

**Вестник
Пермского
Университета**

ISSN1994-9960
Научный журнал

2010 Выпуск 3(6)

серия
ЭКОНОМИКА

Учредитель: Государственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Пермский государственный университет»

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Валитов Ш.М., д. экон. наук, проф., ректор ГОУ ВПО «Казанский государственный финансово-экономический институт», Казань

Домошницкий А.И., проф. Университетского центра Самарии, Израиль, Ариэль

Кубка Я., д. филос. наук, проф. Гданьского политехнического института, Польша, Гданьск

Лабынцев Н.Т., д. экон. наук, проф., декан учетно-экономического факультета ГОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет «РИНХ», Ростов-на-Дону

Мельник М.В., д. экон. наук, проф. кафедры экономического анализа и аудита ФГОУ ВПО «Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации», Москва

Поспелов И. Г., д. физ.-мат. наук, проф., чл.-корр. РАН, ведущий научный сотрудник Вычислительного центра им. А.А. Дородницына Российской академии наук, Москва

Татаркин А.И., д. экон. наук, проф., академик РАН, директор Института экономики Уральского отделения Российской академии наук, Екатеринбург

Шеломенцев А.Г., д. экон. наук, проф., зам. директора Института экономики Уральского отделения Российской академии наук, Екатеринбург

Шешукова Т.Г., д. экон. наук, проф., зав. кафедрой учета, аудита и экономического анализа ГОУ ВПО «Пермский государственный университет», Пермь

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Шешукова Т.Г., д. экон. наук, проф. (гл. редактор)

Перский Ю.К., д. экон. наук, проф. (зам. гл. редактора)

Коренченко Р.А., д. экон. наук, проф.

Максимов В.П., д. физ.-мат. наук, проф.

Разуваева К.В., ст. преп.

Прудский В.Г., д. экон. наук, проф.

Мальшев Ю.А., д. экон. наук, доц.

© Редакционная коллегия, 2010

Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору за
соблюдением законодательства в сфере массовых коммуника-
ций и охраны культурного наследия.
Свид. о регистрации средства массовой информации ПИ
№ФС77-35177 от 04 февраля 2009г.

ОТ РЕДАКЦИОННОЙ КОЛЛЕГИИ

Выпуск журнала посвящен теоретическим и прикладным проблемам экономики, математическим и инструментальным методам, региональной экономике, контрольно-учетным и аналитическим функциям управления.

Общие условия опубликования

Автор предоставляет Издателю журнала (Пермский государственный университет) право на использование его статьи в составе журнала, а также на включение полнотекстовых вариантов статьи в систему «Российский индекс научного цитирования» (РИНЦ).

Право использования журнала в целом в соответствии с п. 7 ст. 1260 ГК РФ принадлежит Издателю журнала и действует бессрочно на территории Российской Федерации и за ее пределами.

Объем прав Издателя на использование журнала в целом соответствует объему принадлежащего автору исключительного права, предусмотренного ст. 1270 ГК РФ, Издатель вправе также разрешить использование Издания в целом другим лицам на определенных условиях по его усмотрению.

Авторское вознаграждение за предоставление автором Издателю указанных выше прав не выплачивается.

Автор включенной в журнал статьи сохраняет исключительное право на нее независимо от права Издателя на использование журнала в целом.

Направление автором статьи в журнал означает его согласие на использование статьи Издателем на указанных выше условиях на включение статьи в систему РИНЦ и свидетельствует, что он осведомлен об условиях ее использования. В качестве такого согласия рассматривается также направляемая в редакцию справка об авторе, в том числе по электронной почте.

Редакция размещает фамилию, инициалы автора, название, аннотацию, ключевые слова статьи на сайте Пермского университета: <http://www.econom.psu.ru>.

Редакция включает полнотекстовые варианты статей в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ). Направление автором статьи в адрес редакции является согласием автора на подобное размещение и включение.

Гонорар за публикации не выплачивается. Авторский экземпляр высылается автору по указанному им адресу.

Плата за публикацию рукописей не взимается.

Редакционная коллегия извещает, что для участия в журнале принимается статья объемом не менее 15 и не более 30 полных страниц, в печатном и электронном вариантах, оформленная согласно требованиям редакционной коллегии. Полученные редколлегией статьи не возвращаются.

Обязательные требования для рукописей

1. Статьи представляются (в электронном виде в формате MS WORD и выше) в виде файла на дискете 3,5 дюйма или через e-mail и в печатном виде в двух экземплярах на бумаге формата А4. Установки: поля – 2 см; шрифт Times New Roman; размер шрифта – 14 пт; интервал – 1,5; таблицы и рисунки приводятся в основном тексте статьи, шрифт таблиц и подписей к рисункам – 12 пт.; все рисунки должны быть в черно-белом исполнении; табличные рамки не должны выделяться жирной чертой.
2. Автор может участвовать не более чем в двух статьях, число авторов не должно превышать трех человек.
3. Первый экземпляр статьи должен быть подписан авторами на обратной стороне последнего листа.
4. В начале статьи должен быть указан автор (ы), а также его (их) ученые степень и звание, место работы, должность, адрес и e-mail.
5. Каждая статья должна быть снабжена краткой аннотацией на русском и английском языках (не более 1 абзаца).

6. Название статьи, фамилия и имя автора(ов), сведения об ученой степени и звании, месте работы, должности автора(ов) должны быть представлены как на русском, так и на английском языках.
7. К каждой статье должны быть даны ключевые слова на русском и английском языках.
8. В конце статьи помещается список литературы, который оформляется в соответствии с ГОСТ Р.7.0.5-2008 и приводится в алфавитном порядке. При описании статей из журналов или сборников обязательно указываются страницы, на которых помещена статья (например: Бодров О.Г. Экономическая свобода в условиях неопределенности // Финансы и кредит. 2005. № 2. С. 37-43). При ссылке на литературный источник в тексте приводится порядковый номер работы в квадратных скобках (например, [2], [3]). Если указывается страница (страницы), это оформляется следующим образом: [2, с. 312]; [3, с. 312–320]. При описании электронных ресурсов удаленного доступа (из сети Интернет) после электронного адреса необходимо в круглых скобках указать дату обращения к документу (дата обращения: 01.03.2009). На все приведенные в библиографическом списке источники должны быть ссылки в статье, и наоборот.
9. К каждой статье должны быть приложены Сведения об авторе. В данном документе должно быть отражено следующее: фамилия, имя, отчество; место работы (полное название вуза, кафедры); должность; ученая степень, ученое звание; адрес, по которому следует выслать авторский экземпляр; номер контактного телефона; адрес электронной почты; подтверждение согласия на безвозмездное размещение полнотекстового варианта статьи в системе «Российского индекса научного цитирования».
10. В сопроводительном письме автору необходимо указать, что он согласен с условиями публикации, что данная статья ранее не публиковалась, что автор не возражает против воспроизведения данной статьи в других средствах массовой информации (включая электронные).

Все статьи рецензируются. При отклонении статьи из-за несоответствия тематике, нарушения сроков или требований оформления и при наличии отрицательной рецензии рукописи не публикуются и не возвращаются.

Желающие получить экземпляр журнала или консультацию редакционной коллегии могут обращаться по адресу: 614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15. Пермский государственный университет, экономический факультет, кафедра учета, аудита и экономического анализа. Тел. (342) 23-96-254, 23-96-363. E-mail: sheshukova@psu.ru. Адрес в Интернете: www.econom.psu.ru. Факс: (342) 237-17-63.

СОДЕРЖАНИЕ

Раздел I. Региональная экономика	6
<i>Ёлохов А.М.</i> Муниципальная социально-экономическая система как объект программно-целевого управления	6
<i>Мингалева Ж.А., Максименко И.И.</i> Формирование компетентностного специалиста-профессионала как фактор увеличения интеллектуального потенциала региона	20
<i>Мальшев Ю.А.</i> Диссипативные структуры и теоретические основы управления инновационной сферой региона	28
<i>Миролюбова Т.В.</i> Концептуальные подходы к развитию внешнеэкономической деятельности региона	36
<i>Перский Ю.К., Катаева Ю.В.</i> Исследование организационно-продуктовой спецификации рынка жилищного строительства	49
Раздел II. Учет внешнеэкономической деятельности	59
<i>Шешукова Т.Г., Рыбалко О.А.</i> Особенности организации учета при осуществлении экспортной деятельности	59
Раздел III. Экономика предприятия	66
<i>Юрьева Л.В.</i> Особенности формирования конкурентно-стратегического механизма в металлургических холдингах для оценки конкурентоспособности отдельных его предприятий	66
Раздел IV. Менеджмент	84
<i>Магданов П.В.</i> Стратегическая логика	84

CONTENTS

Section I. Regional economy 6

6

Section II.

Section III.

Section IV.

Abstracts

РАЗДЕЛ I. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 330.46:332.122

***МУНИЦИПАЛЬНАЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА
КАК ОБЪЕКТ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО УПРАВЛЕНИЯ***

А.М. Елохов, к.э.н, доц. кафедры менеджмента

ГОУ ВПО «Пермский государственный университет», г. Пермь, ул. Букирева, 15

Электронный адрес: reader1201@rambler.ru

Исследуются проблемы низкой эффективности программно-целевого управления развитием муниципального образования. Особое внимание уделено рассмотрению муниципального образования как сложной социально-экономической системы. Реализация системного подхода позволяет конкретизировать и повышать результативность моделирования программных решений на муниципальном уровне.

Ключевые слова: программно-целевое управление; муниципальное образование; системный подход; моделирование.

В правительственной программе повышения эффективности бюджетных расходов основной упор сделан на программный метод бюджетирования, который предполагает формирование территориями, министерствами и ведомствами долгосрочных целевых программ. Переход на программный бюджет запланирован на 2012 г. В связи с этим целесообразно проанализировать готовность муниципальных образований к реализации новой модели управления.

Оценка практики местных органов власти в России свидетельствует, что программирование

социально-экономического развития широко используется во многих муниципальных образованиях. Опрос руководителей 500 российских муниципальных образований показал, что программный подход к местному социально-экономическому развитию практикуется в 69,3% муниципалитетов [1, с. 4]. Во многих городах, особенно крупнейших, одновременно реализуются десятки целевых программ (см. данные на примере г. Перми в табл.1).

Динамика программирования в г. Перми

Таблица 1

Показатель	Год						
	1998	2000	2002	2004	2006	2008	2010
Количество ЦП, ед.	16	18	20	22	11	8	8
Объем средств из бюджета, млн. руб.	83,1	70,1	109,8	64,9	169,9	210,7	168,2
Доля программ в бюджете, %	3,9	2,4	2,0	1,1	1,9	1,3	0,9
Объем средств на программу, млн. руб.	5,2	3,9	5,5	2,95	15,5	26,3	21,0

Из табл. 1 видно, что бюджетное финансирование целевых программ (ЦП) удвоилось. Объем целевого финансирования одной программы в 2010 г. вырос до 21,0 млн. руб., что

превышает уровень 1998 г. в 4 раза. Очевидно также, что при расширении сфер проектного управления снижается интерес к программам (доля программ в бюджете снизилась в 4,3

раза). Программирование постепенно превращается в набор типовых мероприятий, ежегодно проводимых муниципальными ведомствами без

видимых конечных результатов. Этот вывод подтверждают данные табл.2 [4].

Таблица 2

Показатели развития городов Пермского края в 2000/2009 гг. (по состоянию на 1.01)

Город	Численность постоянного населения, тыс. чел.	Жилье, кв. м / чел.	Кол-во занятых в экономике, тыс. чел.	Кол-во преступлений на 10 тыс. чел.	Реальная зарплата, тыс. руб./ мес. (2009г. к уровню 2000г.)	Рейтинг города по сумме мест
Пермь	109,3 / 987,3	17,9 / 21,0	442,7 / 330,4	357,2 / 438,5	2402,5 / 6386,3	4 / 1
Александровск	38,4 / 34,6	19,3 / 21,5	12,7 / 9,8	341,7 / 257,5	1545,8 / 4140,6	9 / 9
Березники	179,9 / 165,9	17,8 / 20,1	78,5 / 62,4	337,3 / 439,7	2543,3 / 5443,3	2 / 4
Гремячинск	24,7 / 15,1	22,8 /	5,4 / 2,8	172,4 / 231,5	1464,2 / 4030,3	7 / 10
Губаха	47,3 / 40,1	24,3 / 25,6	14,2 / 13,9	249,3 / 352,1	1926,6 / 4357,3	5 / 7
Добрянка	60,7 / 61,4	22,7 /	21,2 / 13,6	308,1 / 334,7	3065,0 / 5745,0	4 / 5
Кизел	49,2 / 30,8	18,0 / 23,7	14,3 / 5,8	344,6 / 426,3	1074,2 / 3316,3	10 / 12
Краснокамск	71,6 / 70,4	18,9 / 22,9	25,8 / 18,1	309,7 / 372,0	2290,0 / 4623,0	6 / 6
Кудымкар	35,2 / 30,9	13,0 /	13,9 / 9,1	276,0 / 321,9	1312,5 / 3917,6	11 / 13
Кунгур	75,9 / 68,1	15,1 / 17,3	25,9 / 20,6	203,0 / 215,1	1569,2 / 4031,0	8 / 8
Лысьва	88,9 / 82,9	14,4 / 18,3	30,2 / 22,9	337,4 / 454,5	1792,5 / 3778,6	7 / 11
Соликамск	103,9 / 97,3	19,0 / 20,9	42,3 / 38,6	316,3 / 356,5	2530,8 / 4920,3	1 / 3
Чайковский	112,4 / 108,6	16,9 / 18,5	41,5 / 29,9	228,4 / 282,4	1898,3 / 4804,3	4 / 2
Чусовой	78,9 / 73,3	19,6 / 21,4	33,8 / 23,2	223,4 / 437,8	1790,0 / 4498,0	3 / 7

Данные табл.2 свидетельствуют, что за 2000-2009 гг. комфортность проживания в большинстве городов Пермского края ухудшилась, несмотря на реализацию большого числа целевых программ.

Широкомасштабная практика использования целевых программ в системе муниципального управления столкнулась с кругом проблем, к решению которых местные власти оказались не готовы [3, с.82].

Во-первых, до настоящего времени процесс разработки и реализации муниципальных (в т.ч. городских) целевых программ законодательно не закреплён. При разработке ЦП местные органы власти вынуждены руководствоваться только федеральным законодательством либо рекомендациями региональных властей, собственными нормативными документами, сложившейся практикой. Нормативные документы муниципальных властей по вопросам программирования имеют ряд недостатков. К их числу относятся пренебрежение сложившимися научными представлениями о программно-целевых методах, оторванность от федеральных и региональных программ, несистемность.

Во-вторых, программно-целевой подход к решению местных проблем используется, как

правило, вне рамок стратегического управления. Муниципальные власти стремятся к увеличению ресурсов для оперативной деятельности на подведомственной территории по чрезвычайно широкому кругу предметов ведения (экономика, социальная сфера и все другие вопросы местного значения). Возникает весьма существенное противоречие между целевым характером приоритетов развития, формальностью процедур отбора программ, недостаточной ответственностью отраслевых ведомств за их исполнение. Программы становятся инструментом неэффективного тактического менеджмента, а не средством стратегического развития муниципалитета. Так, от 67 до 80,8% всех пермских ЦП, реализуемых в разные годы, были продолжающимися [3, с. 85].

В-третьих, разработка и реализация целевых программ как особой формы концентрации ресурсов для решения острых социально-экономических проблем, предполагающей к тому же многокритериальный отбор программ, осуществляются без надежного финансового, методологического и организационного механизмов, определяющих роль и место программ в общей управленческой деятельности муниципальных властей. До сих пор нет четкого и од-

нозначного определения того, кто реализует, кто координирует, кто контролирует, кто отвечает за каждую часть работы, за всю работу и за конечный результат реализации программ. Руководители ЦП – должностные лица местной администрации и ее структурных подразделений (ведомств), как правило, являются и заказчиками, и разработчиками, и исполнителями программ. Программная проблема определяется отраслевыми ведомствами и решается в рамках действующей организационной структуры управления. При таком подходе процветают ведомственные интересы, не всегда совпадающие со стратегическими задачами развития муниципалитета и в основном преследующие цели перераспределения в свою пользу финансовых ресурсов.

