т. д.

Объект конкуренции этого вида – конкретная вакансия, обладающая определенной при-

влекательностью в глазах соискателей, готовых для ее занятия подвергнуться конкурентным процедурам привлечения, отбора, найма и управления карьерой, а также применить специализированные инструменты конкурентной борьбы, выраженные в снижении кандидатских ожиданий относительно состава трудовой деятельности, оплаты труда, условий труда, льгот и компенсаций.

Предмет конкуренции этого вида – личная конкурентоспособность соискателя вакансии, выраженная в комплексе функциональных характеристик его в качестве индивидуального трудового ресурса, позволяющих соискателю выполнять определенный вид трудовой деятельности на одинаковом или лучшем уровне в сравнении с другими соискателями. Предмет конкуренции является связующим звеном между субъектами и объектами конкуренции, обуславливая причинную связь и обусловленность между конкурентной активностью работодателей и их шансами на занятие определенных вакансий в условиях конкуренции на конкретном сегменте рынка труда.

Признаками наличия этого вида конкуренции являются:

- наличие как минимум двух кандидатов на вакансию, прошедших предварительный отбор и подтвердивших свою реальную трудоспособность (на основе имеющегося профессионального опыта, рекомендаций с предыдущих мест работы, результатов исследования профессионального уровня на основе методов анкетирования, кейс-стади и ассессмент-цетра);
- применение конкурентных процедур предварительного и окончательного отбора соискателей на конкретную вакансию;
- отсутствие искусственных «барьеров входа» и несправедливых дискриминационных условий для соискателей;
- транспарентность процесса рекрутинга, отбора и найма соискателей;
- применение количественных показателей и методик оценки уровня реальной трудоспособности, позволяющих повысить уровень обоснованности принимаемых кадровых решений;
- результатом конкурентного замещения вакансии является занятость наиболее конкурентоспособного соискателя и отсеив остальных соискателей.

Формы проявлений конкуренции работодателей за рабочие места включают в себя:

- участие в конкурентных процедурах найма

в качестве новых работников. При этом каждый соискатель проходит предварительный отбор и непосредственно конкурс, представляющий собой последовательность решения конкретных задач из трудовой деятельности. Проведение конкурса в конкурентном режиме, когда соискатель видит наличие и функциональность своих конкурентов, способствует максимальной мобилизации личного трудового ресурса, выявлению его реальной функциональности, а также обоснованному снижению кандидатских ожиданий, позволяющему извлекать дополнительный экономический эффект от конкурентных процессов, выражаемый в системном снижении ставок заработной платы в условиях конкуренции;

- участие в конкурентных процедурах найма в качестве уже действующих работников предприятия. В этом случае соискатели оповещаются о наличии и составе новых вакансий с использованием корпоративных телекоммуникационных ресурсов, что обеспечивает высокий уровень информированности и позволяет активно использовать собственную трудовую ресурсную базу. Действующие работники обладают дополнительными конкурентными преимуществами, поскольку они знакомы со спецификой бизнес-процессов предприятия, знают ключевые фигуры бизнеса, не требуют ввода в должность, обучение, аттестацию и связанных с этим потерь времени и корпоративных ресурсов. С другой стороны, действующие работники могут быть участниками нежелательных для системы корпоративного управления спонтанных групп, либо обладать недостаточной личной и организационной компетенцией. Конкурентный отбор позволяет обеспечить конкретную вакансию наилучшей в каждый конкретный момент времени кандидатурой соискателя, который, зная о конкурентном характере отбора, будет больше вовлечен в трудовую деятельность и заинтересован в собственном рабочем месте;
- технологии кадрового резерва, позволяющие предприятию непрерывно развивать внутреннюю ресурсную базу и добиваться экономии временных ресурсов при вхождении нового работника в должность. Целью создания и поддержания функциональности подсистемы кадрового резерва в корпоративной модели кадрового менеджмента является непрерывное внутреннее воспро-

изводство кандидатов на вакансии, обеспеченное непрерывным их образованием и повышением квалификационного уровня с использованием практических задач трудовой деятельности. Сам факт наличия подобного резерва и возможности участия в нем уже становится значимым фактором формирования внутренней конкурентной среды, заставляя и действующих, и потенциальных кандидатов непрерывно самосовершенствоваться, повышать свой профессиональный уровень и функциональность, что должно способствовать повышению эффективности использования трудовых ресурсов и превращению их в «человеческий капитал» – уникальное корпоративное конкурентное преимущество;

- конкурентные аттестации персонала, проводимые как в отношении конкретных работников, уже занимающих определенные должности, так и в отношении кандидатов из кадрового резерва, претендующих на эту должность. Дух конкуренции в этом случае является самым лучшим стимулирующим фактором, препятствующим размыванию мотивов трудового поведения и способствующим активизации трудового поведения действующих работников. В случае выявления по итогам конкурентной аттестации персонала кандидатов с профессиональной компетенцией, превышающей уровень работника, замещающего вакантную должность, должна производиться соответствующая ротация и уведомление персонала с использованием внутренних телекоммуникационных ресурсов. Такой подход обеспечит специфическое адвокатирование конкуренции внутри корпоративной модели кадрового менеджмента, призван способствовать росту интереса действующих работников к планированию и реализации профессиональной карьеры внутри организации.

Конкуренция работодателей за работников может быть охарактеризована как процесс их состязательного поведения, обусловленный: 1) превышением числа предложений работы над реальным количеством соискателей в конкретном сегменте рынка труда, 2) наличием работников с уникальной профессиональной компетенцией («человеческий капитал»), привлечение на работу которых обеспечит работодателю устойчивое конкурентное преимущество отраслевого масштаба, 3) применением работниками конкурентного типа поведения по поиску работы, выраженного в система-

тической поисковой деятельности и выборе конкретного места работы на конкурентной основе с использованием рационального подхода к оценке содержания трудовой деятельности, ставки заработной платы, условий труда, льгот и компенсаций.

Субъекты конкуренции этого вида – работодатели, конкурирующие между собой за счет более конкурентоспособного сочетания параметров конкретной вакансии, которая составляет непосредственно предмет конкуренции.

Результат конкуренции этого вида – занятие работополучателями конкретной вакансии в условиях наличия выбора и альтернативных предложений со стороны работодателей-конкурентов.

Признаки этого вида конкуренции:

- наличие как минимум двух работодателей, претендующих на привлечение конкретного работника;
- использование соискателем вакансии преимущественно рационального метода принятия решения о выборе конкретной вакансии на основе сопоставления ее параметров с предложениями конкурентов;
- замещение наиболее конкурентоспособных вакансий соискателями при одновременном наличии открытых, но неконкурентоспособных и невостребованных вакансий.

Основной формой конкуренции работодателей за наемных работников уникального уровня является хедхантинг (head-hunting). Хедхантинг (от англ. head – голова и hunter – охотник) – это одно из направлений поиска и подбора персонала ключевых и редких как по специальности, так и по уровню профессионализма специалистов. Отметим, что эффективность приведенной технологии определяется не только профессиональным уровнем рекрутера, но и конкурентоспособностью вакансии, которую замещает уникальный специалист. Если его устраивает содержание трудовой деятельности, условия оплаты и мотивация, морально-психологический климат коллектива, то никакие рекрутинговые приемы не заставят специалиста поменять место работы. Если же действующий работодатель относится к специалисту как к малопродуктивному трудовому ресурсу, недооценивает его профессиональную компетенцию и не обращает внимания на запросы, то уже специалист может ощутить все преимущества функционирования рынка труда в условиях конкуренции, обладая возможностью выбирать и корректировать конкурентные предложения работодателей.

Взаимодействие основных факторов конкурентной среды рынка труда охарактеризовано на рис. 2.

Для исследования особенностей рынка труда широко известная в научной литературе концепция 5 движущих сил М. Портера, опреде-

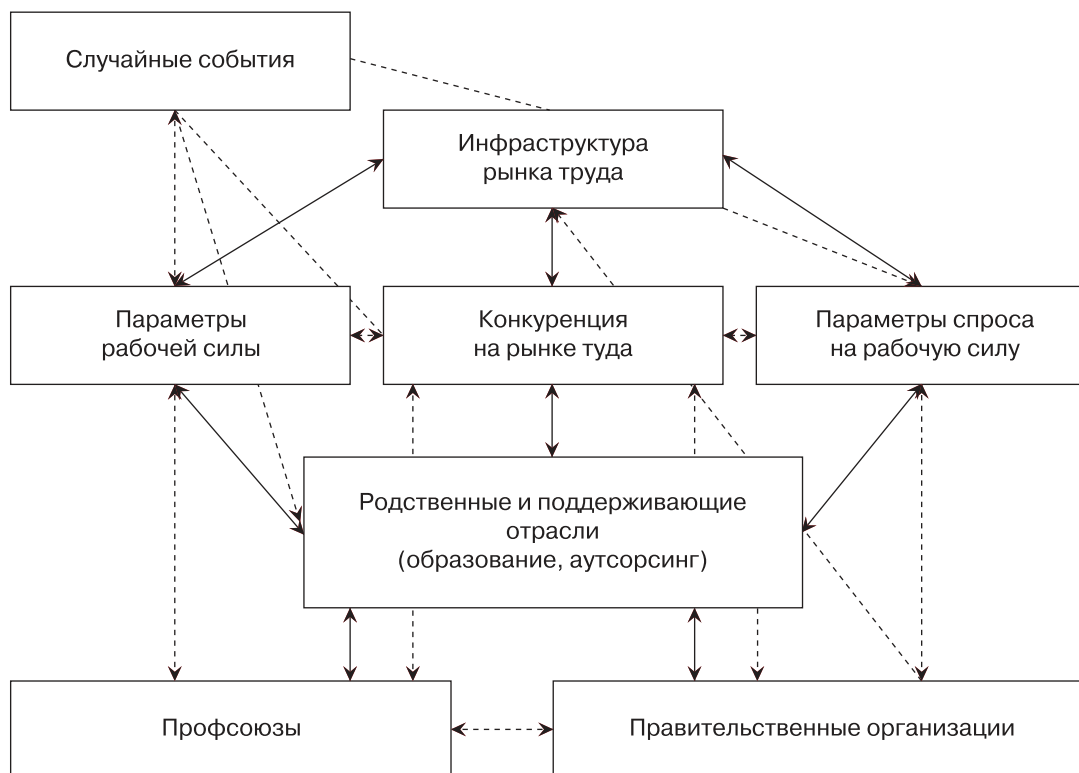


Рис. 2. Авторское видение основных факторов конкурентной среды рынка труда

ляющая уровень интенсивности конкуренции в отраслях, адаптирована нами с раскрытием специфики рынка труда. Отметим, что подход М. Портера достаточно универсален и позволяет в должной мере охарактеризовать основные детерминанты конкурентной среды применительно к рынку труда.