Таким образом, оценивая использование программного подхода в муниципальном управлении, можно констатировать ситуацию управленческого кризиса, когда «на пепелище» системы муниципального планирования начали спешно громоздить тотальную систему псевдопрограммирования. В сложившихся условиях очевидно необходимость в совершенствовании методологии муниципального социально-экономического программирования. В виду ограниченности объемов статьи выскажем только «ключевые» соображения.

По нашему мнению, одним из коренных недостатков муниципального программирования является его несистемный характер, который проявляется в том, что программы разрабатываются без учета муниципалитета как сложной социально-экономической системы. Принятые законодательные документы отражают сложившуюся ситуацию. В Федеральном законе 1995 г. было записано: «муниципальное образование – городское, сельское поселение, несколько поселений, объединенных общей территорией, часть поселения, иная населенная территория, предусмотренная настоящим Федеральным законом, в пределах которой осуществляется местное самоуправление, имеются муниципальная собственность, местный бюджет и выборные органы местного самоуправления». В соответствии с Федеральным законом № 131-ФЗ от 6.10.2003 г. «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» к муниципальным образованиям относят городское или сельское поселение, муниципальный район, городской округ либо внутригородскую территорию города федерального значения [5, с. 3-4]. В новом федеральном законе понятие муниципального образования определяет только виды муниципальных образований, а системная сущность вообще не рассматривается.

Термин «муниципалитет» происходит от латинских слов *municipis* – тяжесть, тягота, бремя и *gesipio, cario* — беру, принимаю. Иными слова-

ми, самоуправление — это бремя общественных дел. В этом смысле муниципалитет служит своеобразной корпорацией жителей, объединившихся для реализации общих интересов и совместного решения местных задач. Вместе с тем муниципалитет в сегодняшнем мире – это не только поселение. Он – носитель культуры, ценности, традиций и сущностных особенностей организации жизнедеятельности современного общества. Муниципалитеты предлагают разнообразие потенциалов, человеческих ресурсов и знаний. В них в наиболее выпуклом виде концентрируются и проявляются многие проблемы качества жизни населения и развития экономики. Наконец, муниципалитет – это местное сообщество со специфической социально-экономической, материально-производственной, экологической средой обитания и жизнедеятельности населения. В муниципалитете, как особой системе расселения, сформирована специфическая среда для удовлетворения подавляющего большинства многообразных и в значительной степени индивидуальных потребностей людей. Многообразие потребностей превращает муниципалитет как механизм для удовлетворения нужд людей в сложную многоуровневую социально-экономическую территориальную систему, в пределах которой протекают многочисленные взаимосвязанные процессы внешнего и внутреннего обеспечения жизнедеятельности населения.

При изучении муниципалитета следует применять системный подход. *Системный подход* – это общенаучная концепция, реализующая системность в принципах и методах решения проблем муниципального управления. При системном подходе сложная задача не разделяется на части, а, напротив, сознательно расширяется и усложняется, пока не будут учтены все существенные взаимосвязи. В основе системного подхода лежит общая теория систем. *Общая теория систем* (по Л. фон Берталанфи) – фундаментальная наука, охватывающая всю совокупность проблем, связанных с исследованием и конструированием систем. Она формирует методологические основания системного подхода в целом и теоретическую базу системного анализа муниципального образования. *Системный анализ* – это взаимосвязанное и комплексное рассмотрение всех вопросов, относящихся не только к организации, функционированию и ликвидации муниципальных образований, но и к методам руководства всеми этими этапами с учетом правовых, экономических, природно-географических, политических и других аспектов [6]. Применительно к исследованию проблем принятия решений в муниципальном управлении задачи системного анализа состоят в разработке методов содержательного и формального системного описания объектов управ-

ления, в выявлении закономерностей их функционирования и развития, построении системной теории и разработке практических методов управления этими объектами. Это означает, что системный анализ должен реализовывать основные функции теории муниципального управления как науки – описательную (что это?), объяснительную (как действует?) и предсказательную (как и куда развивается?).

Становление рыночных отношений, формирование частной собственности, возникновение и развитие демократии, децентрализация государственного управления изначально идут рука об руку с формированием новой муниципальной социально-экономической системы. Система (греч. sistema (целое), составленное из частей; соединение) – объективное единство закономерно связанных друг с другом предметов, явлений, а также знаний о природе и обществе. В системе действуют другие законы, нежели в окружающей среде, законы, определяющие ее функционирование. В соответствии с системной парадигмой, если меняется система внешних или внутренних отношений, предпочтений, экономических, культурных и иных процессов и институтов, то изменяются и элементы системы муниципального жизнеобеспечения и весь муниципалитет в целом. *Муниципальное образование – это социально-экономическая система, обладающая определенной свободой выбора формы деятельности и представляющая собой единую организационную структуру, элементы которой взаимосвязаны и совместно функционируют для достижения общей цели* [2]. Муниципальное образование как социально-экономическая система характеризуется определенными классификационными признаками.

Муниципальные системы относятся к классу *искусственных систем*, т.е. организаций, созданных и управляемых людьми, где люди составляют главный и определяющий компонент. Искусственность предполагает также большую степень разнообразия муниципальных образований. В Федеральном законе «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (2003 г.), исходя из принципа взаимосвязи территориальных и функциональных основ местного самоуправления и необходимости одновременного решения двух задач – приближение местного самоуправления к населению и обеспечение эффективности деятельности муниципальных образований в решении вопросов местного значения и осуществлении отдельных государственных полномочий, – выделены три вида муниципальных образований с закреплением за каждым из них соответствующих полномочий.

Первый тип – муниципалитеты. Муниципалитеты в сельской местности создаются в зависимости от численности населения и воз-

можности обеспечения территориальной и временной доступности муниципальной власти для граждан на базе одного или нескольких соседних сельских населенных пунктов. Городские муниципалитеты (города районного значения и поселки городского типа) создаются, как правило, на базе территории одного населенного пункта. Муниципалитеты наделяются полномочиями по решению вопросов местного значения, связанных с обеспечением жизнедеятельности населения этих населенных пунктов.

Второй тип – муниципальные районы (округа), включающие несколько муниципалитетов или муниципалитетов и межселенных территорий, объединенных общей территорией, в границах которой местное самоуправление решает вопросы местного значения межпоселенческого характера. Органы местного самоуправления муниципального района могут осуществлять полномочия, делегированные им на добровольной основе входящими в район муниципалитетами, а также отдельные государственные полномочия.

Третий тип – муниципалитеты с правами (полномочиями) муниципального округа, которые создаются, как правило, на базе городов федерального, краевого, областного значения и осуществляют на своей территории полномочия как муниципалитетов, так и муниципальных округов. Часть территории города федерального значения, в границах которой местное самоуправление осуществляется населением непосредственно и (или) через выборные органы местного самоуправления, образует внутригородскую территорию.

Муниципальные образования можно отнести к *динамичным системам* – они являются постоянно изменяющимися системами. Муниципалитеты подвержены прогрессу и регрессу, делению и слиянию и т.д. Всякие изменения, происходящие в них, называются процессами. Желательно все эти процессы прогнозировать, предвидеть, влиять на их развитие в положительном для муниципального образования направлении. Муниципальные системы являются *вероятностными системами* – их функционирование может быть предсказано с определенной степенью вероятности на основе изучения их прошлого. Это значительно повышает роль индивидуальных, творческих начал в управлении муниципалитетами, роль мониторинга тех факторов, которые делают развитие муниципального образования более предсказуемыми. Муниципальные образования имеют *материальный характер*, который означает объективность их существования и тот или иной уровень материальных и финансовых затрат. Муниципальные образования являются системами *открытого типа* с многочисленными связями с окружающей средой (рис.1).

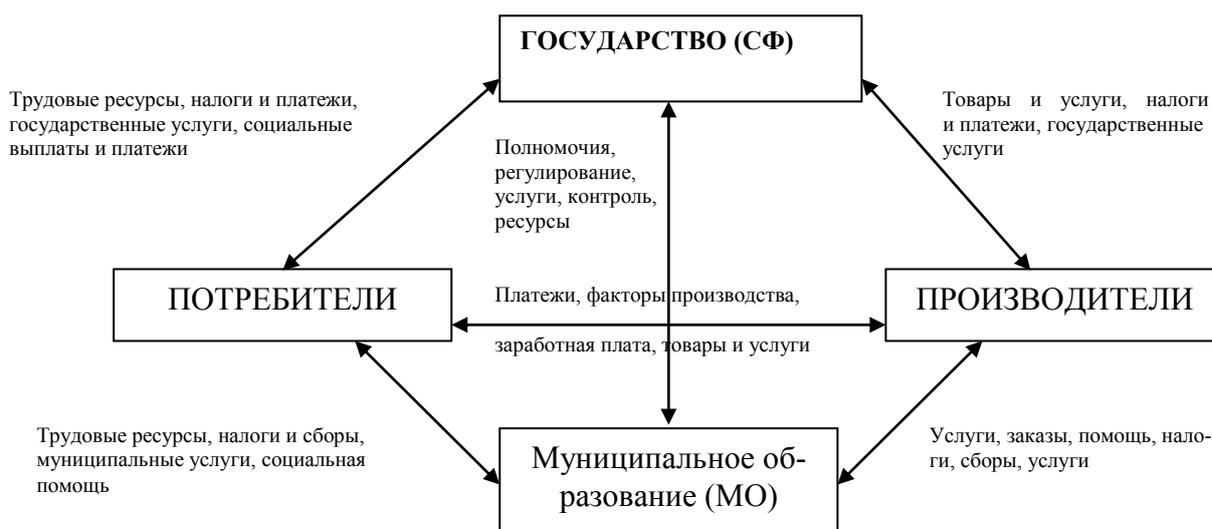


Рис.1. Связи в экономической системе муниципального образования

В понимании открытости муниципального образования важным моментом является характер его отношений с другими системами (государство, субъект Федерации), составляющими в совокупности окружающую среду, частью которой является и само муниципальное образование. Муниципальное образование является относительно независимым от окружающей среды, откуда следует, что оно реагирует на воздействие окружающей среды и развивается, но при этом сохраняет качественную определенность и свойство (как местное самоуправление), отличающее его от других систем (государственного и регионального управления).

Муниципальные образования как социально-экономические системы обладают рядом специфических свойств, которые необходимо учитывать при их анализе. Важно, что эти свойства всегда проявляются комплексно, одновременно. В зависимости от целей анализа на передний план могут выступать те или иные свойства. Рассмотрим отдельные свойства подробнее.

Ключевым понятием теории систем и определяющим свойством любой системы является ее целостность. *Целостность* может быть определена как свойство, характеризующее устойчивость функционирования муниципальной системы при ее минимальной структурной сложности и минимальности необходимых ресурсов. Критерием целостности муниципальной системы выступает, прежде всего, отсутствие необходимости добавления или устранения ее отдельных структурных элементов для повышения эффективности и устойчивости функционирования.

Совместное функционирование разнородных взаимосвязанных элементов муниципального образования порождает *неаддитивность* – новое функциональное свойство, которое означает, что свойство муниципального образования не сводится к сумме свойств составляющих его элементов и вывода свойств целостной системы из свойств элементов. Неаддитивность заключается в том, что при декомпозиции муниципальной системы происходит неизбежный разрыв не только горизонтальных, но и перекрестных связей, характеризующих целостность системы. Поэтому при декомпозиции системы неизбежно утрачиваются ее качества, которые обеспечивают социально-экономическую стабильность функционирования МО. Неаддитивность характеризует муниципальную систему как продукт интеграции, соединения в целое многих элементов, их взаимовлияния, отражение неких общих кооперативных свойств данного множества элементов и явлений. Критерием хорошо организованной, целостной системы является то, что целое всегда больше суммы его частей, а в дезорганизованной, разобщенной системе целое обычно существенно меньше этой суммы.

Важнейшей характеристикой муниципального образования как целостной системы является его *структура*. Под структурой понимается совокупность элементов и связей, определяющих внутреннее строение и организацию муниципального образования как целостной системы. При таком рассмотрении муниципального образования структура выступает как способ описания его организации (рис.2).



Рис. 2. Структура муниципального образования: связи подсистем: 1 – труд; 2 – материальные средства жизни; 3 – требования, стандарты, трудовые ресурсы; 4 – продукция (товары), доходы, труд; 5 – услуги, нормы, требования; 6 – услуги, нормы-ценности; 7 – отчисления и поступления денежных средств; 8 – финансирование экологических условий на внутренних территориях муниципалитета; 9 – финансирование местного хозяйства; 10 – доходы от местного хозяйства; 11 – финансирование социальной сферы; 12 – местные социальные стандарты; 13 – организационно-управленческие взаимодействия; 14 – финансирование пространственного развития. Все связи сопровождаются соответствующими информационными потоками

Структура динамична по своей природе, ее эволюция во времени и пространстве отражает процесс развития муниципального образования (приватизация, муниципализация, поглощение малых поселений). С точки зрения системного анализа можно рассматривать различные элементы муниципального образования и их связи. Здесь открываются возможности поиска всевозможных внутренних отношений частей и целого в соответствии с теми или иными заданными условиями исследований. Отсюда возникают множественность системного подхода, возможность рассмотрения муниципального образования в качестве различного набора систем.

С понятием структуры тесно связано понятие *элемент*. Можно утверждать, что в общем случае элемент не может быть описан вне его функциональных характеристик: с точки зрения системы важно в первую очередь не то, каков состав элемента, а то, что делается, чему служит элемент в структуре целого. В системе, представляющей органическое целое, элемент и оп-

ределяется, прежде всего, по его функции как минимальная единица, способная к относительно самостоятельному выполнению определенных функций. Любой элемент сам является системой, но на выбранном уровне анализа он характеризуется только своим целостным свойством (структурные подразделения органов местной власти, муниципальные предприятия и т.п. – их структура и функции, цели и задачи).

Связующим структуры и элемента является понятие *связь*. Выявление связей позволяет познавать предметы не непосредственно, а косвенно, через другие предметы, находящиеся с ними в той или иной связи. Связи бывают различные: взаимодействия (координации), свойства, объектов, строения, функционирования и управления. Особый вид связей взаимодействия составляют связи между отдельными людьми (к примеру, муниципальными служащими), а также между отдельными коллективами (муниципальных и коммерческих предприятий и организаций) и социальными системами в муниципальном образовании. К ним можно отнести

властные, финансовые, информационные, организационные и другие связи.

В литературе предлагаются различные варианты выделения структур муниципалитета. Мы считаем, что в составе муниципалитета должны быть представлены следующие основные подсистемы.

Экономическая подсистема включает: а) воспроизводственные процессы, обусловленные общественным территориальным разделением труда и направленные на связь с внешней средой; б) воспроизводственные процессы, удовлетворяющие разнообразные потребности населения, внутримunicipальные нужды и интересы. Экономическая подсистема муниципалитета включает промышленные и иные комплексы различных форм собственности и организационных структур, производящие материально-вещественные продукты и услуги. Главным градообразующим фактором для большинства российских поселений, особенно городов, остается промышленность. Развитие ее во многом определяет структуру занятости населения, характеристики непроеизводственной сферы и т.д.

Усилению интеграционных процессов в пределах экономического пространства современного муниципалитета способствует быстрое развитие *финансово-бюджетной подсистемы* и всей рыночной инфраструктуры в целом, которые связывают производителей и потребителей товаров и услуг в единый, в пределах муниципального пространства, производственный процесс. Высший уровень развития этого сектора повышает привлекательность муниципалитета для размещения в нем предприятий разных отраслей.

Основой муниципалитета является развитие территориальной общности людей, которая начинается естественно воспроизводиться. Поэтому возникает самостоятельная *социальная подсистема*. Ее задачей является обеспечение наиболее благоприятных условий для оптимального с точки зрения общества режима социального и демографического воспроизводства населения. Воспроизводство населения требует формирования на муниципальной территории соответствующего обслуживающего комплекса, иначе – социальной подсистемы (инфраструктуры), представленного предприятиями, оказывающими рыночные и нерыночные услуги населению. В составе последних – объекты торговли, общественного питания, образования, здравоохранения, учреждения просветительского, лечебно-оздоровительного, жилищного, коммунального, бытового, спортивно-профилактического и иного обслуживания. Объекты социальной инфраструктуры первоначально функционируют и развиваются преимущественно для обеспечения условий жизнедеятельности людей данной местной общности. В дальнейшем объекты соци-

альной инфраструктуры начинают оказывать услуги жителям других территориальных общностей (например городской агломерации). Следует сказать об особой интегрирующей роли инженерной и транспортной инфраструктуры (систем водоснабжения и канализации, электро-теплогазоснабжения, транспорта). Недостаточный уровень развития инфраструктуры, учитывая тесную взаимосвязь элементов социальной инфраструктуры со всеми структурами муниципалитета, неизбежно приводит к замедлению темпов развития и самой градообразующей основы (производственно-экономической подсистемы).

В составе муниципалитета как социально-экономической системы выделяется *экологическая подсистема*. Этот функциональный блок включает естественные условия жизни (территорию, воздух, воду), формирует специфическую природную среду, в которой развиваются экономические и социальные процессы жизнедеятельности населения. В данную подсистему кроме естественных ресурсов входят предприятия и организации по контролю, сохранению и восстановлению качества окружающей среды, по благоустройству территории. Значимость этого блока выходит за чисто экологические рамки (состояние природной среды, например, в бассейне реки, из которой в город поступает вода, или в воздушном бассейне прилегающих районов). Количественное или качественное истощение естественных ресурсов также ставит преграду дальнейшему развитию муниципалитета. Промышленность и транспорт в процессе своего функционирования ухудшают качество водных и воздушных ресурсов, что, в свою очередь, ухудшает качественный потенциал территории и её привлекательность для инвестиций и роста населения.

Пространственная подсистема муниципалитета отображает взаиморасположение различных поселенческих элементов в пространстве для осуществления связей в процессе развития муниципалитета. Пространственную (архитектурно-планировочную) подсистему образуют взаимодействующие территории (функциональные зоны) различного назначения (промышленные, селитебные, коммунально-складские, рекреационные и т.п.). Исследование муниципалитета с точки зрения пространственной структуры позволяет установить его внешние границы, функционально-территориальную конфигурацию, планировку. В частности, дефицит свободных площадок ведет к переуплотнённости жилой застройки, понижению качества территории, сдерживанию развития предприятий градообразующей базы муниципалитета и его обслуживающего комплекса.

Применительно к муниципалитету как регулируемой системе необходимо *введение органи-*

зационно-управленческой подсистемы, в первую очередь в лице представительных и исполнительных органов местного самоуправления. Согласно Конституции РФ местное самоуправление выведено из иерархии государственной власти и признана его независимость. Сущность самоуправления заключается в том, что население самостоятельно управляет процессами формирования среды жизнедеятельности и жизнеобеспечения, создавая для этого на уровне муниципального образования необходимые и подотчетные населению властные структуры.

Важным свойством муниципального образования является *бесконечность*, т.е. невозможность его полного описания конечным числом всех качественных и количественных параметров. Муниципальное образование может быть представлено бесконечным числом структурных и функциональных элементов и подсистем, отражающих политические и экономические, научно-производственные, социально-культурные, экологические и демографические стороны жизни сообщества, его институтов и отдельных организаций.

Из свойства бесконечности описания муниципального образования следует его *иерархич-*

ность, которая означает, что каждый его элемент в свою очередь может рассматриваться как целостная система (население, природно-географическая среда, градообразующая база и жизнеобеспечивающая система), элементы которой также могут быть представлены как системы (жизнеобеспечивающая: ЖКХ, образование, здравоохранение и т.д.), а с другой стороны, любая система лишь компонент системы высшего уровня (муниципальное управление составная часть управления регионом).

Целостность, структура, элемент, связь, бесконечность и иерархичность являются системообразующими понятиями общей теории систем и основой системного представления муниципального образования. К системообразующим свойствам муниципального образования относят также эмерджентность, синергичность, мультипликативность, обособленность, централизованность, адаптивность, совместимость, обратную связь.

Эмерджентность означает, что целевые функции элементов, как правило, не совпадают с целевой функцией системы муниципального образования (МО). Проиллюстрируем это свойство на примере (рис.3).

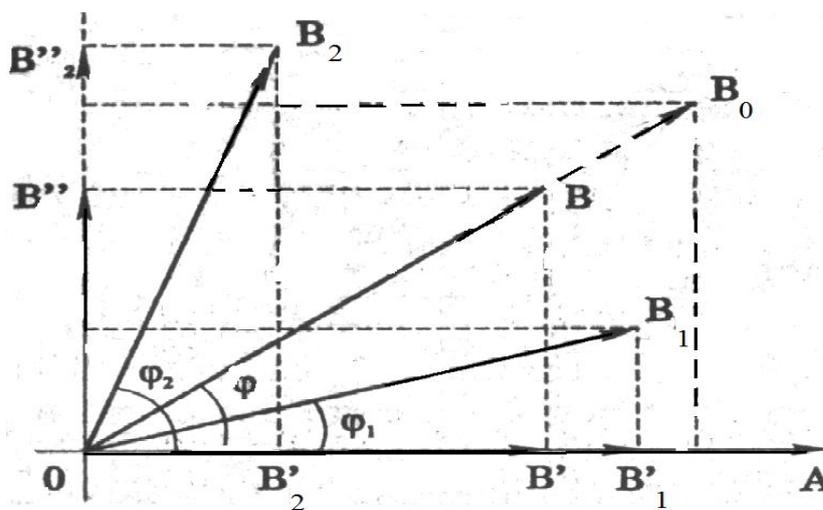


Рис. 3. Графическая интерпретация принципа эмерджентности

Пусть целевая функция МО выражена вектором OA. Тогда целевая функция любой подсистемы МО может быть представлена вектором OB, направление которого не совпадает с целевой функцией МО, что отражает угол φ . Отсутствие этого угла ($\varphi = 0$) свидетельствовало бы о том, что специализация подсистемы МО полностью совпадает со специализацией МО, что в принципе исключено. Если же считать, что $\varphi = 90^\circ$, то это будет означать, что вклад подсистемы МО в социально-экономическое развитие МО отсутствует, т. е. есть подсистема существует как бы только для себя – проекция

целевой функции вектора подсистемы на вектор целевой функции МО равна нулю. Для практики разграничения полномочий между подсистемами и МО важно, чтобы значение этого угла находилось в пределах $0 \leq \varphi \leq 90^\circ$.

Потребности МО требуют всемерного повышения вклада каждой подсистемы МО в удовлетворение общих муниципальных интересов. Это означает уменьшение значения угла φ до значения φ_1 , приводящего к увеличению проекции вектора OB (вращение вектора OB по часовой стрелке до значения вектора OB₁). Потребности развития подсистемы МО, напротив,

требуют повышения значения угла φ до значения φ_2 (вектор OB_2); при этом увеличиваются затраты на потребности функционирования и развития самой подсистемы МО (составляющая OB''_2). Несовершенство условий проводимых социально-экономических преобразований нередко приводит к тому, что противоречие между целевыми установками подсистемы и МО решается волевым путем. Так, если экономически необоснованно определены поступления из доходов муниципального бюджета в подсистему (зафиксировано значение угла φ), то увеличить эти отчисления нередко стремятся посредством увеличения вектора OB (вектор OB_0 за счет повышения цен и тарифов, т. е. за счет потребителей и снижения их жизненного уровня. Оптимальное значение угла φ должно определяться компромиссно, с учетом конкретных условий и задач развития МО.

Использование принципа эмерджентности позволяет правильно оценить вклад подсистем МО в социально-экономическое развитие всего МО. В процессе векторной декомпозиции системы МО можно выявить те её подсистемы, целевые функции которых вносят минимальный вклад в общую целевую функцию системы МО или, более того, имеют противоположную направленность. Векторное представление выявляет противоречивость интересов подсистемы МО и интересов МО, что естественно. Необходимо усиления местной власти МО переместить отрицательный вектор в положение, где горизонтальная составляющая этого вектора будет сонаправлена с вектором социально-экономических интересов МО. Этого можно достичь, используя два метода: установление углов сдвига каждого из промежуточных векторов, исходя из преобладания интересов МО; устранение промежуточных векторов (посредников), которые не являются принципиальным элементом в воспроизводственном цикле. Одновременно устраняются и сами углы сдвига подсистем. Использование свойства эмерджентности позволяет правильно распределить целевые функции участников в системе МО. Поскольку их интересы принципиально не совпадают, разнонаправлены, ибо обусловлены внутренними противоречиями в самой системе, разрешение этих противоречий возможно, если полномочия подсистемы и МО по основным функциям перекрывают друг друга не более чем на 45%. Это ограничение принципиально недопустимо на путях уравниловки, жестких указаний либо вседозволенности, а всегда должно осуществляться только путем компромиссов, взвешенных решений экономической и социальной целесообразности.

Синергичность – однонаправленность действий в системе МО, которая приводит к усиле-

нию (умножению) конечного результата. Положительная синергия усиливается по мере роста организационной целостности системы, негативная синергия усиливается с дезорганизацией системы отношений МО. Наибольшее влияние на развитие положительной синергии в муниципальных социально-экономических системах оказывают высокий уровень общей и профессиональной культуры работников органов власти субъекта Федерации (СФ) и МО, хорошие знания психологии, социологии, экономики, высокий уровень морально-этических качеств всех участников отношений и грамотное использование правовых, экономических и административных рычагов и стимулов взаимодействия.

Обособленность характеризует относительную автономность МО в рамках системы СФ-МО. Это свойство определяет содержание и границы выделения предметов ведения МО, поиски специализированных форм и методов взаимодействия СФ и МО. Критерием решения этой задачи является число функций, параллельно выполняемых СФ и МО.

Централизованность отражает соотношение централизации и демократизации взаимоотношений в системе СФ-МО. Особенность современного этапа общественного развития заключается в крайне недостаточном развитии теоретических принципов и практического опыта как в области централизации, так и в области децентрализации отношений СФ-МО. Недостатки централизации очевидны — это и невысокий уровень методологических обоснований путей и направлений развития МО как единой системы, и склонность к жесткому администрированию, и невысокий уровень организационно-методических обоснований и рекомендаций при решении социально-экономических проблем, требующих централизованных усилий (ценообразование, внешнеэкономическая деятельность, социальная защита, экологическая проблематика, пропорции отраслевого и регионального развития). Децентрализация системы МО также пока не обладает достаточной эффективностью в связи с невысоким уровнем развития демократических начал в управлении неподготовленностью кадров, органов местного самоуправления. Критерием процесса может выступать степень централизации бюджетных средств МО в СФ.

Адаптивность – способность приспособливаться к изменениям внутренних и внешних условий таким образом, чтобы эффективность и стабильность функционирования системы МО не снижалась. Это качество системы исследовано явно недостаточно. Адаптивность системы тесно связана со свойствами саморегулирования. В том случае, когда система МО хорошо структурирована и отлажена, обладает высоким

уровнем организации и хорошим ресурсным обеспечением, адаптивные свойства системы могут быть высокими. На рис. 4 проиллюстри-

рован эффект саморегулирования в системе МО.

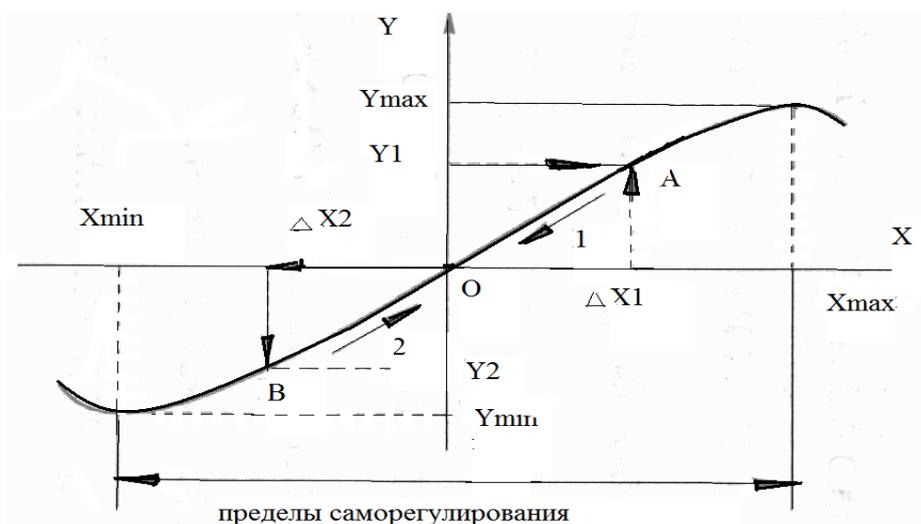


Рис. 4. Графическая интерпретация свойства саморегулирования в системе МО

Пусть по горизонтальной оси отражены изменения внешнего фактора X , по вертикальной оси Y — реакция системы на эти изменения. В исходном (невозмущенном) состоянии рабочей точкой является точка пересечения осей — O . Пусть входной внешний фактор изменился на величину ΔX_1 . В этом случае по кривой зависимости $Y = f(X)$ реакция приобретает значение Y_1 . Вступающие в действие силы саморегулирования из точки A возвращают систему в устойчивое состояние, указанное стрелкой 1. Аналогичное происходит, если входной поток изменится на величину ΔX_2 . Система вернется в исходное состояние по стрелке 2 под влиянием внутренних сил саморегулирования.

Если внешние воздействия находятся в интервале $(X_{\min}; X_{\max})$, ограниченном верхним и нижним пределами устойчивости, система функционирует устойчиво. За этими пределами система неустойчива. В этом плане значительный интерес представляет анализ факторов, повышающих устойчивость системы. К их числу прежде всего следует отнести проработанность нормативных актов, организационных структур, целевых установок, квалификационную структуру кадров, стабильность ресурсного обеспечения. Важно исследование пределов саморегулирования системы МО.

Совместимость означает, что все элементы системы МО должны обладать свойствами «средства», взаимоприспосабливаемости, взаимoadaptивности. В системе МО каждый элемент должен быть совместим не только с системой, но и со всеми ее составляющими. На практике элементы системы МО «совмещаются» на основе принципов подзаконности, выделенной компетенции, экономичности, экологичности, социологии. Проблемы совместимости в системе МО должны решаться в следующих направлениях: создание эффективных координационных механизмов, преодолевающих силы отталкивания подсистемы и МО; поиск эффективных механизмов адаптации, позволяющих не только преодолевать силы отталкивания, но и превратить их в силы сближения путем формирования новых организационно-экономических связей, элементов и условий их функционирования; развитие кооперационных связей (например кредитной кооперации).

Обратная связь предполагает использование информации о выходе системы МО для процесса регулирования отношений между элементами системы, СФ и МО, МО и МО (рис. 5).