Ярко выраженной спецификой характеризуется состав факторов конкурентной среды, к которым в отличие от 5 факторов модели М. Портера (и ее расширенной версии, включающей факторы случая и правительства), добавляется еще один весьма существенный фактор, прямо определяющий интенсивность конкуренции на рынке труда – профсоюзы.

Значение основных факторов конкурентной среды рынка труда можно охарактеризовать следующим образом.

Параметры рабочей силы отражают основные особенности трудового потенциала ра-

ботников, представленных на рынке. К числу первичных параметров, на наш взгляд, целесообразно отнести профессиональную компетенцию, профессиональный опыт, кандидатские ожидания конкретных соискателей, осуществляющих поиск работы в рамках рынка труда. К числу вторичных признаков целесообразно относить пол, возраст, образование, место жительства и т. д. – факторы, которые определяют уровень первичных факторов, но сами по себе оказывают опосредованное влияние на личную конкурентоспособность. Согласимся с мнением М. Портера, отмечающего, что «в противовес общепринятому мнению всего лишь тот факт, что работники получили полное среднее образование или даже окончили колледж, не дает конкурентных преимуществ в современной конкуренции. Для поддержания конкурентных преимуществ фактор должен быть высоко специализированным по отноше-

нию к конкретным нуждам данной отрасли» [3].

Параметры спроса на рабочую силу со стороны работодателей выражают их предложения на рынок труда, включающие в себя конкретные вакансии, каждая из которых в свою очередь характеризуется конкретным содержанием трудовой деятельности, условиями оплаты труда и мотивации, условиями труда, количеством и значимостью льгот и компенсаций. Взаимодействие двух приведенных факторов в совокупности и формирует отношения конкуренции на рынке труда, прямо определяя их результат – конкурентную ставку заработной платы конкретного соискателя.

Инфраструктура рынка труда, представленная различными посредниками, электронными ресурсами, биржами труда, определяет информационную эффективность рынка труда и обеспечивает обоим основным субъектам – работодателем и работником – необходимой для осуществления конкурентной активности информацией о текущей конъюнктуре занятости и цен, кандидатских ожиданиях и предложении конкретных вакансий, повышение эффективности инфраструктуры рынка труда способствует интенсификации конкурентных процессов за счет снижения значимости фактора дефицита информации и перехода обеих групп субъектов к преимущественно рациональному принятию решений в части трудоустройства, основанному на конкурентном выборе.

Фактор наличия и эффективности родственных и поддерживающих отраслей имеет значительное влияние на конкурентную конъюнктуру, поскольку обеспечивает рынок постоянно обновляющимся резервом молодых специалистов без опыта работы (сфера образования) либо резервом высокопрофессиональных работников, чей ресурс не полностью задействован в рамках их текущей занятости. При этом конкурентные возможности работодателей еще более расширяются: они могут сделать обоснованный и рациональный выбор в пользу молодого специалиста (осознавая необходимость его обучения и развития), специалиста с опытом работы либо высокопрофессионала на условиях неполной занятости или режима работы «удаленный офис».

Правительство в лице соответствующих государственных органов и служб оказывает существенное влияние на рынок труда и его конкурентную среду в плане непосредственного формирования всего рынка, его инфраструк-

туры, определения порядка взаимоотношений на рынке труда, надзора и контроля за ними, непосредственного участия в конкурентных процессах в качестве посредника.

Особым фактором конкурентной среды рынка труда, отличающим его от всех других видов рынков, является деятельность профсоюзов, направленная на профессиональную защиту трудовых интересов наемных работников, обеспечение реального исполнения работодателями взятых на себя обязательств, недопущение фактов недобросовестной или хищнической конкуренции.

Случайные события на рынке труда могут существенно повлиять на его конъюнктуру за счет возникновения или, наоборот, снижения спроса на рабочую силу, резкого изменения трудоспособности отдельных профессиональных групп за счет внедрения достижений НТП, высвобождения работников в результате кризисных явлений и т. д.

Подводя итог сказанному, отметим, что конкуренция на рынке трудовых ресурсов в свою очередь является механизмом, обеспечивающим повышение его эффективности за счет: снижения кандидатских ожиданий соискателей в части содержания и оплаты трудовой деятельности, возможности реального выбора работодателя и ранжирования кандидатов по уровню профессиональной компетенции, выработки у кандидатов привычки к непрерывному росту профессионального уровня и готовности конкурировать, росту вовлеченности в трудовую деятельность, обеспеченного пониманием наличия факта конкуренции между действующими и потенциальными наемными работниками.

Конкретными инструментами реализации принципа конкуренции на рынке трудовых ресурсов являются: конкурсы при приеме на работу, конкурсы на занятие вакантных должностей между действующими работниками и новыми кандидатами (как внутри предприятия, так и привлеченных из-за его пределов), технологии создания кадрового резерва и организационного обучения, аттестации персонала (с привлечением как работника, занимающего конкретную должность, так и кандидатов из кадрового резерва).

Конкуренция на рынке трудовых ресурсов носит двухсторонний характер и способствует не только снижению кандидатских ожиданий наемных работников, но и повышению качества предложения труда, выраженного в формировании разумных требований к про-

фессиональной компетенции кандидатов, предложении достойных условий труда, конкурентоспособных ставок заработной платы, льгот и компенсаций.

Конкурентная среда рынка труда и эффективность ее функционирования во многом определяют основные тенденции развития этого рынка и результативность конкурентных процессов, протекающих на нем. Конкурентная среда российского рынка труда нуждается в дальнейшем изучении, оценке значимости общих и частных факторов, ее формирующих, и целенаправленном, научно обоснованном воздействии на базовые и дополнительные детерминанты, направленном на системное повышение конкурентоспособности российского трудового потенциала.

Список литературы

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена Постановлением Правительства РФ от 17.11.2008 г. № 1662-р. М. 2008. С. 12.
2. Овчаренко Н. А. Формирование и развитие конкурентной среды в промышленности: теоретический и методологический аспекты. Автореф. дисс. ... д-ра экон. наук. СПб.: СПГУЭФ, 2012. С. 14.
3. Портер М. Конкуренция. М.: Альпина Паблишер, 2011. С. 182.
4. Рынок чистой (совершенной) конкуренции. URL: <http://apst.ru/studio/base/advertising/types/clean-competition>.
5. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо, 2007. С. 300.
6. Хайек Ф. А. Познание, конкуренция и свобода. СПб.: Пневма, 1999. С. 183.
7. Хейне П., Боуттке П. Дж., Причитко Д. Л. Экономический образ мышления. М.: Вильямс, 2007. С. 30–31.
8. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М.: Эксмо, 2007. 455 с.
9. Юданов А. Ю. Теория конкуренции: прикладные аспекты. URL: http://www.yudanov.ru/?in_id=521.
10. URL: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/pdf/fair_globalization.pdf.

РЕГИОНАЛЬНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

К. И. ШЕВЧЕНКО,
*аспирант кафедры мировой экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет
e-mail: ksunek_07@mail.ru*

Аннотация

Прямые иностранные инвестиции способствуют инновационному развитию страны, расширению производства, взаимодействию с мировым сообществом. Анализ их распределения в страновом разрезе необходим для понимания современных трендов глобального экономического развития. В статье исследованы факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность, а также тенденция неравномерного распределения капиталовложений в страны с разным уровнем экономического развития.

Ключевые слова: региональная экономика, международное производство, посткризисный период, инвестиционные тенденции, глобальные иностранные инвестиции, восстановление экономики, транснациональные корпорации.

Для развивающихся стран 2010 год ознаменован историческим событием – они освоили почти половину глобального притока прямых иностранных инвестиций (далее – ПИИ). Однако, согласно данным Всемирного Инвестиционного Отчета, ПИИ пока не достигли докризисного уровня, хотя можно наблюдать неравномерное распределение инвестиций в отдельных регионах. И несмотря на то, что повышение экономических показателей наблюдается во всех регионах, масштаб изменений различен. На сегодняшний день, немного оправившись после мирового кризиса 2008 года, инвесторы ориентированы на более надежные страны.

Анализируя привлекательность Азиатского региона, отметим, что 8 из 20 ведущих мировых рынков находятся в Азиатско-тихоокеанском регионе. Таким образом, доминирование данного региона будет продолжаться. В 2010 г. приток прямых иностранных инвестиций в страны Южной, Восточной и Юго-Восточной Азии вырос на 24 процента. Инвестиционная привлекательность данного региона заключается в недорогих площадках для размещения производства. Прямые иностранные инвестиции в АСЕАН выросли на 79 млрд долл. в 2010 году, что превышает рекорд 2007 года – 76 млрд дол. Данный результат был достигнут благодаря активной политике привлечения инвестиций, а именно: административным процедурам привлечения инвестиций, либерализации отраслей экономики, предоставлению эффективных услуг для государственно-частного партнерства.