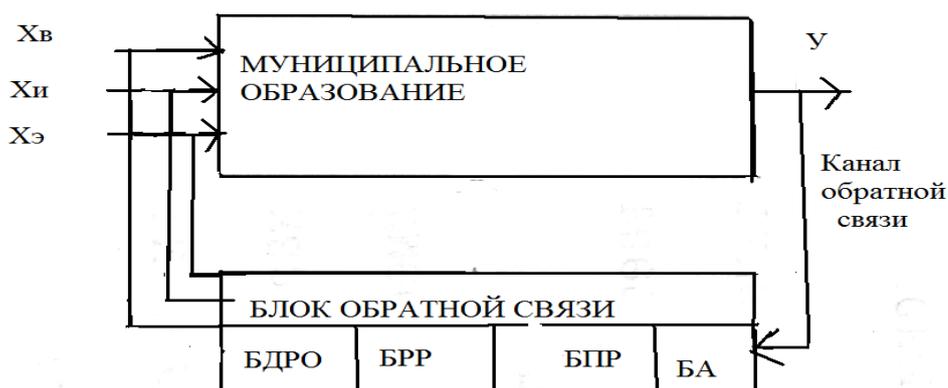


Рис. 5. Обратная связь в системе МО

На вход системы МО поступают потоки вещества (X_v), энергии (X_ε) и информации ($X_{ин}$). Выходом (продуктом деятельности) системы МО является величина Y — поток товаров или услуг. Если величина Y не отличается от запланированного значения Y_n , т. е. $|Y - Y_n| = 0$, считается, что система работает без сбоев, идеально. Допустим, что величина Y отличается от запланированного значения Y_n на величину Δ : $|Y - Y_n| = \Delta$. Информация об этом поступает по каналу обратной связи (ОС) непосредственно в блок анализа (БА), в котором исследуются причины появления величины Δ . Результаты анализа поступают в блок принятия решений (БПР), в котором разрабатывается система мероприятий по устранению возникших отклонений, а также в перспективе препятствующая возникновению возможных отклонений. Блок реализации решений (БРР) может воздействовать как непосредственно на систему, так и на блок дополнительного ресурсного обеспечения (БДРО), который либо дополнительно выделяет ресурсы, либо их сокращает. В результате реализованных мероприятий стабилизируется деятельность системы МО.

Нетрудно видеть, что блоки системы МО имеют различные правовые и организационные формы и приспособлены для регулировки по реакции системы на то или иное воздействие, т. е. это классическая система управления реактивного типа. Для обеспечения обратной связи необходим высокий уровень детерминированности поведения элементов системы, высокая предсказуемость их поведения. Необходимо также, чтобы, по крайней мере, условия поведения и системы обратной связи (образующей основу системы взаимодействия) оставались постоянными. *Мультипликативность* выражается в том, что эффекты, как положительные, так и отрицательные, в системе

МО обладают свойствами умножения, а не сложения. Умножение (а в некоторых случаях и возведение в степень) отрицательных эффектов происходит в явно «облегченных» условиях — деструктивные процессы имеют очень выраженную тенденцию к самотеку и саморазрушению при отсутствии должного контролирующего и регулирующего действия со стороны системы МО. Положительные тенденции, явления, эффекты такой способностью не обладают. Они всегда требуют организации, значительных издержек для устранения разрушительных процессов, нуждаются в преодолении сил самотека и торможения. Всестороннее исследование явлений мультипликативности в системе МО, определение их движущих сил, источников развития или ограничения представляет широкое поле исследований и деятельности для экономистов, социологов, психологов, юристов и других специалистов.

Системообразующие свойства муниципального образования должны быть дополнены специфическими свойствами социально-экономических систем, к которым можно отнести следующие.

Организованность — это свойство связано с организацией как элементов системы, так и их взаимодействия в организованной системе с четким детерминизмом. В процессе жизнедеятельности муниципальное образование с помощью целенаправленного управления разрешает постоянно возникающие противоречия и реагирует на изменения внутренних и внешних условий. В соответствии с изменяющимися условиями оно меняет свою структуру, корректирует цели развития и содержание деятельности подсистем и элементов, т. е. происходит целенаправленная самоорганизация муниципального образования, которая на практике реализует его способность к саморазвитию. Чем адекватней и

быстрее муниципальное образование реагирует на изменения внутренних и внешних условий, т.е. чем выше ее адаптивные свойства, тем совершеннее механизм самоорганизации и, следовательно, выше эффективность управления. Глава муниципального образования является *координирующим элементом* системы муниципального управления, согласовывающим действия нижестоящих звеньев. Структурные подразделения администрации являются *управляющими элементами* и образуют низший уровень муниципального управления, непосредственно взаимодействующий с исполнительными элементами. Муниципальные унитарные предприятия (организации) являются *исполнительными элементами* системы муниципального управления, которые выполняет определенные функции, например, производят конкретную услугу или продукт. Совокупное и целенаправленное действие исполнительных элементов муниципального образования составляет процесс его функционирования.

Целеустремленность — в своей деятельности система МО сохраняет ориентир на стратегические цели развития, несмотря на помехи, неудачи, ошибки. Сознательная организация целенаправленного функционирования муниципального образования и его элементов называется управляемостью. С помощью управления и самоуправления местное сообщество определенным образом организует свое внутреннее многообразие, создавая политические, экономические, социальные, культурные и другие общественные структуры и направляя их деятельность в соответствии с определенными целями своего развития.

Устойчивость – способность к сохранению качественной определенности при изменении структуры системы муниципального образования и функций ее элементов. Система МО способна находиться в заданном состоянии и автоматически возвращается к нему при действии на нее дестабилизирующих факторов. Устойчивость муниципального образования связана с его стремлением к состоянию равновесия, которое предполагает такое функционирование элементов, при котором обеспечивается наивысшая эффективность деятельности местной администрации, соответствующая целям развития. Муниципальное образование как устойчивая система постоянно находится в состоянии динамического равновесия, оно непрерывно колеблется относительно положения равновесия, что является не только ее специфическим свойством, но и условием непрерывного возникновения противоречий как движущих сил эволюции. Например, противоречия между доходами и расходами бюджета определяют тенденции эволюции муниципального образования

в целом и отдельных сфер жизнедеятельности населения.

Функциональная гибкость — система МО реализует множество функций и гибко изменяет их набор и интенсивность в зависимости от коррекции цели и изменения внешних условий. Гибкость муниципального образования обеспечивается такими элементами самоорганизации, как дифференциация и лабильность. *Дифференциация* – это стремление муниципального образования к структурному и функциональному разнообразию элементов, которые не только обеспечивают условия возникновения и разрешения противоречий, но и определяют его способность быстро приспосабливаться к меняющимся условиям. Помимо существующих муниципальных организаций и предприятий часть муниципальных функций могут выполнять как коммерческие структуры, так и общественные организации. *Лабильность* означает подвижность функций элементов структуры при сохранении устойчивости системы в целом. В зависимости от политической и экономической ситуации меняется устав муниципального образования с перераспределением полномочий и функций трех основных элементов муниципальной власти – представительного и исполнительного органов и главного должностного лица.

Способность к саморазвитию – непрерывная функциональная и структурная перестройка системы муниципального управления, его подсистем и отдельных элементов и функции системы МО под влиянием, главным образом, внутренних факторов, в связи с чем поведение системы приобретает более упорядоченный и предсказуемый характер. Внутренним источником саморазвития является непрерывный процесс возникновения и разрешения противоречий (доходы – расходы, представительная – исполнительная власти, выборы и др.). Противоречия, как движущая сила развития сообщества, возникают из многообразия потребностей и интересов населения, многообразия культур, форм и видов собственности и других сфер муниципального образования.

Внутреннее многообразие – связано с усложнением системы муниципального управления (муниципальный менеджмент, ТОС и другие направления). Искусственное ограничение многообразия ведет к застою в развитии и в конечном счете к деградации муниципальной системы (однопартийная система, автократия). Для каждого этапа развития муниципального образования существует свой уровень необходимого многообразия, который обеспечивает его дальнейшее развитие. Многообразие в сообществе определяется уровнем свободы людей в политической, экономической, социальной, культурной и других сферах муниципального образования.

Непрерывность функционирования – МО существует, пока функционирует. Социально-экономические, как и другие процессы, непрерывны, не могут быть остановлены, иначе муниципальное образование прекратит свое существование (исчезновение населенных пунктов, преобразование муниципальных образований).

Неопределенность развития – управление муниципальным образованием всегда происходит в условиях неопределенности, которая определяется двумя главными его свойствами. Первое – это принципиальная неопределенность развития муниципального образования, заложенная в его природе, вследствие частой смены администрации, других факторов. Конкретный путь эволюции муниципального образования относителен. Можно прогнозировать только общее направление развития, имеющее различные траектории. Эта неопределенность всегда присутствует при принятии решений в местных органах. Вторым свойством является неполная наблюдаемость процессов функционирования муниципального образования. Многие политические, социальные, экономические и другие процессы вообще не поддаются прямому наблюдению и о них можно судить только косвенно, по некоторым конечным результатам. Большинство процессов не имеют количественной меры и определяются только качественными категориями (влияние отдельных лиц, с учетом их рейтинга, на процессы в муниципальном образовании). Дискретно наблюдаемой является также часть социально-экономических процессов, хотя существует их количественная характеристика, например статистика, но она не дает полного представления о происходящих явлениях, да и к тому же дает запаздывающую информацию о происходящих процессах. Неопределенность развития муниципального образования и неполная наблюдаемость происходящих в нем процессов – это основные проблемы информационного обеспечения принятия решений в местных органах.

Описание муниципального образования как сложной социально-экономической системы производится с помощью качественных и количественных характеристик, именуемых *параметрами*. Параметры составляют основу описания процесса функционирования муниципального образования. К важным понятиям системного анализа относится понятие *состояние* муниципального образования, под которым понимается совокупность значений параметров его описания, зафиксированное на какой-либо момент времени. *Функционирование* муниципального образования – это целенаправленное изменение его состояния во времени и пространстве.

Состояние муниципального образования обычно определяется в соответствии с выбранным критерием управления. *Критерий* – это

некоторая функция от состояния муниципального образования, отражающая цели его функционирования в определенный отрезок времени. Использование в практике и теории муниципального управления понятия «критерий» весьма конструктивно и полезно. Оно позволяет ранжировать муниципальные образования в субъекте Федерации и объективно подойти к оценке деятельности главы муниципального образования.

С точки зрения системного анализа муниципалитет можно определить как сложную систему, которая характеризуется целевыми установками и ресурсами развития. Основную миссию муниципалитета следует понимать, по нашему мнению, как *обеспечение устойчивого и сбалансированного функционирования муниципальной системы, обеспечивающей повышение уровня и качества жизни населения за счет создания, с одной стороны, благоприятных условий для жизнедеятельности людей, с другой – благоприятных предпосылок для эффективного развития экономических (хозяйствующих) субъектов и размещения новых*. Эта цель достигается слаженным функционированием подсистем МО.

Особенностью программно-целевого подхода является то, что объект программы может отождествляться с деятельностью какой-либо структурной подсистемы муниципального образования в части, реализующей решение общих муниципальных задач. Выполнение этого условия предполагает: 1) исходные знания о ситуации в муниципальном образовании, тенденциях ее развития; 2) умение определять проблемы муниципалитета и вести объективный отбор действительно приоритетных целей, на достижении которых стратегически важно сосредоточить силы и средства; 3) математическое моделирование разработки ЦП, которое включает принятие решений на основе многофакторной модели социально-экономического развития муниципалитета.

Разработку программ развития муниципалитета можно проводить по модели, отражающей степень его привлекательности как места, удобного для проживания и деятельности населения. Если функционирование подсистем муниципального образования обеспечивает благоприятные условия для жизни и деятельности людей, то критерием эффективности всей системы может стать общая численность постоянного населения, которая возрастает. Используя реальную ситуационную статистику по факторам, влияющим на прирост численности населения, можно разработать и реализовать целевые программы, отражающие структуру муниципальной системы и положительно влияющие на параметры ее развития. Этот стратегический подход использован при моделировании соци-

ально-экономического развития г. Перми. Для моделирования применен корреляционный анализ на основе метода наименьших квадратов при помощи пакетов MS Excel. В модели использовались следующие обозначения: y – численность населения (тыс. чел.), x_1 – средняя реальная заработная плата (руб.), x_2 – общая площадь жилых помещений на одного жителя (m^2), x_3 – выбросы загрязняющих атмосферу веществ (тыс. т), x_4 – число зарегистрированных преступлений на 10000 человек, x_5 – число врачей на 10000 человек, x_6 – число мест в учреждениях культурно-досугового типа на 10000 человек.

Значения коэффициентов корреляции свидетельствуют о наличии сильной линейной зависимости, поэтому построение линейной модели целесообразно. Модель множественной линейной регрессии имеет такой вид:

$$Y = 1248 - 0,003228x_1 - 11,89x_2 + 0,0003412x_3 + 0,005698x_4 + 0,2204x_5 - 0,638x_6.$$

Проверка модели путем прогнозирования численности населения Перми на 2006-2009 гг. выявила вполне приемлемые результаты.

Таким образом, проблемы низкой эффективности программно-целевого управления на муниципальном уровне могут быть решены за счет системного подхода, отражения в программных документах параметров состояния подсистем муниципального образования и их влияния на общее социально-экономическое развитие муниципалитета. Реализация этой целевой установки может быть обеспечена действиями органов местного самоуправления совместно с государственными властными структурами.

Список литературы

1. *Анимица Е.Г., Елохов А.М., Сухих В.А.* Качество жизни населения крупнейшего города. Екатеринбург: Изд-во Урал.экон.ин-та, 2000. Ч. 2. 262 с.
2. *Васильев А.А.* Муниципальное управление: конспект лекций. 3-е изд., перераб. и доп. Н.Новгород: Изд. О.В. Гладкова, 2003. 388 с.
3. *Елохов А.М.* Теоретические и методологические основы стратегического программирования в системе муниципального управления / Перм. гос. ун-т. Пермь, 2007. 548 с.
4. *Муниципальные образования Пермского края. 2009; Социально-экономические показатели: стат. ежегодник/ Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Пермскому краю. Пермь, 2009. 182 с.*
5. *Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации: Федеральный закон № 131-ФЗ от 6.10.2003г. М.: ИНФРА-М, 2004. 97 с.*
6. *Спицнатель В.Н.* Основы системного анализа: учеб. пособие. СПб.: Изд. дом «Бизнес-пресса», 2000. 326 с.

УДК 331.361

**ФОРМИРОВАНИЕ КОМПЕТЕНТНОСТНОГО
СПЕЦИАЛИСТА-ПРОФЕССИОНАЛА КАК ФАКТОР УВЕЛИЧЕНИЯ
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА**

**Ж.А. Мингалева, д.э.н., проф., зав. кафедрой национальной экономики
и экономической безопасности**

**И.И. Максименко, ст. преподаватель кафедры экономической теории
и отраслевых рынков**

ГОУ ВПО «Пермский государственный университет», 614990, г. Пермь, ул.Букирева, 15

Электронный адрес: mingal1@psu.ru

В статье раскрывается процесс формирования компетентного специалиста-профессионала, рассматривает роль компетентного специалиста-профессионала в интеллектуальном потенциале вуза, выявляется система прямых и обратных связей взаимодействия в процессе формирования компетентного специалиста-профессионала и развития интеллектуального потенциала региона.

Ключевые слова: компетентность; экономика знаний; интеллект; интеллектуальный потенциал региона.

Формирование национальной инновационной системы связано с возникновением новых и переосмыслением старых типов мышления и деятельности, специальностей и профессий.

Изменение роли знаний в социально-экономическом развитии региона требует фундаментального изменения функции социального института образования в материальном и духовном воспроизводстве условий жизни общества и человека. Новые технологии, которые опираются на высочайший уровень интеллектуальных ресурсов, становятся важнейшим фактором политики нового века. Качество образования имеет определяющее значение для успешного развития любой страны в наступившем веке.

Так, одной из основных задач государственной политики в сфере модернизации системы образования РФ является создание и развитие такой организационно-функциональной модели вуза, которая позволяла бы управлять процессом адаптации образования и науки к условиям формирования рыночных отношений (см. рис.1).