Иностранные инвестиции в Восточной Азии выросли до 188 млрд долл. благодаря притоку капитала в Китай, преимущественно в Гонконг. В Южной Азии приток иностранных инвестиций снизился. Основные получатели инвестиций в Южной Азии – Индия и Пакистан – снизили показатели привлечения инвестиций из-за макроэкономических проблем [1].

В 2008 году был отмечен пик инвестиционных поступлений в Африку. 2010–2011 гг. установили тренд на снижение, однако привлекательность африканского региона в целом растет. Отпугивающим фактором является, в первую очередь, политическая нестабильность региона, однако данный фактор является субрегиональным. Так, например, такие страны как Гвинея, Гана, Ангола, Ботсвана, Сенегал и другие – отличаются достаточно устойчивой политической обстановкой. Таким образом, перспективы региона велики.

Отметим, что согласно Всемирному инвестиционному отчету, наибольший рост показывает Латинская Америка. Наиболее привлекательными отраслями в регионе являются сырьевой сектор и производственный. Латинская Америка является процветающим регионом, где «предметом» инвестирования является большинство отраслей экономики.

ПИИ в беднейшие страны продолжают падать. ПИИ в Развивающиеся страны, не имеющие выхода к морю, сократились на 12 % в 2010 г. На данные страны приходится всего лишь 4 % от общего объема ПИИ в развивающиеся страны. ПИИ в островные государства уменьшились на 1 % в 2010 г. Данные государства ищут возможность привлечения инвестиций от ТНК, что впоследствии сможет способствовать аккумулированию финансовых

и технологических ресурсов для адаптации к изменяющемуся климату [1].

Как отмечают эксперты, инвестиционная привлекательность России невелика, и прослеживается тенденция увеличения вложения капитала в Китай. Основными странами-инвесторами в Россию в 2010 г. стали Ирландия, Кипр, Нидерланды, Китай, Германия, Люксембург, Франция, Великобритания, Япония, Британские острова. На долю этих стран пришлось 84,4 % от общего объема накопленных иностранных инвестиций, сообщает Росстат.

Необходимо отметить, что в России существует тенденция экспорта прямых инвестиций, что является положительным показателем в российской экономике. В 2009 г. Россия стала нетто-экспортером ПИИ. На сегодняшний день по объему экспорта ПИИ Россия доминирует среди государств с переходной экономикой. На ее долю приходится более 90 % накопленных и исходящих ПИИ за рубежом среди вышеупомянутых стран.

Инвесторов в России привлекают отнюдь не только природные ресурсы, газовые месторождения, нефть. В последнее время прослеживается тренд привлечения западных капиталистов в венчурные проекты. Это сравнительно новое направление в российской экономике, находящееся на начальной стадии развития. Данное направление будет способствовать переходу к инновационной экономике и технологическому развитию страны.

В таблицах 1–2 представлены данные внутренних и внешних инвестиций в странах с разным уровнем развития экономики в период с 2008–2010 гг.

Согласно аналитическим данным ЮНКТАД, из развивающихся стран (по регионам)

Табл. 1. Внутренние инвестиции в странах с разным уровнем развития экономики, млн долл.

Регион	Внутренние инвестиции		
	2008	2009	2010
Развивающиеся экономики	658 002	510 578	573 568
Переходные экономики	120 986	71 618	68 197
Развитые экономики	965 113	601 835	601 906

Табл. 2. Внешние инвестиции в странах с разным уровнем развития экономики, млн долл.

Регион	Внешние инвестиции		
	2008	2009	2010
Развивающиеся экономики	308 891	270 750	327 564
Переходные экономики	60 386	48 802	60 584
Развитые экономики	1 541 232	850 975	935 190

наиболее привлекательными для внутренних инвестиций в 2010 г. стали: Египет (Африка) внутренние инвестиции составили 6386 млн долл., Бразилия (Америка) (48 438 млн долл.), Китай (Азия) (105 735 млн долл.), Новая Каледония (Океания) (1003 млн долл.). Привлекательной для внутренних инвестиций страной с переходной экономикой в 2010 г. стала РФ (41 194 млн долл.). Привлекательными развитыми странами (по регионам) для внутренних инвестиций в 2010 г. стали: США (Америка) (228 249 млн долл.), Израиль (Азия) (5152 млн долл.), Бельгия (Европа) (61 714 млн долл.), Австралия (Океания) (32 472 млн долл.) [2].

Привлекательными развивающимися странами (по регионам) для внешних инвестиций в 2010 г. стали: Ливийская Арабская Джамахирия (Африка) (внешние инвестиции составили 1282 млн долл.), Виргинские острова (Америка) (20 598 млн долл.), Гонг Конг (Азия) (76 077 млн долл.), Новая Каледония (Океания) (49 тыс. долл.). Привлекательной для внешних инвестиций страной с переходной экономикой в 2010 г. стала РФ (51 697 млн долл.). Привлекательными развитыми странами (по регионам) для внешних инвестиций в 2010 г. стали: США (Америка) –

(328 905 млн долл.), Япония (Азия) (56 263 млн долл.), Германия (Европа) (104 857 млн долл.), Австралия (Океания) (26 431 млн долл.) [2].

Отметим также немаловажную тенденцию в мировой экономике. На сегодняшний день в мире наблюдается расширение международного производства. ТНК являются основным двигателем мирового экономического развития и основная способность ТНК – координация деятельности в рамках глобальной производственно-сбытовой цепочки. ПИИ являются основным механизмом проникновения ТНК страны-импортеры, следовательно, существует прямая зависимость между ТНК и ПИИ. Согласно докладу Конференция ООН по торговле и развитию (UNCTAD) в 2010 году все мировые ТНК произвели около четверти ВВП планеты. Стоит заметить, что не менее важным источником ПИИ являются государственные ТНК. Согласно экспертным данным, насчитывается как минимум 650 государственных ТНК [1].

В 2010 году на иностранные инвестиции государственных ТНК приходилось 11 % мирового ВВП. Проследить распределение в 2010 году государственных ТНК по странам можно в таблице 3 [1].

Табл. 3. Распределение государственных ТНК по странам, 2010 г. [1]

Страна	Кол-во
Все страны мира	653
Развитые страны	286
Европейский союз	223
Дания	36
Финляндия	21
Франция	32
Германия	18
Польша	17
Швеция	18
Прочие страны	81
Другие европейские страны	41
Норвегия	27
Швейцария	11
Прочие страны	3
Соединенные Штаты	3
Другие развитые страны	18
Япония	4
Прочие страны	14
Развивающиеся страны	345
Африка	82

Окончание табл. 3

Страна	Кол-во
Южная Африка	54
Прочие страны	28
Латинская Америка и Карибский бассейн	28
Бразилия	9
Прочие страны	19
Азия	235
Западная Азия	70
Кувейт	19
Объединенные Арабские Эмираты	21
Прочие страны	30
Южная, Восточная и Юго-Восточная Азия	165
Китай	50
Индия	20
Иран, Исламская Республика	10
Малайзия	45
Сингапур	9
Прочие страны	31
Юго-Восточная Европа и СНГ	23
Российская Федерация	14
Прочие страны	9

Как отмечалось выше, центр международного производства и потребления перемещается преимущественно в страны с переходной экономикой, а также в развивающиеся страны. ТНК стали активно инвестировать в проекты, которые направлены на освоение рынков сбыта в дннных странах. В 2010 г., согласно данным ЮНКТАД, не менее половины 20 крупнейших стран-импортеров ПИИ составили именно страны с переходной и развивающейся экономикой. Однако данная тенденция не прослеживается в развитых странах, где инвестиционная активность ТНК слабая.

Таким образом, региональное распределение иностранных инвестиций крайне неравномерно, и отметить определенную тенденцию крайне сложно. Однако заслуживает внимания тот факт, что глобальное сообщество стран постепенно выходит из мирового кризиса,

и существующие прогнозы экспертов и аналитические данные свидетельствуют о возрождении мировых экономик и стремлении к реализации приоритетов национальных экономик. Но стоит также заметить, что центр мирового развития перемещается в сторону Азиатско-Тихоокеанского региона, тем самым способствуя зарождению нового мирового лидера.

Список литературы

1. URL: <http://unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2011-Overview-en.pdf>.
2. URL: http://www.unctad.org/en/docs/tdstat36_en.pdf.
3. URL: <http://www.un.org/en/development>.

РОЛЬ МЕХАНИЗМА УСКОРЕННОЙ АМОРТИЗАЦИИ В РАЗВИТИИ ЛИЗИНГА

М. А. МАМОНОВА,
*магистрант программы «Финансовая экономика»,
Кубанский государственный университет
e-mail: m_mamonova@mail.ru*

Аннотация

В статье исследуется роль механизма ускоренной амортизации для развития рынка лизинговых услуг. Проведен ретроспективный анализ институциональных основ механизма ускоренной амортизации на примере США и ряда европейских стран. Автор критически оценивает предполагаемую отмену ускоренной амортизации в РФ. Краткосрочное увеличение поступлений в бюджет от налогов на имущество и прибыль приведет к падению спроса на лизинговые услуги, свертыванию программ модернизации российских предприятий.

Ключевые слова: лизинг, ускоренная амортизация, инвестиционные инструменты, основные фонды, модернизация

В настоящее время для большинства российских предприятий проблема поиска и привлечения долгосрочных инвестиций для расширения производства, приобретения современного оборудования и внедрения новых технологий является наиболее актуальной. В ситуации, когда банковская система недостаточно развита, а возможности получения инвестиционных кредитов ограничены, лизинг является одним из наиболее доступных и эффективных инструментов инвестиционной политики предприятий.