Современная деятельность вузов заключается в изменении функциональной, нормативно-правовой и экономической модели вуза.

Необходимо восстановить взаимодействие науки, образования и производства через создание

- общих базовых кафедр, которые обеспечат подготовку компетентных специалистов-профессионалов совместно со специалистами предприятий региона;

- научно-исследовательских лабораторий, ориентированных на прорыв в целом спектре самых разнообразных наук.

Основные цели деятельности современных вузов:

- повышение эффективности и качества образовательного процесса;

- обеспечение адаптации вузов и их выпускников к социальным, экономическим и культурным запросам общества и изменениям рынка труда;

- вовлечение в образовательный, научный и инновационный процессы профессорско-преподавательского состава, научных работников, докторантов и обучающихся;

- повышение эффективности использования интеллектуальных ресурсов при подготовке специалистов и проведении научных исследований;

- повышение роли вузов в социально-экономическом, технологическом, образовательном и культурном развитии общества.

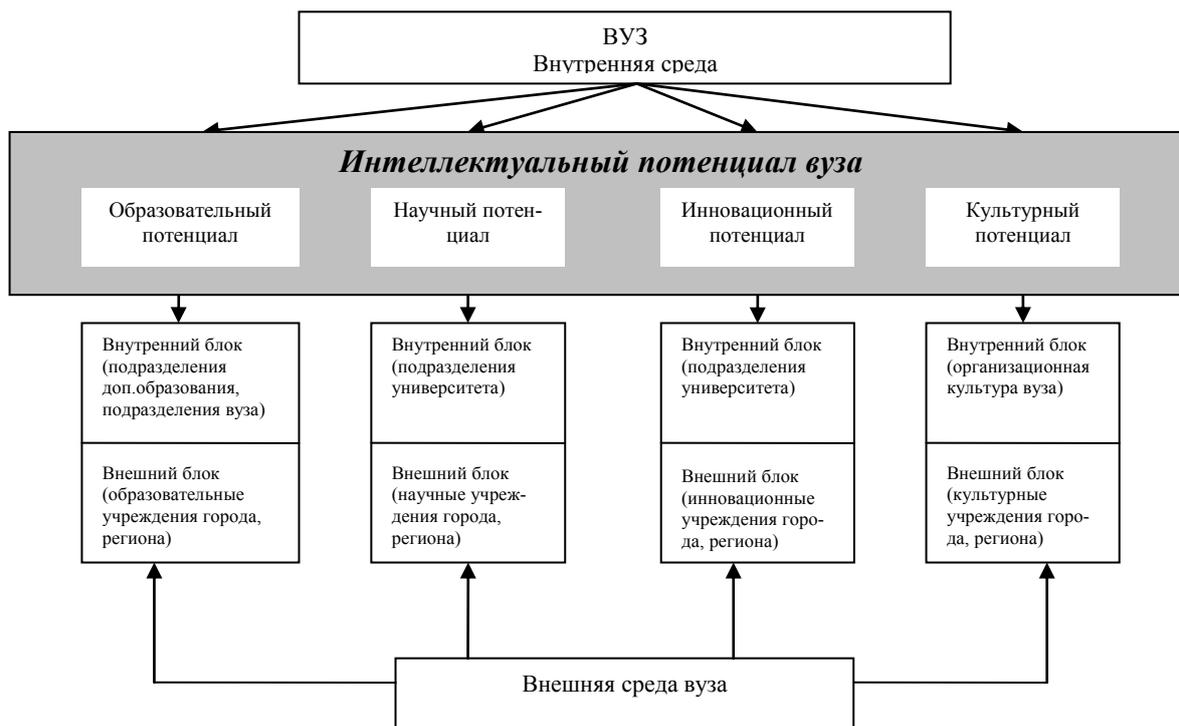


Рис. 1. Интеллектуальный потенциал вуза

Основные задачи современных вузов:

- обеспечение интеграции образования и науки в рамках вузов за счет использования в учебном процессе результатов научных исследований, установление тесных связей между образовательными и некоммерческими организациями;
- реализация на базе вуза единой системы подготовки, переподготовки и повышения кадров по профессиональным образовательным программам различных уровней;
- формирование системы управления вуза, учитывающей специфику и задачи входящих в него подразделений;
- организация взаимодействия с органами исполнительной власти региона при решении проблем в области образования, науки и инновационной деятельности;
- развитие международных связей при подготовке и переподготовке специалистов.

В области образовательной деятельности вузам необходимо:

- иметь в своем составе структурные подразделения, реализующие образовательные программы различных уровней, образующие систему непрерывного образования;
- иметь в своей структуре центр переподготовки и повышения квалификации профессорско-преподавательского состава (ППС), работающего по образовательным программам различных уровней;

- иметь тесные связи с образовательными учреждениями региона (вузами, школами, колледжами, техникумами), договорные отношения с администрацией города, районов региона, в том числе о целевой подготовке специалистов и т.п.;

- вести научно-исследовательскую работу по проблематике высшей школы и инноваций в сфере образования.

В области научно-инновационной деятельности вузы должны:

- вести фундаментальные и прикладные научные исследования по приоритетным направлениям науки и техники;
- развивать научные школы, иметь советы по защите диссертаций на соискание ученых степеней, иметь целенаправленную систему воспитания и поддержки талантливой молодежи и ротации кадров, обеспечивающую приток новых сил и идей в науку;
- вести исследования по важнейшим направлениям развития экономики региона, принимать активное участие в разработке их стратегии и экономической политики;
- организация маркетинга научно-исследовательских работ;
- усилить участие молодых ученых в конкурсах грантов для молодых кандидатов и докторов наук.

Интеллектуальный потенциал вузов в любом региональном сообществе играет особую, труднозаменимую роль.

На настоящем этапе возникает необходимость в подготовке специалистов, которые бы сочетали фундаментальность профессиональных базовых знаний с инновационностью мышления и практико-ориентированным, исследовательским подходом к разрешению проблем.

Подготовка специалистов по соответствующим тематическим направлениям для обеспечения потребностей страны и развития науки является главной задачей всей системы образования. По этой причине значимые области научных исследований высшей школы должны обязательно удовлетворять этому отраслевому критерию. Вывод о целесообразности преимущественного развития тех или иных направлений науки в высшей школе помимо объективной результативности или перспективности проводимых исследований должен формироваться с учетом как всего спектра вузовского научного сектора, так и спектра подготавливаемых специалистов. Определяющим при этом должно стать положение о том, что вузы в первую очередь должны готовить специалистов исходя из конкретной потребности отраслей хозяйства и регионов. При этом необходимо начинать обучать квалифицированные кадры с учетом перспективного прогноза по приоритетным направлениям науки и техники.

В соответствии с Концепцией модернизации российского образования основными целями профессионального образования являются подготовка квалифицированного работника [2]

- 1) соответствующего уровня и профиля;
- 2) конкурентоспособного на рынке труда;
- 3) компетентного, ответственного, свободно владеющего своей профессией;
- 4) ориентирующегося в смежных областях деятельности;
- 5) способного к эффективной работе по специальности на уровне мировых стандартов;
- 6) готового к постоянному профессиональному росту, социальной и профессиональной мобильности.

Поэтому высшая школа России является фундаментом благополучия всей системы образования, базой обеспечения системы качества образования в целом через управление интеллектуальным потенциалом.

К настоящему времени в Российской Федерации в целом преодолена та кризисная ситуация, которая возникла в результате оттока высококвалифицированных кадров из всех сфер экономики, в т.ч. из вузов. Сказанное, разумеется, не следует расценивать как вывод о том, что в

рассматриваемой области решены все основные проблемы. Вопросы, которые еще только предстоит решить, более чем достаточно. Одним из них является формирование компетентного специалиста в высшей школе, который является основой развития интеллектуального потенциала региона.

К профессиональной характеристике компетентного специалиста предъявляют определенные требования [2]. Например, он должен:

- быть специалистом в определенной области, обладающим определенными знаниями и квалификацией;
- членом организации, способствующим ее успешному функционированию и развитию;
- обладать определенными личностными и моральными качествами;
- быть способным коммуницировать и поддерживать хорошие отношения с коллегами;
- исполнять определенную работу с должной отдачей и на должном качественном уровне.

Компетентностные специалисты-профессионалы, как и высшие учебные заведения, являются основой развития интеллектуального потенциала региона. Модель компетентностного специалиста профессионала позволяет рассмотреть компетентности во взаимосвязи с образовательным, научным, инновационным и культурным потенциалами региона (см. рис.2).

Механизмом гарантии качества интеллектуального потенциала становится «образование, базирующееся на описании, изучении и демонстрации знаний, навыков, поведения и отношений, требуемых для какой-либо определенной роли, профессии или карьеры», иными словами, концепция образования, в основу которой положен компетентностный подход.

Компетентностный подход – это приоритетная ориентация на цели – векторы образования: обучаемость, самоопределение, самоактуализация, социализация и развитие индивидуальности. В качестве инструментальных средств достижения этих целей выступают принципиально новые образовательные конструкты: компетентности, компетенции и метапрофессиональные качества. Компетентностный подход означает выбор новых стратегий образования и предполагает осознание и реализацию тесной связи образовательного процесса, содержания и результата.



Рис. 2. Система прямых и обратных связей взаимодействия в процессе формирования компетентного специалиста-профессионала и развития интеллектуального потенциала региона

Компетентный подход предполагает ориентацию на результаты обучения, что означает стремление достичь большей точности в определении того, чем завершится образовательный процесс для каждого студента. Подобная постановка вопроса переносит акцент с намерений и задач преподавателя на реальные достижения обучающихся. Результатами обучения являются усвоенные знания и освоенные компетенции.

Таким образом, основными чертами компетентного подхода к подготовке специалистов являются [4]:

- общесоциальная и личностная значимость формируемых знаний, умений, навыков, качеств и способов продуктивной деятельности;
- четкое определение целей профессионально-личностного совершенствования, выраженных в поведенческих и оценочных терминах;
- выявление определенных компетенций, которые также являются целями развития личности;
- формирование компетенций как совокупности смысловых ориентаций, базирующихся на постижении национальной и общечеловеческой культуры;
- наличие четкой системы критериев измерения, которые можно обрабатывать статистическими методами;
- индивидуализация программы выбора стратегии для достижения цели;
- создание ситуаций для комплексной проверки умений практического использования знаний и приобретения ценного жизненного опыта;
- интегративная характеристика проявлений личности, связанная с ее способностью совер-

шать имеющиеся знания, умения и способы деятельности по мере социализации и накопления опыта жизнедеятельности.

Реализация компетентного подхода в системе высшего профессионального образования позволяет под новым углом зрения рассматривать проблему качества подготовки специалистов. Базисным критерием оценки качества образования выступает профессиональная компетентность как «интегральная характеристика специалиста, которая определяет его способность решать профессиональные проблемы и типичные профессиональные задачи, возникающие в реальных ситуациях профессиональной деятельности с использованием знаний и жизненного опыта, ценностей и наклонностей» (О.Е. Лебедев, А.П. Тряпицына). Способность в данном случае понимается не как предрасположенность, а как умение.

Компетенции — обобщенные способы действий, обеспечивающие продуктивное выполнение профессиональной деятельности. Это способности человека реализовывать на практике свою компетентность.

Компетенция представляет собой открытую систему процедурных, ценностно-смысловых и декларативных знаний, которые актуализируются и обогащаются в деятельности по мере возникновения реальных жизненно важных проблем, с которыми сталкивается носитель компетенции.

Компетенции представляют комбинацию характеристик (относительно знаний и их применения, навыков, обязанностей и позиций и используются для описания уровня или степени, в которых человек может продемонстрировать их). В этом контексте компетенция или набор

компетенций означают, что человек может проявить определенные способности или навыки и выполнить задание так, что это позволит оценить уровень достижений. Компетенции могут демонстрироваться и, следовательно, оцениваться.

Таким образом, компетенции могут использоваться для внутренней и внешней оценки качества высшего образования посредством идентификаторов ключевых компетенций: профессиональных, личностных и коммуникативных.

Компетентность — это ситуативная категория, поскольку выражается в готовности к осуществлению какой-либо деятельности в конкретных профессиональных (проблемных) ситуациях. Компетентность проявляется в лично-ориентированной деятельности и характеризует способность человека (специалиста) реализовывать свой человеческий потенциал для профессиональной деятельности.

Под компетентностью понимается интегрированная характеристика качеств личности, результат подготовки выпускника вуза для выполнения деятельности в определенных областях (компетенциях). Компетентность так же, как и компетенция, включает в себя когнитивный (познавательный), мотивационно-ценностный и эмоционально-волевой компоненты.

Проявление компетентности оценивается на основе сформированной у выпускника вуза совокупности умений (отражающих эту компетентность) и его поведенческих (психологических) реакций, проявляющихся в разнообразных жизненных ситуациях [3].

Компетентность специалиста с высшим образованием или профессиональная компетентность — это готовность и способность целесообразно действовать в соответствии с требованиями дела, методически, организованно и самостоятельно решать задачи и проблемы, а также оценивать результаты своей деятельности [3].

Профессиональная компетентность является результатом профессионального образования. В качестве критериев профессиональной компетентности выступают общественная значимость результатов труда специалиста, его авторитет, социально-трудовой статус в конкретной отрасли знаний (деятельности).

В современных условиях формирование профессиональной компетентности студента является одним из фундаментальных базовых компонентов их профессиональной подготовки и обусловлено синтезом профессиональных знаний (гносеологический компонент), ценностных отношений (ценностно-смысловой компонент) и специальных умений (деятельностный компонент) [1].

Гносеологический компонент профессиональной компетентности включает: знания тео-

ретических и методологических основ определенных наук; знание истории и философии науки; знание современных информационных технологий; знание правовой базы; широта и глубина дополнительных знаний.

Ценностно-смысловой (личностный) компонент профессиональной компетентности включает:

- готовность к проявлению личной инициативы;
- ценностное отношение к профессии;
- готовность работать в группе (например в исследовательской);
- ценностное отношение: к событиям, людям, себе.

Деятельностный компонент (умения) профессиональной компетентности включает следующие умения: гностические, аналитические, проектировочные, коммуникативные, конструктивные, креативные, оценочные, информационные.

Компетентность формируется в деятельности и всегда проявляется в органичном единстве с ценностями человека, так как только при условии ценностного отношения к деятельности, личностной заинтересованности достигается высокий профессиональный результат.

К базовым компетентностям, формирующим компетенцию специалиста, следует отнести комплекс универсальных знаний, включающих общенаучные и общепрофессиональные категории, понятия, законы, принципы и закономерности функционирования науки, техники и общества, в том числе:

- компетентность в сфере самостоятельной познавательной деятельности, основанная на усвоении способов приобретения знаний из различных источников информации;
- компетентность в сфере гражданско-общественной деятельности (исполнение ролей гражданина, избирателя, потребителя);
- компетентность в сфере социально-трудовой деятельности (в том числе умение анализировать ситуацию на рынке труда, оценивать собственные профессиональные возможности, ориентироваться в нормах и этике трудовых взаимоотношений, навыки самоорганизации);
- компетентность в бытовой сфере (включая аспекты собственного здоровья, семейного бытия и пр.);
- компетентность в сфере культурно-досуговой деятельности (включая выбор путей и способов использования свободного времени, культурно и духовно обогащающих личность).

Требования к компетенциям выпускника вуза определяются самими обучаемыми, их родителями, работодателями и государством. Свои требования к компетенциям специалистов государство формулирует в форме государственных образовательных стандартов (ГОС) по различным специальностям (направлениям) подготовки.

Для оценки способности образовательных учреждений обеспечивать подготовку компетентных выпускников используется система показателей государственной аккредитации вузов.

Процесс формирования компетенций выпускника вуза ассоциируется с процессом обучения и предполагает комбинированное применение различных форм обучения и оценки:

- теоретическое обучение;
- практическое обучение (практические и лабораторные занятия, практическая деятельность в предметной области — практики всех видов);
- научная и исследовательская деятельность;
- самостоятельная работа;
- промежуточная и итоговая аттестация.

Первые четыре вида деятельности формируют процесс обучения и направлены на получение обучаемыми (студентами, аспирантами и докторантами) компетенций, а различные виды аттестаций направлены на подтверждение определенных компетенций.

Для оценки компетенций студентов на каждом этапе обучения используются идентификаторы компетенций и соответствующие им квалиметрические шкалы. В качестве идентификаторов компетенций могут выступать: знания, умения, навыки, а также личностные характеристики (коммуникабельность, способность к работе в команде, способность к принятию решений, способность к самостоятельному приобретению и продуцированию знаний и т. п.).

Из сказанного следует, что необходимо существенно изменять критерии оценки результатов обучения, введя в общий критерий оценки компетенции оценки перечисленных выше личностных характеристик студентов.

В процессе профессиональной подготовки на каждом этапе формирования компетенции

(для каждой изучаемой дисциплины из учебного плана) необходимо построить и реализовать следующий цикл качества:

- формирование целевой установки в форме модели компетенции;
- входной контроль (оценка текущего уровня) компетенции каждого студента;
- построение индивидуальных (групповых) траекторий обучения;
- реализация выбранных траекторий обучения для каждого студента (учебный процесс);
- выходной контроль (оценка достигнутого) уровня компетенции в процессе испытаний (аттестация);
- оценка удовлетворенности потребителей;
- определение необходимости и реализация корректирующих действий в отношении компетенции студента, целей и критериев оценки компетенции, а также программы и организации процесса обучения.

Реализация рассмотренного цикла качества обеспечивается вузом и ориентирована на получение в результате процесса обучения компетентного специалиста, удовлетворяющего требованиям ГОС, квалификационным требованиям в выбранной предметной области и требованиям потребителей (работодателей, самих выпускников и их родителей, государства и общества в целом).

В этом аспекте ключевой является образовательно-воспитательная компонента, поскольку она тесно связана с научно-исследовательской. Поэтому необходимо разработать модель компетентностного специалиста-профессионала как особо значимой личной и общественной ценности, заложить основы для конкурентоспособности в научной и образовательной сферах деятельности.

Модель компетентностного специалиста создается на базе вузов и поэтому в данном аспекте особое значение приобретают работники вузов, которые должны отдавать себе полный отчет в том, как их поведение может влиять на поведение других в межличностных отношениях (см. рис.3).

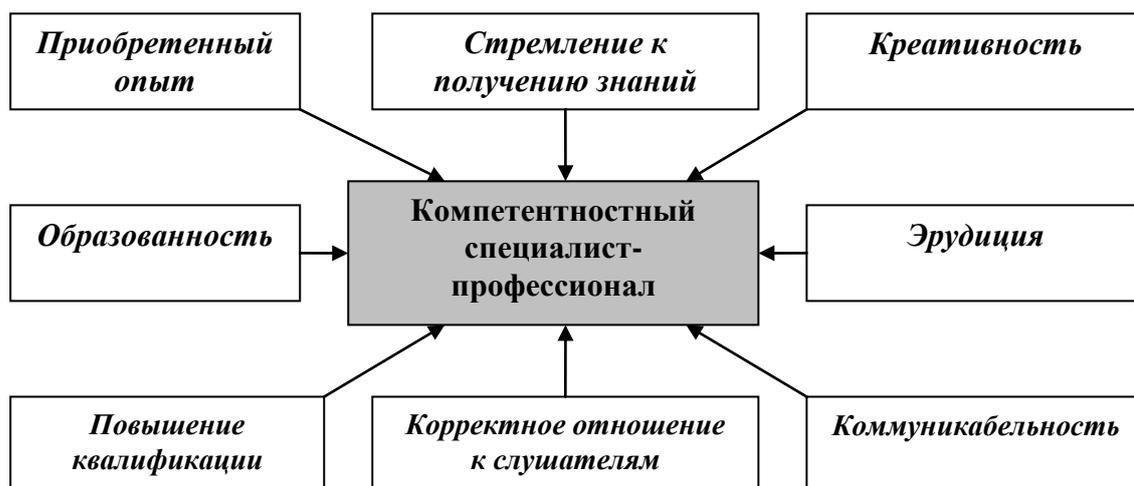


Рис.3. Модель компетентного специалиста-профессионала

В вузах есть прекрасный опыт передачи знаний через содержание, методы обучения и воспитание. Подобный опыт позволяет формировать и развивать интеллектуальные способности у специалистов-профессионалов.

Успешность любой организации, группы, фирмы зависит в большей степени от наличия в данной организации специалистов высокой квалификации. Поэтому, на наш взгляд, прежде всего нужно определить, каким должен быть компетентный специалист-профессионал. Умелое использование имеющихся у специалиста врожденных и приобретенных качеств позволяет выделить черты компетентной характеристики профессионала:

- ум или интеллектуальные способности;
- уверенность в себе;
- знание дела;
- способность так представить сущность результата или исхода, цели или направления движения/действий, чтобы это было привлекательным для контрагентов или сотрудников;
- способность так передать значение идеи, видение или программы действий, чтобы они были поняты или приняты другими;
- способность настолько хорошо знать и вовремя признавать свои сильные и слабые стороны, чтобы для усиления своих слабых сторон умело привлекать дополнительные ресурсы, включая ресурсы других специалистов.

Качества, формирующие компетентных специалистов-профессионалов, представлены на рис.4. Имея представление о себе самом и своих возможностях, обладая знаниями о вузе, имея определенные намерения в отношении вуза и, наконец, исходя из своих целей и текущих возможностей, человек выбирает то учебное заведение, обучение в котором позволит ему занять определенное место в обществе, выполнять определенную работу и получать определенное вознаграждение.

Все вышеизложенное позволяет сделать вывод, что компетентный специалист-профессионал должен уметь стимулировать у других творческий подход к делу и своим взглядам; поощрять открытую и двустороннюю коммуникацию; научать, развивать и поддерживать слушателей. Каждая личность содержит в себе что-то, что делает ее уникальной, исключительной, т.е. личностью, обладающей индивидуальностью, харизмой. Именно такая личность выполняет определенную работу и играет определенную роль в вузе.

Индивидуальность личности складывается из трех начал. Во-первых, каждый человек в чем-то сходен со всеми остальными. Во-вторых, каждый человек в чем-то одинаков с некоторыми другими индивидами. И, наконец, в-третьих, каждый человек в чем-то не похож ни на кого.



Рис.4. Качества, формирующие компетентностных специалистов-профессионалов

В зависимости от того, как сочетаются эти начала, формируется индивидуальность каждого конкретного человека. При этом, как бы ни строилось это сочетание, нужно всегда помнить, что человек всегда одновременно имеет общее с остальными и не похож на остальных. Факторы профессиональной и морально-психологической готовности к развитию составляют ядро профессионализма.

Компетентностный специалист характеризуется еще двумя факторами, по которым можно оценить успешность его работы: продуктивность и удовлетворенность результатами своего труда.

Список литературы

1. Гончаренко Л.П., Пономарев М.А. Разработка методики рейтинга студентов (выпускников) вуза как средства стимулирования сотрудничества вуза и коммерческих организаций // Экономический анализ: теория и практика. 2009. № 3 (132). С. 61-75.
2. Концепция модернизации российского образования на период до 2010 г.
3. Национальная доктрина образования в РФ до 2025 года.
4. Федеральная программа развития образования на 2000-2005 годы.

**ДИССИПАТИВНЫЕ СТРУКТУРЫ И ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ
ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРОЙ РЕГИОНА****Ю.А. Малышев, д.э.н., проф., зав. кафедрой экономической теории и отраслевых рынков**

ГОУ ВПО «Пермский государственный университет», 614990, г. Пермь, ул.Букирева, 15

Электронный адрес: urmal@dom.raid.ru

Разработанный и представленный подход, основанный на теории диссипативных структур и инновационной парадигме, предполагает дальнейшее развитие теоретических основ управления инновационной сферой региона. Он свидетельствует о необходимости изменения закона «Об инновациях» в Пермском крае и формировании политики с использованием модели инновационной сферы региона при исследовании проблем, связанных с инновационной деятельностью Пермского края.

Ключевые слова: когерентное явление; инновации и инновационное развитие; механизм самоорганизации сложных систем в состояниях их неустойчивости; синергия; точка бифуркации; институциональные отношения; инновационная инфраструктура; инновационная сфера.

Современная парадигма исследования проблем в инновационной сфере региона требует уточнения основных определений и сущностной характеристики, необходимы уточнение и систематизации категорий инновационной сферы: инноваций, инновационной деятельности, инвестиционно-инновационного процесса, инновационной системы, инновационной экономики (включающей организационную и производственную структуру), инновационного потенциала. Исходя из сущности инновационного потенциала основными индикаторами (показателями) инновационной деятельности в регионах являются ресурсы с позиции системы инновационно-исследовательских организаций, персонала, занятого исследованиями и разработками, и характеристики интенсивности, итоги, включающие параметры результатов и результативности, а также характеристики эффективного использования потенциала.

А.К. Казанцев и Л.Э. Миндели считают, что к инновационной деятельности относится вся деятельность в рамках инновационного процесса, а также маркетинговые исследования рынков сбыта и поиска новых потребителей; информация о возможной конкурентной среде и потребительских свойствах товаров конкурирующих фирм; поиски новаторских идей и решений, а также партнеров по внедрению и финансированию инновационного проекта. Все эти виды деятельности представляют инновационную сферу, т.е. область деятельности производителей и потребителей инновационной продукции, включающую создание и распространение инноваций [13, с.45-46].

Определим содержание понятия «инновационная сфера».

Сфера (шар) – область действия или деятельности, пределы распространения, общественное окружение, среда, обстановка [12, с.776].

К инновационной деятельности относится вся деятельность в рамках инновационного процесса, а также маркетинговые исследования, связанные с рынками сбыта и поиском новых потребителей; информация о возможной конкурентной среде и потребительских свойствах товаров конкурирующих фирм; поиски новаторских идей и решений, а также партнеров по внедрению и финансированию инновационного проекта. Все эти виды деятельности, как считают А.К. Казанцев и Л.Э. Миндели, представляют инновационную сферу, т.е. область деятельности производителей и потребителей инновационной продукции, включающую создание и распространение инноваций [13, с.45-46].

Ю.П. Морозов, А.И. Гаврилов, А.Г. Городнов под инновационной сферой понимают систему взаимодействия инноваторов, инвесторов, товаропроизводителей конкурентоспособной продукции и развитой инфраструктуры [11, с.27].

Ж.М. Самохина считает, что инновационной сфере как экономической категории (с уточнением понятийного аппарата) определено место в российской экономике как активной среде, обеспечивающей инновациями все экономические процессы [14, с.34].

В.П. Баранчев дает определение инновационной сфере как области деятельности изготовителей и потребителей инновационной продукции, работ, услуг, включающей создание и распространение инноваций [1, с.691].

Можно дать комплексное определение инновационной сфере – *это среда, включающая в*

себя систему институализированных отношений при взаимодействии инноваторов, инвесторов, товаропроизводителей и потребителей, основанная на инновационной инфраструктуре и направленная на создание и распространение инноваций.

По нашему мнению, инновационная сфера включает в себя следующие понятия: инновационная деятельность, инновационный процесс, инновационная система, в которую входит понятие «инновационная инфраструктура».

Концепция национальной инновационной системы позволяет использовать системный подход применительно к развитию научного потенциала, совершенствованию и поддержанию постоянного инновационного процесса в стране и ее регионах. Национальная инновационная система (НИС) – это совокупность взаимосвязанных организаций (структур), занятых производством и коммерческой реализацией научных знаний и технологий в пределах национальных границ [6, с.61].

В мировой практике различают две формы национальной инновационной системы:

- региональные инновационные системы;
- региональные и отраслевые кластеры.

М.А. Бородина полагает, что федеративное устройство России обуславливает необходимость декомпозиции национальной инновационной системы по нескольким уровням: *первый* – национальная инновационная система; *второй* – региональные инновационные системы; *третий* – территориальные и отраслевые кластеры [2, с.67].

И.М. Голова под инновационной системой страны (региона) предлагает понимать целостную совокупность взаимодействующих социальных институтов и организаций, осуществляющих процесс превращения научных знаний в новые виды конкурентоспособной продукции и услуг в целях обеспечения социально-экономического роста [3, с.78].

М.А. Бородина структурирует национальную инновационную систему на региональные, которые в свою очередь состоят из следующих элементов: региональная научно-техническая и инновационная политика, инфраструктура, наука, производство, образование. Национальная и региональная инновационные системы могут структурироваться по территориальному или отраслевому признаку и проявляться в виде кластеров, как территориальных, так и отраслевых [2, с.54].

А.К. Казанцев и Л.Э. Миндели считают, что в инновационную инфраструктуру включаются организации, фирмы, объединения, охватывающие весь цикл инновационной деятельности – от генерации новых научно-технических идей и их отработки до выпуска и реализации наукоемкой продукции, представляющей собой сово-

купность взаимосвязанных и взаимодополняющих друг друга систем и соответствующих им организационных элементов, необходимых и достаточных для эффективного осуществления данных видов деятельности. Примерами элементов такой инфраструктуры являются инновационные центры, инкубаторы, технопарки, технополисы, консалтинговые, обучающие фирмы и инвесторы. Данное определение совпадает с определением, данным в «Концепции государственной инновационной политики РФ на 2002–2005 годы» [10, с.76].

Содержание инновационной инфраструктуры и ее разновидности можно рассмотреть в следующих аспектах.

Ядром экономики инновационного типа развития как экономики, основанной на знаниях, является научная, научно-техническая и инновационная деятельность, обеспечивающая получение новых знаний, их трансформацию в технологии, материалы, оборудование и иную наукоемкую продукцию, вводимые в жизнедеятельность общества [7, с.98]. Как и любые другие виды деятельности и составная часть общей экономической жизни, указанная деятельность также нуждается в соответствующей инфраструктуре.

А.Н. Фоломьева [8, с.115-170] считает, что инновационная инфраструктура в условиях рынка образует специфический комплекс, являющийся совокупностью взаимосвязанных и взаимодополняющих друг друга систем и соответствующих им организационных элементов, имеющих многоуровневое построение (макро-, мезо- и микроуровни), охватывающих весь цикл научной, научно-технической и инновационной деятельности.

В.И. Дуженков считает, что инфраструктура инновационной деятельности – это совокупность организаций, представляющих субъектам инновационной деятельности услуги, необходимые для инновационной деятельности [9, с.76].

Л.П. Гончаренко рассматривает общую схему инновационной инфраструктуры как совокупность составляющих: производственно-технологических, консалтинговых, финансовых, кадровых, информационных и бытовых [4, с.352]. Он предлагает включить в состав элементов инфраструктуры для инновационного предпринимательства внедренческие фирмы, инженерные фирмы, инжиниринговые фирмы, фирмы информационного обслуживания, консалтинговые фирмы... [4, с.47].

Научный потенциал региона включает несколько потенциалов разных уровней. Модель показывает, что потенциал каждого уровня формируется как результат обобщения потенциальных возможностей обеспечивающих уровней. Можно выделять следующие уровни орга-

низации: федеральный, региональный, отраслевой и микроуровень. Таким образом, при исследовании сущности научного потенциала следует учесть особенности и место в иерархической системе.

Можно сделать выводы по структуре научного потенциала: это научный потенциал государства, который собирается из научных потенциалов регионов, который состоит из научных потенциалов научных организаций разных типов, научных потенциалов отраслей, муниципальных образований и организаций

По уровню организации следует различать научный потенциал страны, региона, отдельных отраслей и предприятий, что формирует определенную иерархическую систему [2, с.21].