Лизинг как уникальный инвестиционный инструмент способствует повышению конкурентоспособности российской экономики, стимулированию процессов обновления и модернизации основных фондов, созданию новых рабочих мест, росту доходов как хозяйствующих субъектов, так и государства в целом.

С одной стороны, лизинг по своему экономическому содержанию соответствует кредитным отношениям. Лизингодатель оказывает лизингополучателю финансовую услугу, приобретая имущество у производителя (продавца) за полную стоимость в собственность, а лизингополучатель возмещает эту стоимость лизингодателю периодическими платежами, включающими в себя по аналогии с кредитом расходы лизингодателя на приобретение и содержание имущества (сумма кредита) и уплату процентов по нему. С другой стороны, лизинг основан на использовании арендного механизма. В Гражданском кодексе Российской Федера-

ции лизинг трактуется именно как финансовая аренда, а сам договор лизинга – как особый подвид договора долгосрочной аренды [1].

Установление правил амортизации предмета лизинга является объектом непрекращающихся дискуссий среди всех участников лизинговых операций. Одни считают, что основные средства, используемые в лизинге, ничем не отличаются от основных средств, приобретенных предприятием за собственные или заемные средства, а значит, и амортизироваться все основные средства как собственные, так и приобретенные по договору лизинга, должны по одним правилам. Другие утверждают, что предмет лизинга имеет особую природу, поэтому и амортизироваться он должен ускоренно.

Продукцией лизинговой компании являются лизинговые сделки. Единица продукции – одна сделка. Цикл производства лизинговой услуги и в то же время срок ее реализации равен продолжительности лизинговой сделки. Особенностью лизинговой услуги является длительный период ее реализации, растягивающийся на несколько лет, в течение которого совершает свой кругооборот оборотный капитал лизинговой компании.

Необходимо отметить двойственную природу предмета лизинга. Для лизингодателя затраты на приобретение предмета лизинга – это затраты оборотного капитала необходимые для ведения лизинговой деятельности. У лизингополучателя предмет лизинга используется как основной капитал. То есть предмет лизинга для собственника (лизингодателя) – по сути своей оборотный капитал, который совершает кругооборот в натурально-вещественной форме основного капитала. Из двойственной природы предмета лизинга вытекает и двойственный характер его кругооборота: воспроизводится он по законам оборотного капитала, но в форме амортизации.

Следовательно, правила амортизации предмета лизинга должны быть особыми, по сроку равными кругообороту оборотного капитала, обслуживающего один цикл производства лизинговой услуги.

Продолжительность цикла кругооборота лизингового оборотного капитала, а значит и срока амортизации предмета лизинга, определяют несколько факторов:

1. Моральный и физический износ предмета лизинга;
2. Амортизация предмета лизинга;
3. Срок кредитования банками лизинговых услуг.

Первые два фактора обусловлены постоянной ориентацией лизинговой компании во время ведения лизинговой сделки на рынок сбыта предмета лизинга, несмотря на то, что он находится в эксплуатации у лизингополучателя. Заключенный лизинговый договор и передача предмета лизинга во временное владение и пользование лизингополучателю не означает окончания процесса реализации лизинговой услуги, это всего лишь его начало. Лизинговая сделка носит неустойчивый характер, в любой момент может прерваться.

Особенно это характерно для современной экономики России, когда платежеспособность лизингополучателей изменяется скачкообразно, и клиент с успешно развивающимся бизнесом может за короткий период попасть в категорию банкротов. Лизингодатель должен быть готов к досрочному завершению лизинговой сделки. В этом случае он будет вынужден реализовать предмет лизинга на рынке или передать его иному лизингополучателю. При этом предлагаемый предмет лизинга должен пользоваться спросом и его рыночная цена должна окупить как остаточную стоимость, определяемую установленным методом и сроком амортизации, так и затраты по поиску нового лизингополучателя или покупателя.

Третий фактор также имеет принципиальное значение. Лизинговые компании пользуются собственными и заемными средствами. Эта особенность лизинга характерна для всех стран. В высокоразвитых государствах, где профессиональное ведение лизинговой деятельности насчитывает несколько десятилетий, у лизинговых компаний в среднем привлеченные заемные средства составляют не менее 70% оборотного капитала. В странах, где лизинг проходит начальную стадию развития и лизинговые компании еще не успели накопить значительные собственные ресурсы, заемные средства составляют 90 и более процентов оборотного капитала [5]. По этой причине срок кредитования является одним из определяющих факторов периода кругооборота оборотного капитала лизинговой компании (срока амортизации предмета лизинга).

Лизинговые сделки носят продолжительный характер, охватывающий несколько лет, и могут обслуживаться только «длинными» кредитными ресурсами. Срок кредитования банков зависит от макроэкономических факторов. Чем более устойчивая экономика в стране, тем длиннее срок кредитования. При ухудшении хотя бы одного из указанных факторов бан-

ковская система реагирует сокращением срока кредитования.

Для эффективного ведения лизинговых сделок необходимы условия, при которых срок лизинга, определяемый сроком амортизации, должен быть не больше срока кредитования. В современной российской экономике, как правило, сроки кредитования значительно короче сроков полной амортизации основных средств. Синхронизация сроков кредитования и амортизации возможно только за счет ускоренной амортизации.

Из данных таблицы видно, что зачастую договор лизинга заключается на срок, меньший, чем срок амортизации предмета лизинга. Таким образом, именно применение механизма ускоренной амортизации при лизинге позволяет полностью самортизировать стоимость предмета лизинга в течение срока договора.

Ускоренная амортизация как рычаг воздействия на экономику для усиления темпов ее роста является традиционной доктриной налоговой политики США на протяжении последних 50 лет. Идея ускоренной амортизации лежит в основе модели Хэррода-Домара (1946 г.), когда впервые было описано влияние ускоренной амортизации на развитие экономики, которое выражалось в принципе «инвестиции являются ключом роста». Позже, в 1956 г., этот принцип

оспаривался нобелевским лауреатом Робертом Солоу. Ускоренная амортизация появилась в североамериканском налоговом законодательстве в 1954 г. В период с 1981 по 1986 гг. произошло настолько значительное расширение сферы ее применения, что в 1986 г. пришлось ограничивать применение ускоренной амортизации. Это было связано с тем, что более четверти из 250 крупнейших компаний США совсем не платили налога на прибыль в течение трехлетнего периода, несмотря на заявленную ими прибыль до налогообложения в размере 50 млрд. долл. [4].

Инвестиционный налоговый кредит как мера стимулирования экономического роста американской экономики был введен в 1962 г., однако был отменен в 1986 г. Что касается ускоренной амортизации, то она до сих пор остается наиболее популярной налоговой льготой для экономики США. В 50–60-е годы XX в. именно ускоренная амортизация способствовала развитию лизинга и его конкурентоспособности по сравнению с обычной арендой или кредитом.

Европейский подход к ускоренной амортизации отличается некоторым своеобразием применительно к каждой стране и варьируется от отмены ускоренной амортизации вообще (в Италии) до абсолютно либерального подхода, когда коэффициент ускоренной амортизации определяется самими сторонами договора

Табл. Сроки договоров лизинга и амортизации имущества, мес.

Предмет лизинга	Срок договора лизинга	Амортизационная группа	Срок амортизации
Асфальтоукладчик Vogele SUPER 1800-2	24	4	60–84
Грузовой автомобиль HOWO	36	4	60–84
Листогибочный пресс SPEEDY Легковой автомобиль	36	5	84–120
NISSAN X-TRAIL	24	3	36–60
Легковой автомобиль Mitsubishi Pajero 3.0 LWB	24	3	36–60
Автобетоносмеситель 69360F на шасси КАМАЗ 65115	36	5	84–120
Каток SR18MP-2	24	4	60–84
MAN TGS 18.360 4X2 BLS	24	5	84–120
Грузовой автомобиль КАМАЗ 6520	36	4	60–84
ЭКСКАВАТОР	36	4	60–84

лизинга в зависимости от срока финансирования (Швеция, Польша). В последнем случае, чем длиннее срок договора лизинга, тем меньше коэффициент ускоренной амортизации.

Размер коэффициента ускоренной амортизации, безусловно, должен зависеть от типа оборудования. В настоящее время в европейской экономике наблюдается тенденция к предоставлению льгот по ускоренной амортизации применительно к энергосберегающему, экологическому, бесшумному оборудованию, а также тому типу оборудования, которое относится к инновационному. Лидером здесь выступает Франция, но в других странах такой подход тоже имеет место [3].

Мировой финансовый кризис 2008–2009 гг. вновь заставил обратиться к ускоренной амортизации основных фондов как к эффективному инструменту стимулирования экономического роста. В ряде стран появились специальные краткосрочные программы на 2009–2011 гг., предусматривающие повышение норм списания по отдельным видам оборудования. Например, в Германии введено 25%-ное списание по движимому имуществу на 2009–2010 гг., а Нидерланды установили в 2010 г. для вновь приобретенного или вновь изготовленного оборудования и машин амортизацию сроком в 2 года при условии, что такое оборудование/машины будут введены в эксплуатацию до 01 января 2012 г. [5]. При этом всякий раз вводя такие льготы, правительства подсчитывают не только сумму недополученных бюджетом налоговых отчислений, но прогнозируемый долгосрочный экономический эффект.