С учетом указанных характеристик можно заключить, что под научным потенциалом региона понимается совокупная способность и возможность субъектов научной деятельности проводить исследования и производить разработки в заданный период времени, которые направлены на повышение конкурентоспособности региона и улучшение качества жизни населения посредством удовлетворения потребностей в новых наукоемких технологических процессах, продуктах, услугах, их модификациях.

Уточним базовое понятие – инновации. Далее необходимо определить (см. таблицу) сущность, природу инновации с точки зрения новой парадигмы и развития социально-экономических систем.

Варианты определений понятия «инновации»

Определение	Источник
Инновация – изменение в первоначальной структуре производственного механизма, т.е. переход его внутренней структуры к новому состоянию; касается продукции, технологии, средств производства, структуры рабочей силы, организации; изменения, как с положительными, так и с отрицательными социально-экономическими последствиями	Валента Ф. Управление инновациями. М.: Прогресс, 1985. С.34.
Инновация – целевое изменение в функционировании предприятия как системы (количественное, качественное в любой сфере деятельности предприятия)	Волдачек Л. Стратегия управления инновациями на предприятии. М.: Экономика. 1989. С.56.
Инновация – конечный результат внедрения новшества с целью изменения объекта управления и получения экономического, социального, экологического, научно-технического или другого вида эффекта	Ильенкова С.Д. Инновационный менеджмент: учебник. М.: ИТИ, 1997. С.58.
Инновация – процесс разработки, освоения, эксплуатации и исчерпания производственно-экономического и социально-организационного потенциала, лежащего в инновации	Морозов Ю.П., Гаврилов А.П., Городнов А.Г. Инновационный менеджмент: пособие для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. С.23.
Инновация – конечный результат внедрения новшества при несоответствии формы содержанию, с целью изменения содержания объекта управления в рамках траектории его развития	Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент. СПб.: Питер, 2004. С.78.
Инновации – направленная деятельность агента, использующего новую технологию, способствующую победе нового агента и поражению старого в рамках определенной цикличности и перестройки от неустойчивого равновесия третьего рода (бифуркации) к устойчивому неравновесию	Маевский В.И. Устойчивое экономическое развитие в условиях глобализации и экономики знаний // Концептуальные основы теории и практики управления. М.: Экономика, 2007. С.32.
Инновации – это явления, имеющие технологический, прикладной, рыночного сегментирования и организационный аспекты в рамках эволюции и самоорганизации инновационной сферы	Янсен Ф. Эпоха инноваций / пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2002. С.57.

Окончание таблицы

Определение	Источник
Инновации – это результат деятельности, направленный на решение проблемы, конфликта в системе при ее развитии и перехода ее от одного гомеостаза системы к другому устойчивому неравновесию	Могилевский В.Д. Методология систем: вербальный подход. М.: Экономика, 1999. С.35.
В системе, выведенной из равновесия, начинает действовать закон системного расхождения. Согласно ему возможно образование дополнительных связей, ответственных за повышение интегративности системы. Им сопутствует и противоположная тенденция. Системное расхождение порождает системные противоречия, которые, повышая неустойчивость системы, ведут к ее дезорганизации и кризису. Образование новой системы и сопутствующие ей инновации, венчающие кризис, восстанавливают равновесие системы со средой	Богданов А.А. Тектология: Всеобщая организационная наука. М.: Финансы, 2003. С.123.
Именно на стадии спада активности и возрастания диссипативных, рассеивающих, хаотических процессов могут устанавливаться новые связи, возникать новые структуры, инициироваться процессы морфогенеза, словом, хаос — это фактор обновления сложной организации	Князева Е.Н. Балансирование на краю хаоса как способ творческого обновления. Синергитическая парадигма. Человек и общество в условиях нестабильности. М.: Прогресс-Традиция, 2003. С. 129,130.
Мир может быть охарактеризован посредством потенциалов, которые актуализируются в когнитивном действии и благодаря ему. Когнитивные структуры являются эмерджентными; они появляются на хаотической основе и спонтанно, непредсказуемо, относительно недетерминированно в ходе процессов самоорганизации. Путь самоорганизации и творчества природы таков, что режимы структурализации, роста упорядоченности в сложных системах сменяются режимами усиления процессов диссипации и рассеяния, увеличения хаотических элементов, растекания по следам прежних процессов, которые когда-то протекали в них	Varela F.J. Patterns of Life: Interwining Identity and Cognition // Brain and Cognition. 1997. Vol. 34. P.83.

Исходя из анализа и содержания таблицы, обобщая данные в ней сведения, можно дать следующие содержательные характеристики социально-экономической категории «инновации»:

1. Существует бесконечное множество конкретных ситуаций по переходу объектов, социально-экономических систем в целом из одного состояния в другое, более совершенное и предполагающее нововведения.

2. Процесс перехода социально-экономической системы из одного состояния в другое происходит при нарастающих флуктуациях (изменениях) внешней и внутренней среды путем либо частичного разрушения системы, либо ее деградации, на грани возникновения хаоса в точке бифуркации появляется новая система, адаптирующаяся к нарастающим флуктуациям (изменениям) внешней и внутренней среды.

3. Переход в новое, более совершенное состояние социально-экономической системы требует когерентности в инновациях, т. е. взаимосвязи во всех сферах ее деятельности, кото-

рые необходимо придумать, изобрести в направлении усиления друг друга.

4. Инновация в социально-экономической системе как реализованная совокупность новых знаний должна иметь практическое применение и давать эффект в соответствующих областях.

На основании вышеизложенного можно дать определение инновации – *это комплексное когерентное явление, имеющие технологический, прикладной, рыночного сегментирования и организационный аспекты в рамках эволюции и самоорганизации инновационной сферы, процесс разработки, освоения, эксплуатации и исчерпания производственно-экономического и социально-организационного потенциала, лежащего в инновации, результат деятельности, направленной на решение проблемы, конфликта в системе при ее развитии, и переход ее от неустойчивого равновесия третьего рода (бифуркации) к устойчивому неравновесию в рамках определенной цикличности.*

Диффузные системы — это открытые системы, которые обмениваются энергией (результатами работы) или информацией с внешней средой. Главенствующую роль во внешней среде системы играют

не порядок, стабильность и равновесие, а неустойчивость и неравномерность. Это объясняется тем, что все системы непрестанно флуктуируют. В особой точке бифуркации флуктуации достигают такой силы, что система не выдерживает и разрушается. Принципиально невозможно доказать: станет ли состояние системы хаотичным или она перейдет на новый, более дифференцированный и высокий уровень упорядоченности, который И. Пригожий и И. Стенгерс называют диссипативной структурой.

Диссипативные структуры существуют лишь тогда, когда система диссипирует (**рассеивает**) энергию, в результате чего возникает порядок. Примером диссипативных структур служат сетевые организационные структуры. На практике диффузия и флуктуация системы несколько приглушаются рассеиванием энергии более мощной системы в виде создания сетевых структур.

Далее рассмотрим механизм формирования инноваций, их сущность, природу. Ныне разрабатываются методики хаотического познания [16, с.45-46], которое открывают перед мыслителями новые возможности, позволяющие максимально интенсивно и вдохновенно работать, когда возможно рождение нового: содержательные и гармоничные художественные произведения, музыкальные композиции, новое научное знание и т.д. Креативное мышление является мышлением дивергентным. В то время как в процессе конвергентного мышления осуществляется переход от исходной проблемы через ряд заранее предписанных операций к единственно правильному решению, дивергентное мышление позволяет вести поиск в различных направлениях от исходной проблемы, чтобы предложить много возможных идей и комбинаций идей, которые могут привести к решениям [16, с.183]. Путь творчества состоит в том, чтобы отдать себя во власть хаосу для овладения им, подчиниться ему, получив возможность создать из него новую изящную структуру.

Хаос является генератором случайности, генератором разнообразия, из которого складывается новое единство, рождается новая структура. Эта неповторимость старого и есть появление нового знания в себе самом.

Согласно синергетической модели Германа Хакена (параметры порядка, принцип подчинения, циклическая причинность), в результате креативной деятельности или творческого обучения возникают новые параметры порядка поведения человека как сложной нелинейной системы. В результате «раскачки» системы по всем доступным степеням свободы возникают новые макроскопически упорядоченные структуры знания. Креативность является фактором успеха, ибо она подспудно опирается на хаос как способ самообновления. Что-то пред-

принимать — значит постоянно изменяться и находить векторы дальнейшего развития.

Что может означать в таком случае «синергетическая методика» поисковой и творческой деятельности? Зная, как устроено сложное в мире и по каким общим законам оно функционирует, вписывать свои действия в универсальные цепи самоорганизации, оставляя себе тем самым большую надежду на успех, т. е. соотносить свои действия с общим порядком, с общими правилами игры, установленными самой природой.

В теории систем **термин "противоречия" заменяют понятием "конфликт"**. Следует отметить, что конфликт есть частный случай взаимодействия динамических систем, класс отношений которых весьма широк: единство, содружество, содействие, симбиоз и конфликт [5, с.43]. Взаимодействия отличаются степенью совпадения интересов участников и количеством участников (от коалиционных до единичных). Теория систем позволяет рассматривать как систему всю совокупность участников с их взаимоотношениями, а взаимодействующие стороны интерпретировать как элементы этой системы со сложными взаимосвязями. Подобное достаточно общее определение справедливо для описания политических, экономических, экологических и других процессов, не говоря уже о его традиционном применении для характеристики военных противостояний.

Общепризнано, что в основе механизма инновационной деятельности лежит прибыль. Осуществление первичных и вторичных инноваций имеет свои особенности. Что касается конкретного механизма *первичных инноваций*, то здесь есть два подхода, различие между которыми касается того, на какую стадию общеэкономической конъюнктуры приходится основная масса базисных инноваций.

Первый подход представлен в исследованиях Г. Менша и А. Кляйнкнехта. Они полагают, что ухудшение состояния фирмы порождает стимул к инновациям. И наоборот, когда дела фирмы процветают, у нее нет необходимости что-либо серьезно менять в уже отлаженном производстве. Г. Менш указывает, что конец процветания старых отраслей увеличивает склонность собственников капитала к инвестированию в новую продукцию и технологию, несмотря на то, что прибыль в фазе депрессии мала, собственники видят во вкладе капитала в инновации меньше риска, нежели во вкладе в старую продукцию и технологию или долговые обязательства.

Второй подход отстаивают Х. Фримен, Дж. Кларк, Л. Сутэ. С их точки зрения, именно процветающая фирма, уверенная в перспективах расширения рынка и роста прибылей, проявляет повышенную инновационную активность. В

случае же затруднений фирме становится уже не до технологических новаций, поскольку растет степень риска, связанного с инновациями. Отсюда вывод: основная масса первичных инноваций реализуется в период долговременного ухудшения конъюнктуры.

На наш взгляд, противоречия между двумя подходами не существует, если рассматривать с точки зрения возникновения третьего рода неравновесия (бифуркации) на всех этапах жизненного цикла как продукта, так и организации. Механизм *вторичных инноваций* связан с теорией жизненного цикла инноваций. Согласно этой теории каждая базисная инновация приводит к созданию новой отрасли производства, которая последовательно проходит цикл развития от начального периода резкого роста через стадию зрелости к постепенному упадку. Этот процесс происходит в двух измерениях: по вертикали (от более существенных инноваций к менее существенным) и по горизонтали (от малой распространенности инновации до полного насыщения ею рынка).

Инновации сводятся к отдельным улучшениям уже работающей технологии, причем они начинают смещаться от материало- и энергосберегающих технологий к трудосберегающим. И наконец, объем продаж снижается и насыщение рынка компенсируется трудосберегающими технологическими инновациями. Таким образом, в процессе жизненного цикла отрасли происходит постепенное вытеснение продуктовых инноваций технологическими.

Переход от одной базисной инновации к их объединению в виде кластера – это не просто формальная процедура, а переход к качественной категории, относящейся к макроуровню.

Таким образом, социально-экономическая природа инноваций, основанная на их цикличности, определяется появлением совокупности новых знаний, имеющих практическое применение при переходе социально-экономических системы из одного состояния в другое, более совершенное. Переход происходит при нарастающих флуктуациях (изменениях) внешней и внутренней среды путем либо частичного разрушения системы и ее порядка (правил, регулирующих отношения между элементами и уровнями системы), либо ее деградации, на грани возникновения хаоса в точке бифуркации, с появлением новой системы, новых порядков, адаптирующихся к нарастающим флуктуациям (изменениям) внешней и внутренней среды, что предполагает разработку, внедрение нововведений с переходом от неустойчивого равновесия третьего рода к устойчивому неравновесию и в конечной стадии исчерпания производственно-экономического и социально-организационного потенциала, лежащего в инновации, что снова вводит систему в неустойчивое равновесие

третьего рода. Системе требуются инновации, представляющие собой массовое явление, восстанавливающие устойчивое неравновесие в системе. Цикл повторяется, но на более высоком уровне развития системы.

Природа инноваций требует тщательного изучения порядка – правил, регулирующих отношения между элементами и уровнями инновационной сферы, обычно отношения возникают в рамках институтов, их регулирующих, порядок является гарантией сохранения и перехода социально-экономических системы из одного состояния в другое, более совершенное, данный порядок будем называть *институциональными отношениями в инновационной сфере*.

«Шумпетерский перечень [видов] предпринимательской деятельности можно серьезно расширить, включив в него инновации в процедурах рентаискательства (*innovations in rent-seeking procedures*), например, открытие ранее не используемой легальной комбинации, которая эффективно приносит рентные доходы... Может показаться странным..., – пишет В. Баумоль, – предлагать включить деятельность такой сомнительной с точки зрения общества ценности (я называю ее «непроизводительным предпринимательством») в перечень шумпетерских инноваций... но, как скоро будет видно, это является решающим шагом к последующему исследованию. Если предпринимательство определяют как способность изобретать и находить новые пути увеличения своего благосостояния, власти и престижа, то следует ожидать, что не все предприниматели будут слишком заботиться, создает ли их деятельность дополнительный... общественный продукт или, наоборот, она является серьезной помехой производству» [15, с.897-898].

Таким образом, правила хозяйственной жизнедеятельности будут определять не только сферы предпринимательства, но и его пользу для общества.

Свою основную гипотезу В. Баумоль формулирует так: «деятельность предпринимателя может быть иногда непроизводительной или даже разрушительной, и какое направление он предпочтет, зависит от структуры платежей (*payoffs*) в экономике – от правил игры» [15, с.898-899].

Исходя из сказанного, можно дать определение предпринимательству как производительной деятельности инноватора, регулируемой институтами, направленной на создание изобретения и нахождение новых путей увеличения своего благосостояния, создающего пользу для общества и формирующего своей деятельностью дополнительный... общественный продукт.

Следовательно, анализ результативности предпринимательской деятельности требует

изучения институциональных отношений в малом бизнесе, условий его развития и оценки с точки зрения приоритетов развития производительного и непроизводительного предпринимательства в регионе.

Предлагается агрегированная модель управления инновационной сферой региона (см. рисунок).

Вышеизложенное требует уточнения понятия инновационной сферы региона, как среды определенного региона, включающей в себя особую систему институализированных отно-

шений, основанную на производительном предпринимательстве при взаимодействии инноваторов, инвесторов, товаропроизводителей и потребителей, в связи с переходом в результате развития их систем от неустойчивого равновесия третьего рода к устойчивому равновесию, основанную на инновационной инфраструктуре и направленной на создание и распространение инноваций, представляющих собой массовое и цикличное явление, выводящих регион на более высокий уровень развития.