По данным исследования рейтингового агентства «Эксперт РА», в 2010 г. рынок лизинга России активно рос, опережая самые оптимистичные прогнозы аналитиков. Основными тенденциями 2010 г. стали:

- рост спроса на услуги лизинга и заинтересованности продавцов и производителей потенциальных предметов лизинга;
- сокращение доли просроченной задолженности у лизингодателей (около 2,5 % портфеля на 01.01.2011, по оценке «Эксперт РА»);
- стабилизация финансового состояния клиентов, повышение их платежеспособности и надежности;
- рост конкуренции на рынке, в частности с государственными лизинговыми компаниями и дочерними компаниями банков; расширение лизинговыми компаниями филиальных сетей;
- оживление рынка кредитования и снижение

стоимости заимствований за счет роста избыточной ликвидности у банков;

- снижение размера авансовых платежей и увеличение срока лизинга при одновременном ужесточении требований к финансовой устойчивости клиентов;
- реализация государственных программ в области лизинга, в частности программа государственной поддержки финансирования предприятий малого и среднего предпринимательства (МСП), запущенная Российским банком развития (РосБР) летом 2009 г.

Тенденции 2010 г. в совокупности с эффектом низкой базы кризисного 2009 г. позволили рынку лизинга достигнуть значений, позволяющих говорить не только о его восстановлении, но и об активном росте и развитии. Финансовая аренда, являясь актуальным и эффективным инструментом модернизации основных средств, соответствует объявленному курсу Правительства РФ на скорейшее обновление промышленности; она включена в План по реализации антикризисных направлений по модернизации российской экономики Правительства РФ.

Заявленный в 2009 г. Президентом РФ курс на модернизацию приоритетных сфер экономики изначально предполагал значительные денежные вливания. На сегодняшний день государство оценивает стоимость модернизации российской экономики до 2020 г. в 112 трлн. руб., которая позволит лишь сохранить, а не развить конкурентоспособность отдельных отраслей и стратегически важных компаний [4]. Многочисленные социальные программы, строительство инфраструктуры и проведение зимней Олимпиады-2014 в Сочи, чемпионата мира по футболу в 2018 г. вынуждают правительство РФ искать дополнительные источники финансирования. Сокращение налоговых льгот для участников рынка лизинга через отмену механизма ускоренной амортизации – один из рассматриваемых источников пополнения бюджета страны.

Эффективность механизма лизинга перед другими способами финансирования приобретения основных средств подтверждена многими аналитическими исследованиями, расчетами и научными работами. Обладая рядом неоспоримых преимуществ, основным для финансовой аренды является возможность начисления ускоренной амортизации на предмет лизинга с коэффициентом ускорения не выше 3. Однако экономически необоснованная и несвоевременная отмена механизма ускоренной амортизации

может привести к негативным последствиям для российской экономики. С одной стороны, рост налогооблагаемой базы по налогам на имущество и прибыль приведет к краткосрочному увеличению поступлений налогов в бюджет, с другой – можно с уверенностью прогнозировать падение спроса на лизинговые услуги. Лизинг станет менее доступен для субъектов малого и среднего бизнеса, ухудшится финансовое положение лизинговых компаний. Лизинговые компании станут для банковских структур одними из наиболее «проблемных» заемщиков.

По расчетам лизингового сообщества, падение нового бизнеса лизинговых компаний составит в среднем 30 % в год, что соответствует 200 млрд рублей по сумме лизинговых платежей с НДС или 135 млрд руб. по стоимости предметов лизинга. Это приведет к суммарному снижению объемов налоговых отчислений в бюджет в среднем на 28 млрд руб. в год. В частности, по НДС потери бюджета составят 25 млрд в год, по налогу на имущество – 2,5 млрд руб. в год, по налогу на прибыль с банков и лизинговых компаний – 0,5 млрд руб., по транспортному налогу – на 30 % в год.

Таким образом, проведенное исследование позволяет сделать вывод о необходимости укрепления механизма лизинга как основного инвестиционного инструмента. Для этого целесообразно сохранить налоговую льготу по начислению ускоренной амортизации на объекты. В настоящее время в промышленно раз-

витых странах мира рынок лизинга продолжает динамично расти, данный инвестиционный инструмент используется для приобретения все более дорогостоящих объектов: зданий, сооружений, морских судов, самолетов, активно применяется для инновационного развития экономики.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 08.05.2010). URL: <http://www.consultant.ru>.
2. Федеральный закон от 29.10.98 г. № 164-ФЗ «О лизинге» (ред. от 08.05.2010). URL: <http://www.consultant.ru>.
3. Антошина О. О. Лизинг. – М.: Налоговый вестник, 2011. 288 с.
4. Мартынова Е. В. Последствия отмены механизма ускоренной амортизации объектов лизинга // Лизинг. 2011. № 10. С. 43–49.
5. Философова Т. Г. К вопросу о развитии рыночных механизмов инвестиционной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, об ускоренной амортизации и о повышении конкурентоспособности национального бизнеса России // Лизинг. 2011 г. № 1. С. 4–13.
6. URL: <http://www.raexpert.ru>

CONVERGENT TECHNOLOGICAL CLUSTERS AS AN ENVIRONMENT OF INNOVATIVE OPERATIONS IN CONDITIONS OF GLOBALIZATION

E. L. LOGINOV,
*Dr. of Economic Science, Vice-President
of National Institute of Energetic Security*
e-mail: evgenloginov@gmail.com

V. E. LOGINOVA,
*Junior Researcher of
National Institute of Energetic Security*
e-mail: instityteb@mail.ru

N. L. DERKACH,
Accountant of IDNC-Yug Plc.
e-mail: instityteb@mail.ru

Abstract

In connection with the crisis in the global economy with the problem of creating an effective system of innovation management at different levels of the economy has recently become more significant. This article is devoted to the analysis of the various aspects of innovative transactions identified features and characteristics of the convergent technological clusters.

Keywords: *innovation activity, convergent technological clusters, management, electronic financial transactions.*

References

1. Ageev A. I., Loginov E. L. Nooeconomics: a certain economy in an uncertain future // *Time Management*. 2011. № 11. P. 24–31.
2. Loginov E. L. The paradigm of information: a critical bifurcation threshold of development the global community // *Finance and Credit*, 2007. № 15. P. 71–75.
3. Loginov E. L., Shevchenko I. V. The problems of attracting and using of the foreign investment in the conditions of changing the structure of government authority in Russia // *Finance and Credit*, 2000. № 11. P. 34–37.
4. Svetlitsky S. Y., Ivanov S. N., Loginov E. L., Mikhailov S. A. Modernization of energy in Russia: problems, solutions and perspectives. M. NIEB, 2010. 808 p.

УДК 338.2

PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF THE INNOVATIVE INFRASTRUCTURE IN RUSSIA

O. V. NIKULINA,
*Ph.D. in Economics, Associate Professor
of the Department of World Economics
and Management, Kuban State University
e-mail:olgafinans@mail.ru*

T. S. HNYACH,
*Graduate of the Department
of the World Economics and Management,
Kuban State University
e-mail: Tanya_khnyach@mail.ru*

Abstract

For strengthening of national economy, increasing the impact of Russia on world economic environment by the state, it was made the decision to divert the country from export-raw materials-oriented path to an innovative development. During of the period transition our country is faced with many problems related to lack of innovative infrastructure. In the article is identified the basic components of the innovative infrastructure, the necessity of their development in Russia, indicated the inefficiency of functioning of some subsystems. The authors of the article come to conclusion that the creation of innovative economy in the country it is necessary first to develop an adequate innovative infrastructure.

Keywords: *innovative infrastructure, subsystems of an innovative infrastructure, innovative development.*

References

1. *Gontmacher E.* The Russian modernization: institutional traps and civilization reference points // *World economy and the international relations*. 2010. № 10. P. 3–11.
2. *Innovative management: Concepts, multilevel strategy and mechanisms of innovative development: tutorial / under the editorship of V.M. Anshina, A.A. Dagaeva.* M.: Business, 2007. 584 p.
3. *Inozemzhev V.L.* Modernization of Russia in a globalization context // *World economy and the international relations*. 2010. № 2. P. 90–103.
4. *Kuznezhev B.L., Andreeva F.I., Galiullina G.F.* Institutional and organizational ruptures in innovative activity // *Innovations*. 2007. № 9. P. 32–36.
5. *Ljamzin O. Titov V.A.* About approaches to integration of base participants // *Management in and abroad*. 2008. № 5. P. 19–27.

INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE REGIONS IN RUSSIA: STRATEGY AND TACTICS

V.I. CHALENKO,
*Ph.D. in Economics, Department
of World Economics and Management,
Kuban State University,
e-mail: chalenko@mail.ru*

Abstract

The innovation development of the national economy is based on the evaluating of regional strategies, which aim to balance the innovation and traditional activities of the economic entities. This article examines the economic principles of the regional innovation strategy and tactics of its implementation.

Keywords: *strategy, innovations, regional development, high-tech products, innovative tactics.*

References

1. Constitution of Russian Federation. M: Legal Literature, 2009. 64 p.
2. *Voronina, L. A., Ratner S. V.* Research and innovation networks in Russia: experience, problems and prospects. M.: INFRA-M, 2010. 287 p.
3. *Mytelka L., Farinelli F.* Local clusters, innovation systems and sustained competitiveness. The papers prepared for the conference: Local Productive Clusters and Innovations Systems in Brazil: New industrial and technological policies for their development, Rio de Janeiro, Brazil. 2000.

УДК 339.727.22/.24

FACTORS AND TENDENCIES OF DEVELOPMENT OF DIRECT FOREIGN INVESTMENT PROCESS IN THE MODERN CONDITIONS

*E. N. ALEXANDROVA,
Ph.D. in Economics, Associate Professor
of World Economics and Management
Department, Kuban State University
e-mail: al-helen@mail.ru*

*V. N. MAROVGULOV,
Ph.D. in Economics, Lecturer
of World Economics and Management
Department, Kuban State University
e-mail: marovgulov@mail.ru*

*A. S. SUHENKO,
Graduate Student of World Economics
and Management Department, Kuban State University
e-mail: al-helen@mail.ru*

Abstract

The keynote of the article is devoted to the analysis of modern trends of development of the international movement of the capital in the form of direct foreign investments. The special attention is paid to the factors, influencing decision-making in the companies concerning the management process of direct foreign investments. In the article authors determined the factors of the offer, demand and political factors. In the conclusion the key global processes defining the character of modern flows of the foreign capital are allocated.

Keywords: *direct foreign investments, streams of foreign investments into the countries BRICK, postcrisis tendencies of development of foreign investments.*

References

1. *Ivanov I.* Russia in the international movement of the capital // IE&IR. 2009. № 1. P. 3–16.
2. *Shevchenko I. V., Alexandrova E. N., Sorokina A. U.* Current trends in development of the international investment process // National interests: priorities and safety. 2011. № 46 (139). P. 30–36.
3. World Investment Prospects Survey 2008–2010. United Nations. New York and Geneva. 2008.
4. UNCTAD, World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies. 2006.
5. UNCTAD, statistical base of multinational corporation. URL: <http://www.unctad.org/fdi-statistics>.
6. Financial Times Ltd, fDi Markets. URL: <http://www.fDimarkets.com>.
7. World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development. URL: <http://www.unctad.org>.

FEATURES OF CASH FLOWS OPTIMIZATION OF THE COMPANY

I. V. SHEVCHENKO,
Dr. of Economic Sciences, Head of
the Department of World Economics
and Management, Kuban State University
e-mail: decan@econ.kubsu.ru

A. A. RUSAK,
Graduate Student of the Program
of Financial Economics,
Kuban State University
e-mail: nastyarusak@yandex.ru

Abstract

The economic and social stability of society depends on the financial stability of companies. One of the major signs of financial stability is the organization's ability to generate cash flows. In the conditions of overcoming the negative effects and consequences of global financial crisis it is a special importance to optimize the system of cash flows management.

Keywords: *cash flow, budgeting, management.*

References

1. *Blank I. A.* Cash flow management. Kiev: Nika-Center, 2002. 734 p.
2. *Ionov A. F., Selezneva N. N.* Financial analysis. M: Prospect, 2006. 624 p.
3. *Kemenov A. V.* Features of optimizing the cash flows of the company in the post-crisis development of the economy // Foreign Exchange Regulation. Currency Control, 2011, № 7. P. 49–53.
4. *Likhachev O. N.* Financial planning for the enterprise. M.: TC Welby, 2004. 264 p.
5. *Rubinstein T. B.* The planning and settlements of financial funds of the firms and companies. M: Os-89, 2001. 608 p.
6. *Savitskaya G. V.* Economic analysis. M.: New knowledge, 2004. 651 p.

УДК 657.075

IMPROVEMENT OF INTERNAL CONTROL OF RUSSIAN COMPANIES IN THE TRANSITION TO INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS

V.N. DEINEGA,
*Dr. of Economic Sciences, Professor of
the Department of Accounting, Analysis and Audit
of the Kuban State Technological University,
General Director of Audit company "Kubanfinekspert"
e-mail: deinega_vn@mail.ru*

Abstract

The priority aim of the internal control in the transition period to IFRS is the risk control unreliable reporting in financial statements. As a result, companies are seeking to obtain the qualitative statements, based on which the internal users have to make management decisions, as well as have a truthful representation of the outside of the financial condition of the company. The effective control aims to prevent the attempts to mislead users of financial statements. It is crucial that in conducting control procedures were interested both the owners and managers.

Keywords: *system of internal controls, control environment, control procedures, internal audit, integrated model of internal control.*

References

1. *Ivashkevich V.B.* The operational controlling. M: INFRA-M, 2011. 160 p.
2. *Kabashkin V.A., Myshov V.A.* Enhancing the role of internal audit and control in a market economy // International accounting. 2011. № 13 (163). P. 36–46.
3. *Kisilevich T.* Internal control in the sanatorium institutions M.: Finance and Statistics, 2003. 128 p.
4. Internal control and audit in corporate governance: thesis of IVA Conference. St. Petersburg, ovember 2011. URL: <http://www.iaa-ru.ru>.
5. International professional standards for internal audit (as amended, in force since 2004). The Russian translation is made by the Institute of Internal Auditors. URL: <http://www.iaa-ru.ru>.
6. *Melnik M.V.* The organization's system of internal audit and control in large organizations // Auditor statements. 2012. № 1–2. P. 118–134.
7. *Shuklov L.* Statement of internal control as a basis for the transition to IFRS: common problems and solutions // International Accounting, 2011. № 38 (188). P. 2–11.
8. *Janet L., Paul L.* Comparison of internal control concepts // IS Audit and Control Journal, 1996. № 4. P. 26–35.
9. International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: Revised Framework (BCBS one hundred and eighteen) – Basel II. URL: <http://www.iaa-ru.ru>.

COMPARATIVE ASSESSMENT OF ISO AND TQM IN THE INTERNATIONAL COMPANIES

O. V. NIKULINA,
*Ph.D. in Economics, Associate Professor
of the Department of World Economics
and Management, Kuban State University.
e-mail: olgafinans@mail.ru*

E. L. LADYGINA,
*Graduate of the Department
of World Economics and Management,
Kuban State University.
e-mail: lad_lena@list.ru*

Abstract

To improve the efficiency of production processes it is necessary to know what methods to control and what to emphasize. Recent studies have shown that none of the existing systems of quality can't be titled perfect, so there is a need to navigate through their existing diversity and know the pros and cons of each method. The paper identifies the positive and negative aspects of standards ISO 9000, which describe the basic requirements for quality systems and their background, reflect the benefits of Total Quality Management (TQM). In the articles examined the main principles and quality tools. The authors conclude that in the modern economic conditions, the most effective quality system is a philosophical approach to management based on TQM.

Keywords: *Quality system, TQM, ISO 9000.*

References

1. Governmental Standards ISO 9001–2008. M.: Standartinform, 2009. 31 p.
2. *Deming E.* Out of the Crisis: a new paradigm for managing people, systems and processes. Moscow: Alpina Business Books, 2007. 256 p.
3. *Ishikawa K.* Japanese quality management. M.: Economics, 1988. 215 p.
4. *Griffin G.* International Business – MBA, 4th ed., M.: Peter, 2006. 1080 p.
5. *Shukov L.* Financial aspects of the development of incentive schemes: pitfalls. Eko. 2011. № 11. P. 165–173.
6. *Ono T.* Production System of Toyota. Departing from the mass production. M.: Institute for Complex Strategic Studies, 2005. 192 p.
7. *Womack D.* Lean Manufacturing: How to get rid of waste and achieve prosperity of your company. M.: Alpina Publisher, 2011. 470 p.
8. URL: <http://quality.eup.ru>.
9. *George M.* Lean Production + Six Sigma. M.: Alpina Business Books, 2007. 360 p.

УДК 338.48

JUSTIFIES RISKS OF ENTERPRISES OF RESORT COMPLEX

I. V. SHEVCHENKO,
*Dr. of Economic Sciences,
Head of the Department of World Economics
and Management, Kuban State University
e-mail: decan@econ.kubsu.ru*

A.A. BOSHTEK,
*Graduate Student of the Program
of Financial Economics,
Kuban State University
e-mail: boshteker@mail.ru*

Abstract

In terms of external and internal instability is very crucial to minimize the risks. The purpose of any business must be to undue risk as based and controlled. Effectively manage the risk is to turn it into one of the sources and factors of income. One of the risk-based enterprises sanatorium complex appears favorable share of service vouchers.

Keywords: *risk management, reasonable risk, health resort, staff shortages.*

References

1. *Baldin K.V.* Risk management. M.: Eksmo, 2010. 368 p.
2. *Georgievsky E.I.* Economic estimation of stability of corporate formation in Russia // Finance: planning, management, control. 2011. № 1. P. 12–18.
3. *Ermasova N.B., Ermasov S.V.* Problem of efficient control risks in the conditions of the Russian financial and economic crisis // Financial bulletin: the finance, taxes, insurance, accounting. 2010, № 7. P. 20–25.
4. *Laptev S.V., Filina F.N.* Financial aspects of systematic management of risks and its elements // Finance: planning, management, control. 2011. № 2. P. 30–39.
5. *Sinki J.* Financial management in commercial banks and in the industry of financial services. M.: Alpina Business Books, 2007. 1018 p.
6. Sanatorium and recreation organizations (on the end of the year). URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_13/IssWWW.exe/Stg/d2/09-21.htm (date of access 20.01.2012).

THEORETICAL AND CONCEPTUAL APPROACHES TO THE STUDY OF THE ESSENCE OF SMALL BUSINESS

V. V. ZABOLOTSKAYA,
*Ph.D in Economics, Associate Professor,
Department of World Economics and Management,
Kuban State University
e-mail: zvikky@hotmail.com*

Abstract

In the article devoted to the analysis of the theoretical and conceptual approaches to the study of small business entity and its role in the national economy, which allowed to determine the regularities of formation of the modern theory of small business, manage its key functions, as well as the advantages and disadvantages of sustainable development of small business in an uncertain environment.

Keywords: *theory and concept of entrepreneurship, concept, function, advantages and disadvantages of small business.*

References

1. URL: <http://www.jourclub.ru>.
2. See, for example, *Sizov V. S.* The evolution of business and its content in the new economy // Russian business. 2008. № 9. Issue 2 (119).
3. *Roubaix V. A.* Small business: history, theory and practice. M: TEIS., 2000. 231 p.
4. See, for example, *Rumyantseva E. E.* The New Economic encyclopedia. M: INFRA-M, 2011. 882 p.
5. *Smith A.* An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. M.: Eksmo, 2007. 960 p.
6. *Ricardo D.* Principles of Political Economy and Taxation. M.: Eksmo, 2007. 960 p.
7. *Say J. B.* A treatise of political economy. M.: Economy, 1996. Vol. 1. P. 15–19.
8. *Marx K.* Capital. Critique of Political Economy. T. 3. The production process of capital. M: Unit, 1999. P. 410.
9. *Marshall A.* Principles of economics. M: Progress Publishers, 1996. 414 p.
10. *Schumpeter J.* The Theory of Economic Development. M.: Direct-Media, 2007. P. 12.
11. *Hayek F.* Individualism and Economic Order. M.: Painters, 2000. 256 p.
12. *Hizrich R., Peters M., Zagashvili V. S.* Entrepreneur and Entrepreneurship. M: Progress-Universe, 1991. 159 p.
13. *Levicki S.* Small business: Theory and policy. Sydney: Grom Helm, 1988. P. 100.
14. *Gallagher C., Stevart N. V.* Jobs and business life cycle in the UK. London, 1989. P. 14–15.
15. *Ivanov S. A.* State support of small business in an unstable environment // dis. ... Dr. Econ. Science, St. Petersburg. 2001. P. 26.
16. *Gerasimova E. B.* Turbo-analysis of the bank. M.: The Forum, 2010. P. 23.
17. URL: <http://www.unn.ru>
18. *Ansoff I.* Strategic Management. MA: Economics, 1991, Economics and Organization of the market economy. P. 15.
19. *Savchenko V.* The phenomenon of entrepreneurship // Russian Economic Journal. 1995. Vol. 9. P. 46.
20. *Afanasiev V.* Small business // Russian Economic Journal. 1993. № 2. P. 59.
21. URL: <http://www.nbene.narod.ru>.

УДК 331.522

ESSENCE AND VALUE OF THE COMPETITION FOR THE LABOUR MARKET

V. V. LOBANOVA,
*Senior lecturer of the Chair of Management
and World Economics, Russian State Trade
and Economic University (Krasnodar branch)*
e-mail: ledi-valentina@rambler.ru

Abstract

The transition from the export of raw materials to innovation model of economic growth associated with the formation of a new mechanism of social development based on a balance of entrepreneurial freedom, social justice and national competitiveness. To achieve this strategic goal is required to develop the effective mechanisms of regulating the labor market, which provide a combination of competition with partnerships of employees, employers and the state.

Keywords: *competition, labor force, labor market.*

References

1. The concept of long-term social and economic development of the Russian Federation for the period till 2020. Confirmed by the Governmental order of the Russian Federation dated from 11.17.2008, № 1662-r. M.: 2008. P. 12.
2. *Ovcharenko N. A.* Formation and development of the competitive environment in the industry: theoretical and methodological aspects. Synopsis of the thesis. ... Dr. of Econ. Sciences. St. Petersburg: SPGUEF, 2012. P. 14.
3. *Porter M.* Competition. M.: Alpina Publisher, 2011. P. 182.
4. The market of a pure (perfect) competition. URL: <http://apst.ru/studio/base/advertising/types/clean-competition/>
5. *Smith A.* Research about the Nature and the Reasons of People Rich. M.: Eksmo, 2007. P. 300.
6. *Hayek F.* Cognition, competition and freedom. St. Peterburg: Pnevma, 1999. P. 183.
7. *Heyne P., Bouttke P. Dzh., Prichitko D. L.* Economic way of thinking. M.: Williams, 2007. P. 30–31.
8. *Shumpeter J.* Theory of economic development. Capitalism, socialism and democracy. M.: Eksmo, 2007. 455 p.
9. *Judanov A. U.* Theory of a competition: applied aspects. URL: <http://www.yudanov.ru>.
10. URL: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/pdf/fair_globalization.pdf.

REGIONAL DISTRIBUTION OF FOREIGN INVESTMENT IN THE CONDITION OF GLOBALIZATION

K. I. SHEVCHENKO,
*Postgraduate Student of the Department
of World Economics and Management,
Kuban State University
e-mail: ksunek_07@mail.ru*

Abstract

Foreign direct investments contribute to innovative development of the country, expansion of production and their interaction with the World community. The analytical review of the distribution of foreign investments is required in order to realize the modern trends of global economic development. In the present article is made the analysis of investments distribution in countries with different economies, and determined the factors, which have a significant impact on their investment attractiveness.

Keywords: *regional economy, international production, post-crisis period, investment trends, global foreign direct investments, economic recovery, transnational corporation.*

References

1. URL: <http://unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2011-Overview-en.pdf>.
2. URL: http://www.unctad.org/en/docs/tdstat36_en.pdf.
3. URL: <http://www.un.org/en/development>.

УДК 339.187.62

THE PROBLEM OF CANCELLATION OF ACCELERATED DEPRECIATION FOR LEASING

*M.A. MAMONOVA,
Graduate Student of the Program
of Financial Economics,
Kuban State University
e-mail: m_mamonova@mail.ru*

Abstract

The article examines the role of the mechanism of accelerated depreciation for developing the leasing market. The retrospective analysis of the institutional foundations of the mechanism of accelerated depreciation bases on the research of the United States and several European countries is made. The author of the article critically estimated the supposed cancellation of the accelerated depreciation in Russia. The increase in revenues from taxes on property and income in short-term would lead to a fall in demand for leasing services, as well as to the closure of modernization programs of Russian enterprises.

Keywords: *leasing, accelerated depreciation, investment instruments, fixed assets, modernization*

References

1. The Civil Code of the Russian Federation (Part II) from 26.01.1996 № 14-FZ (in edition from 08.05.2010). URL: <http://www.consultant.ru>.
2. About leasing. Federal Law from 29.10.98, № 164-FZ (in edition from 08.05.2010). URL: <http://www.consultant.ru>.
3. *Antoshina O. O.* Leasing. M.: Tax Bulletin, 2011. 288 p.
4. *Martynova E. V.* Effects of cancellation of the accelerated depreciation of leased objects // Leasing. 2011. № 10. P. 43–49.
5. *Filosofova T. G.* To the point of the development of market-investment support of small and medium enterprises, for accelerated depreciation and growth of the competitiveness of national Russian business // Leasing. 2011. № 1. P. 4–13.
6. URL: <http://www.raexpert.ru>.

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ

в журнале «Экономика: теория и практика»

Уважаемые авторы!

Международный научный журнал «Экономика: теория практика» издается с 2000 г. (свидетельство о регистрации № Р3145 от 27.12.1999 г., ISSN 2224-042X). Учредитель и издатель – Кубанский государственный университет.

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ).

В журнале публикуются статьи по актуальным проблемам мировой и российской экономики, экономической теории, финансов, менеджмента, маркетинга, логистики и предпринимательства. К изданию принимаются только ранее неопубликованные статьи.

Журнал выходит 4 раза в год.

Сроки приема статей:

в № 1 – до 15 февраля;

в № 2 – до 15 мая;

в № 3 – до 15 сентября;

в № 4 – до 1 декабря.

Статьи, публикуемые в журнале «Экономика: теория и практика», проходят обязательное рецензирование, тестируются на оригинальность текста программой «Антиплагиат». Рекомендуемый уровень – не менее 90%.

Максимальный объем статьи – 40 тыс. знаков, включая пробелы (1 п. л.), минимальный – 0,5 п. л. (10 стр. А4).

Представленные статьи должны включать: индекс УДК, сведения об авторах, аннотацию, ключевые слова, основной текст публикуемого материала, список литературы (приложение 1).

Сведения об авторах оформляются в соответствии с приложением 2.

Аннотацию помещают перед текстом рукописи после заглавия и сведений об авторе(ах). Объем аннотации не более 500 печатных знаков. Ключевые слова (5–7) помещают отдельной строкой после аннотации перед текстом статьи. Ключевые слова приводятся в именительном падеже.

Список литературы помещается после текста статьи и должен соответствовать ГОСТ Р 7.0.5–2008 (приложение 3). Источники располагаются (нумеруются) в алфавитном порядке. Ссылки на используемые источники приводятся в квадратных скобках с указанием порядкового в списке литературы.

Название статьи, сведения об авторах, аннотация, ключевые слова и список литературы на английском языке представляются в конце статьи.

Статьи должны быть подготовлены в текстовом редакторе Word в формате А4. Параметры страниц: все поля – 2,0 см; ориентация – книжная; шрифт – Times New Roman, выравнивание – по ширине; кегль – 14; межстрочный интервал – 1,0; абзацный отступ – 1 см. Автоматический перенос, зона переноса – 1 см, максимальное число переносов подряд – 3. Рисунки, таблицы и формулы набираются в редакторе Word. Рисунки и графики группируются, представляются только в черно-белом варианте.

Материалы, необходимые для публикации, направлять в электронном виде: Фамилия автора_статья.doc и Фамилия автора_анкета.doc по адресу e-mail: econ_tp@mail.ru

Редколлегия

Пример оформления статьи

УДК 336.717

МИРОВАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА КАК ИСТОЧНИК СОВРЕМЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА**Э.Н. ТЕРЕЩЕНКО**, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры мировой экономики*и менеджмента, Кубанский государственный университет**e-mail: yourn@yourmail.ru***А.А. ИВАНОВА**, аспирант кафедры «Финансы и Кредит», Кубанский государственный университет*e-mail: yourn@yourmail.ru***Аннотация**

Для борьбы с последствиями современного экономического кризиса и недопустимости его повторения возникает необходимость выявления и исследования его источников. Как показывают исследования, основной причиной кризиса явилась мировая валютная система, нуждающаяся в трансформации. В статье выявляются проблемы действующей валютной системы, обосновывается необходимость ее реформирования. Рассматриваются варианты новой мировой валюты, основанные на различных принципах. Показывается, что ни СДР, ни национальные, ни коллективные валюты не способны выполнять роль мировой резервной валюты. Авторы приходят к выводу, что настоящий кризис является затяжным и будет преодолен только после перехода мировой экономики к новой валютной системе.

Ключевые слова: мировая валютная система, трансформация, финансовый кризис, резервная валюта, национальная валюта.

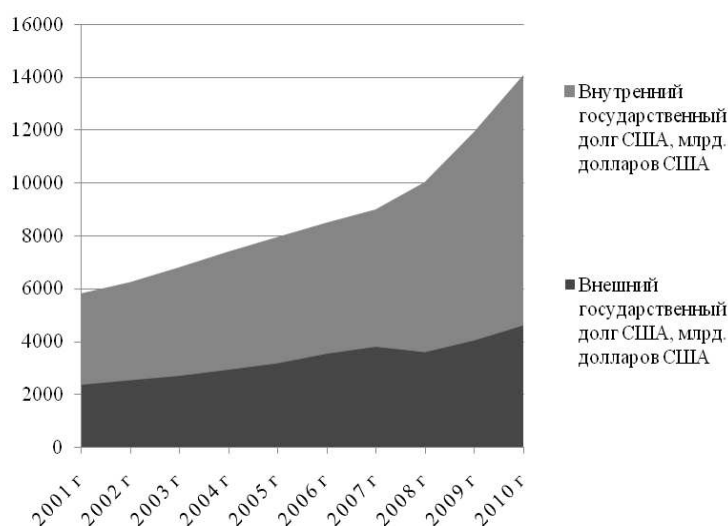
Текст статьи

Рис. 1. Структура государственного долга США [8]

Примечание: рисунки и графики должны быть выполнены в градациях серого.

Табл. 3. Среднедневные обороты на российском рынке финансовых деривативов в млн руб.

Виды контрактов	2008 г.	%
Внебиржевые процентные деривативы	203	13,89
Биржевые процентные деривативы	182	10,67
Биржевые фондовые деривативы	14 268	49,21
Кредитные деривативы	7	5,78
Товарные деривативы	257	20,45
Итого	14917	100

Список литературы

1. Ильшьева Н.Н., Ильменская А.В. Применение консолидированной отчетности по РПБУ для оценки результатов деятельности банковской (консолидированной) // Международный бухгалтерский учет. 2009. № 2. С. 37–41.
2. Письмо Банка России от 07.05.2008 № 15-1-3-16 / 2271 «Об оценке кредитных рисков в банковской группе» на запрос Ассоциации российских банков от 20.03.2008 № А-02/5-166. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 20.12.2011).
3. Прудникова А.А. Инвестиции в условиях открытой экономики // Проблемы прогнозирования. 2007. № 3. С. 140–146.
4. Торговая политика и значение вступления в ВТО для развития России и стран СНГ / под ред. Дэвида Г. Тарра. М.: Весь Мир, 2006. 420 с.

УДК 336.717

WORLD CURRENCY SYSTEM AS A SOURCE OF THE MODERN ECONOMIC CRISIS

TERESHCHENKO E.N., Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of Chair of World Economy,

Kuban State University

e-mail: yourn@yourmail.ru

IVANOVA A.A., Graduate Student of Chair «the Finance and the Credit», Kuban State Agrarian University

e-mail: yourn@yourmail.ru

Abstract

To combat the effects of contemporary economic crisis and the inadmissibility of repetition is necessary to identify and study its sources of. Studies show that the main reason for the crisis was the world's currency-ACETIC system in need of transformation. The article identifies the problems of actioning of the monetary system, justifies the need for reform. Are examined options for a new world currency based on different principles. Being shown that neither the SDR nor national, nor the collective currency is not able to perform the role of world reserve currency. The authors conclude that the present crisis is etsya lengthy and will be overcome only move the world economy to a new monetary system.

Keywords: world monetary system, transformation, financial crisis, reserve currency, national currency.

References

1. Ilysheva N.N., Ilmenskaya A.V. Using the consolidated financial statements prepared in accordance with Russian Accounting Standards for the value of the financial results of the Bank (consolidated) Groups. // International Accounting. 2009. № 2. P. 37–41.
2. Letter of the Central Bank of Russia № 15-1-3-16 / 2271 dated 07.05.2008 «On the value of credit risks in the Bank (consolidated) Group», for the request of Russian Banks Association № А-02/5-166 dated 20.03.2008. URL: <http://www.consultant.ru>
3. Prudnikova A.A. Investing in an open economy: Problems of Forecasting. 2007. № 3. P. 140–146.
4. Trade policy and the importance of accession to the WTO for the development of Russia and CIS countries, ed. David G. Tarr. M.: All World, 2006.

Приложение 2

В редколлегию журнала
«Экономика: теория и практика»
от автора(ов)
Фамилия, имя, отчество

Направляю(ем) Вам статью **«Управление инвестиционными финансовыми потоками промышленного холдинга»** для публикации в журнале «Экономика: теория и практика».

Статья ранее не публиковалась.

Против воспроизведения данной статьи в других средствах массовой информации (включая электронные) не возражаю(ем).

На гонорар не претендую(ем).

В случае публикации статьи авторские экземпляры журнала прошу(сим) выдать в редакции журнала (выслать по адресу: **индекс, город, улица, дом, квартира**).

Дата *Подпись* *Ф.И.О. автора(ов)*

Анкета автора

1. Фамилия, имя, отчество;
2. Место работы (учебы) (для аспирантов форма обучения, для магистрантов – программа и курс);
3. Должность;
4. Ученая степень;
5. Ученое звание;
6. Почтовый адрес (с индексом);
7. Тел. дом.
8. Тел. моб.
9. e-mail

Дата *Подпись*

ПРИМЕРЫ ОФОРМЛЕНИЯ ССЫЛОК**в соответствии с ГОСТ Р 7.0.5–2008****«Библиографическая ссылка. Общие требования и правила составления»****Статья в журнале – 1–3 автора**

Иванюшкин А.Я. В защиту «коллегальной модели» взаимоотношений врачей, медсестер и пациентов // Общественное здоровье и профилактика заболеваний. 2004. № 4. С. 52–56.

Статья в журнале – 4 и более авторов

Возрастные особенности смертности городского и сельского населения России в 90-е годы XX века / Иванова А.Е., Семенова В.Г., Гаврилова Н.С., Евдокушкина Г.Н., Гаврилов Л.А., Девиченская М.Н. // Общественное здоровье и профилактика заболеваний. 2003. № 1. С. 17–26.

Книга, монография 1–3 авторов

Шевченко Ю.Л., Шихвердиев Н.Н., Оточкин А.В. Прогнозирование в кардиохирургии. СПб.: Питер, 1998. 200 с.

Книга, монография – более трех авторов

1. Хирургическое лечение постинфарктных аневризм сердца / Михеев А.А., Ключев В.М., Ардашев В.Н., Шихвердиев Н.Н., Оточкин А.В. М.: ГВКГ им. Н.Н. Бурденко, 1999. 113 с.

2. Современные тенденции смертности по причинам смерти в России 1965–1994 / Милле Ф., Школьников В.М., Эртриш В., Вален Ж. М.: 1996. 140 с.

Диссертация

Кудрявцев Ю.Н. Клинико-экономическое обоснование управления лечебно-диагностическим процессом в со-временных социально-экономических условиях: Дис. ... д-ра мед. наук. М., 2003. 345 с.

Автореферат диссертации

Белоухов В.М. Механизмы и значение перидуральной блокады в профилактике и компенсации гемореологических нарушений: Автореф. дис. ... д-ра мед. наук. Казань, 1991. 29 с.

Тезисы доклада – 1–3 автора

Бокерия Л.А. Хирургия сердца и сосудов на рубеже XXI века // Тезисы докладов IV Всероссийского съезда сердечнососудистых хирургов. М., 1998. С. 5.

Тезисы доклада – 4 и более авторов

Особенности кровоснабжения миокарда после аортокоронарного шунтирования в раннем послеоперационном периоде / Шевченко Ю.Л., Виллер А.Г., Белевитин А.Б., Шихвердиев Н.Н., Оточкин А.В. // Тезисы докладов IV Всероссийского съезда сердечно-сосудистых хирургов. М., 1998. С. 71.

Переводное издание – 1–3 автора

Кэмпбелл В.Ф. Международное руководство по инфаркту миокарда. [Пер. с англ.] М.: Медицина, 1997. 87 с.

Раздел книги – 4 и более авторов

Трансформации в здоровье населения в 90-е годы / В.И. Стародубов, А.Е. Иванова, В.Г. Семенова, Г.Н. Ев-докушкина // Здоровье населения России в социальном контексте 90-х годов: проблемы и перспективы [Под ред. В.И. Стародубова, Ю.В. Михайловой, А.Е. Ивановой]. М.: Медицина, 2003. С. 26–84.

Раздел отдельного тома многотомного издания

Акчурун Р.С. Хирургическое лечение ишемической болезни сердца и инфаркта миокарда // Болезни сердца и сосудов: Руководство для врачей: В 4 т. [Под ред. Е.И. Чазова]. М.: Медицина, 1992. Т. 2. С. 119–136.

Издание, не имеющее индивидуального автора

Демографический ежегодник России. М.: Госкомстат России, 1996. 557 с.

Электронные ресурсы

Доклад о состоянии здравоохранения в мире, 2007 г. URL: http://www.who.int/whr/2007/whr07_ru.pdf (дата обращения: 15.05.2008).