Агрегированная модель управления инновационной сферой региона

Инновационная сфера в регионе как система структурируется на управляющую и управляемую подсистемы. Координация осуществляется через институты, регулирующие отношения между участниками инновационной деятельности и административными органами региона, формирующими региональную научно-техническую и инновационную политику, взаимодействующими по иерархии подчиненности с территориальными образованиями, координирующими инновационную деятельность с учетом имеющихся стержневых компетенций в регионе и соединяющие ее субъектов в единое целое. Объект управления – многоуровневая система отношений в инновационной сфере, элементами которой являются инновационная инфраструктура, институциональные отноше-

ния, предпринимательство, научные организации, производственные предприятия, образовательные и культурные учреждения. Цель инновационной сферы – инновационная деятельность, направленная на разработку научных знаний, их превращение в новые виды конкурентоспособной продукции и услуг и обеспечение их реализации для социально-экономического роста региона.

Рассмотрим понятие потенциала инновационной сферы региона, который состоит из нескольких видов потенциалов региона, в частности научного потенциала, образовательно-культурного потенциала региона, инновационно-инфраструктурного потенциала, инновационно-промышленного потенциала. Данная модель показывает, что потенциал каждого уровня

формируется как результат обобщения потенциальных возможностей обеспечивающих уровней. Можно выделять следующие уровни его организации: федеральный, региональный, отраслевой и фирменный. Таким образом, при исследовании сущности потенциала инновационной сферы региона следует учесть особенности и место каждого потенциала в иерархической системе управления. Потенциал оценивается количественно – как мощность, возможности – и качественно – как эффективность его использования, здесь существенную роль играет уровень институциональных отношений в инновационной сфере региона.

Список литературы

1. *Баранчев В.П., Масленникова Н.П., Мишин В.М.* Управление инновациями: учебник. М.: Высшее образование: Юрайт-Издат, 2009. С.691.
2. *Бородин М.А.* Управление инновационным потенциалом региона: дис... канд. экон.наук, 2009.
3. *Голова И.М.* Инновационный климат региона: проблемы формирования и оценки. Екатеринбург: Ин-т экономики УрО РАН, 2007.
4. *Гончаренко Л.П., Арутюнов Ю.А.* Инновационная политика: учебник. М.: КНОРУС, 2009. 352 с.
5. *Дружинин В.В., Конторов Д.С., Конторов М.Д.* Введение в теорию конфликта. М.: Радио и связь, 1989. 143с.

6. *Иванова Н.А.* Национальные инновационные системы // Вопросы экономики. 2001. № 7. 91 с.

7. *Инновационная экономика* / под общ. ред. А.А. Дынкина, Н.И. Ивановой. М., 2001. С.98.

8. *Инновационный тип развития экономики: учебник. 2-е изд., доп. и перераб./*под общ. ред. А.Н. Фоломьева. М.: Изд-во РАГС, 2008. 179с.

9. *Инновационная политика* / под ред. В.И. Дуженкова. М., 2000. 351с.

10. *Концепция государственной инновационной политики РФ на 2002-2005 годы* // Инновации. 2002. №4.

11. *Морозов Ю.П., Гаврилов А.П., Городнов А.Г.* Инновационный менеджмент: учеб. пособие для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 227с.

12. *Новейший словарь иностранных слов и выражений.* Минск.: Современный литератор, 2007.

13. *Основы инновационного менеджмента. Теория и практика: учебник* / Л.С. Барютин и др.; под ред. А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Экономика, 2004. 518 с.

14. *Самохина Ж.М.* Формирование механизма поддержки инновационной сферы экономики России: дис... канд. экон. наук. М., 2003.

15. *Vauntol W. J.* Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive // Journal of Political Economy. 1990. Vol. 98, № 5. Pt. 1.

16. *Chaotic Cognition: Principles and Applications* / ed. by R. Finke and J. Bettle. Mahwah, N.J.: Lawrence Erlbaum Associates, 1996.

УДК 339.9.012.23:332.142

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К РАЗВИТИЮ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

Т.В. Миролюбова, д.э.н., проф., зав. кафедрой мировой и региональной экономики
ГОУ ВПО «Пермский государственный университет», 614990, г. Пермь, ул.Букирева, 15
Электронный адрес: mirolubov@list.ru

В статье проведен анализ внешней торговли и международного инвестирования региона, определены основные проблемы в этой сфере. Предложены основные концептуальные подходы, создающие основу для формирования новой, прогрессивной региональной модели внешнеэкономической деятельности, создаваемой как совокупность элементов экспортно-ориентированной и импортозамещающей моделей.

Ключевые слова: экспорт; внешнеэкономическая деятельность; международная специализация; экспортный маркетинг.

В настоящее время внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) стала органическим элементом общего хозяйственного механизма стран, а экспорт выступает в качестве одного из важнейших источников экономического роста стран и регионов. Активное включение России в процессы международной торговли предопределило необходимость эффективного развития ВЭД на уровне отдельных регионов. В этой связи дальнейшее развитие ВЭД российских регионов невозможно без формирования модернизированной модели ВЭД на региональном уровне.

Особенностью экономического развития Пермского края является наличие конкурентоспособных на мировом рынке отраслей, обеспечивающих значительные доходы от экспорта. В связи с этим отмечается высокая доля экспорта в ВРП (около 25%).

В промышленности Пермского края можно выделить два структурообразующих сектора – экспортно-ориентированный и внутренне ориентированный, между которыми существует значительное неравновесие. Экспортно-ориентированные отрасли характеризуются более высокой рентабельностью, обеспеченностью капиталом, более качественными трудовыми ресурсами по сравнению с внутренне ориентированным сектором. В силу этих особенностей экспортно-ориентированные отрасли начинают все больше концентрировать у себя региональные ресурсы – капитал привлекается сюда более высокой нормой прибыли, а качественные трудовые ресурсы – более высокой заработной платой. В результате остальные отрасли испытывают относительный недостаток этих ресурсов.

Экспортно-ориентированный сектор – наиболее успешно функционирующий сектор экономики Пермского края. В 2009 г. при численности занятых 10,9% от общего числа занятых во всех секторах экономики края на данный сектор приходилось 25,4% всего оборота, 34,4% поступивших иностранных инвестиций и 81,2% от полученной прибыли в регионе.

В состав экспортно-ориентированного сектора в Пермском крае входят следующие виды экономической деятельности:

- химическое производство;
- добыча топливно-энергетических полезных ископаемых;
- производство кокса и нефтепродуктов;
- целлюлозно-бумажное производство;
- металлургическое производство;
- производство древесины и изделий из дерева.

Соответственно другие виды деятельности отнесены к внутренне ориентированному сектору.

Сложившаяся в Пермском крае экспортно-ориентированная модель экономического роста свидетельствует о большой зависимости экономики от внешнего рынка. Это означает, что импульс роста в регионе – в повышении мировых цен на экспортируемые товары. Возникающий вследствие этого поток доходов от экспорта стимулирует развитие спроса, что приводит к расширению внутренних рынков, росту торговли и росту производства во внутренне ориентированном секторе. Соответственно падение мировых цен на экспортируемые товары вызывает резкое падение доходов от экспорта, спад в производстве (как в экспортно-ориентированных

отраслях, так и во внутренне ориентированных отраслях экономики), сокращение ВРП и доходов населения. Именно это и произошло в период глобального экономического кризиса 2008–2010 гг. Зависимость экономики Пермского края от колебаний цен на мировых рынках повышает риски экономического развития Пермского края и провоцирует большую глубину падения в период понижательной фазы экономического цикла.

Формирование экспортно-ориентированной модели экономического роста является положительной особенностью края, однако качественный характер этой модели – преобладание в экспорте низкотехнологичной продукции, мировые цены на которую значительно колеблются – делает ее нерациональной и неэффективной.

Все это предопределяет необходимость поиска новых концептуальных подходов к развитию ВЭД Пермского края.

В настоящее время основными формами ВЭД в Пермском крае являются внешняя торговля и международное инвестирование. Проведем анализ этих форм ВЭД за период 2005–2009 гг. на основе официальных статистических данных Пермьстата [1].

За анализируемый период объем экспорта достигал максимального значения в 2008 г. (6 936 410,1 тыс. долл.), минимального – в 2005 г. (2 903 604 тыс. долл.). Объем импорта за этот же период достигал своего максимума в 2008 г. (780 642,6 тыс. долл. США), минимума в 2005 г. (278 071,3 тыс. долл.). Ускорение роста экспорта с 2005 по 2008 г. было связано с повышением цен на ключевых для регионального экспорта мировых товарных рынках, особенно – с резким увеличением цен на нефть. В 2009 г. стоимостные объемы экспорта и импорта снизились по сравнению с предыдущим годом, причем объем экспорта снизился быстрее импорта (экспорт упал на 55,4%, импорт – на 12,1%). Данные показатели в Пермском крае несколько выше, чем в целом по стране за этот же период (снижение экспорта на 35,5%, снижение импорта на 37,4%). Одной из основных причин сокращения стоимостного объема экспорта Пермского края в 2009 г. является падение уровня цен экспортимруемых товаров. Динамика объемов экспорта и импорта Пермского края за период 2005–2009 гг. представлена на рис. 1.

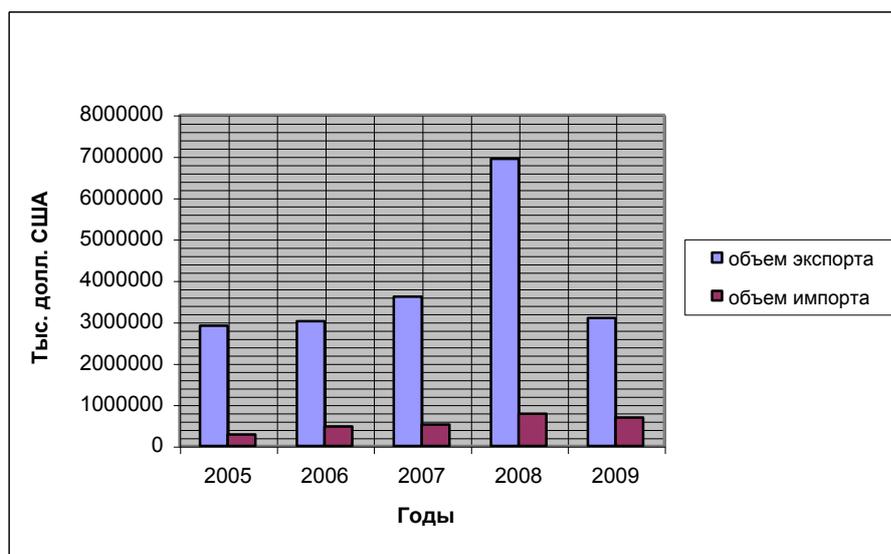


Рис.1. Экспорт и импорт Пермского края в 2005 – 2009 гг.

В 2005–2009 гг. в структуре экспорта Пермского края преобладала продукция нефтехимического комплекса, продукция химической промышленности, каучук. В товарной структуре экспорта Пермского края в 2009 г. преобладали продукция нефтехимического комплекса, химической промышленности, каучук – 68,8%, древесина и целлюлозно-бумажные изделия – 11,4%.

В 2005 – 2009 гг. в товарной структуре импорта Пермского края преобладала продукция машиностроения. В 2009 г. ведущее место в товарной структуре импорта Пермского края занимали: продукция машиностроительной отрасли – 71,6%; продукция химической промышленности, каучук – 14,1% от общего объема импорта.

Основными внешнеторговыми партнерами

Пермского края являются страны дальнего зарубежья. Доля стран дальнего зарубежья в общем экспорте Пермского края в 2009 г. составляла 83,3% (доля стран СНГ соответственно 16,7%), доля стран дальнего зарубежья в общем импорте Пермского края в 2009 г. составляла 90,5% (доля стран СНГ соответственно 9,5%). Динамика экспорта и импорта со странами

дальнего зарубежья и странами СНГ представлена на рис. 2, 3.

В 2009 г. экспорт в страны дальнего зарубежья по сравнению с 2005 г. увеличился на 3,4% и составил 2 575 453,2 тыс. долл.; импорт увеличился на 202,6% и составил 620661,9 тыс. долл.

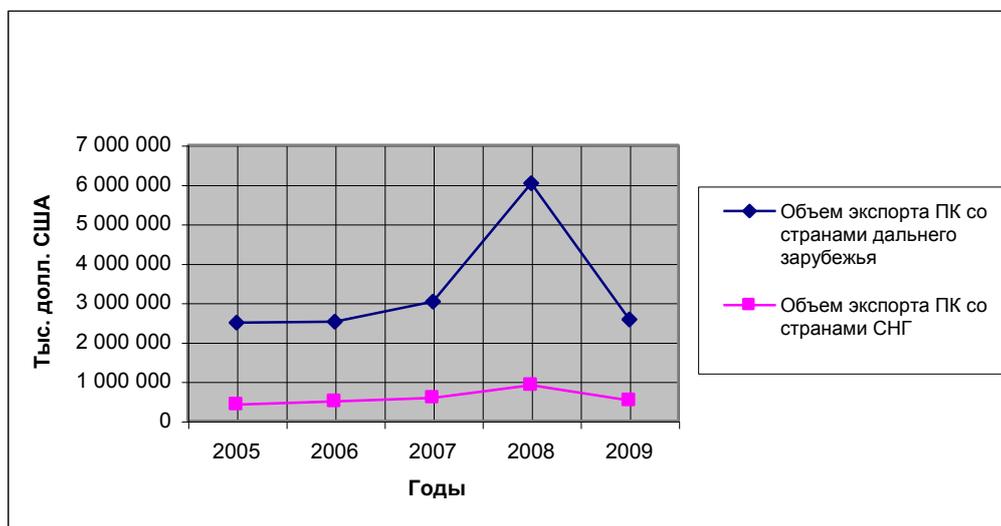


Рис. 2. Динамика экспорта Пермского края со странами дальнего зарубежья и странами СНГ в 2005 – 2009 гг.

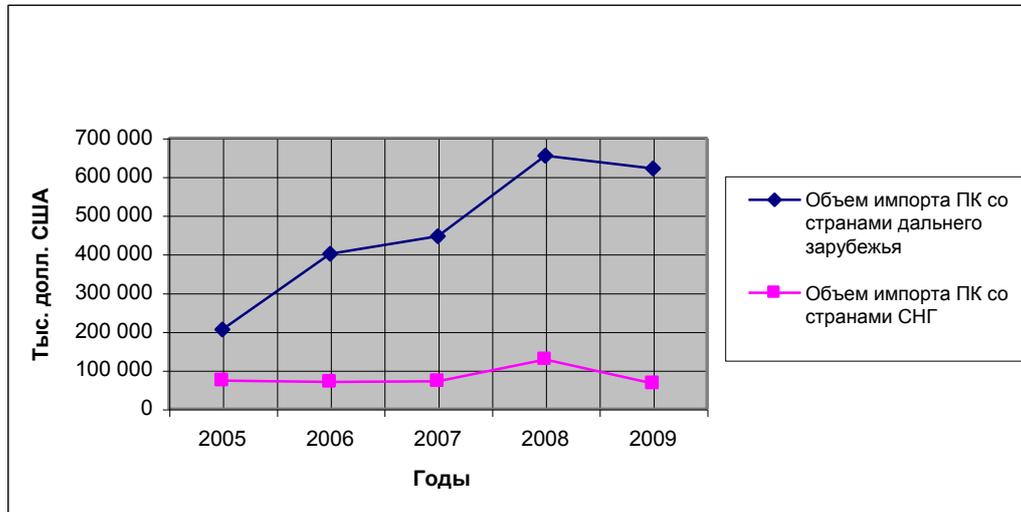


Рис. 3. Динамика импорта Пермского края со странами дальнего зарубежья и странами СНГ в 2005 – 2009 гг.

В товарной структуре экспорта Пермского края со странами дальнего зарубежья в 2005-2009 гг. наибольшая доля принадлежит удобрениям. Доля экспорта удобрений в 2009 г. в общем экспорте края составила 68,6%, что на 15,8% больше, чем в 2005 г. В данный период

также снизилась доля минерального топлива в общей структуре экспорта края. Товарная структура экспорта со странами дальнего зарубежья в 2005 и 2009 гг. представлена на рис. 4, 5.

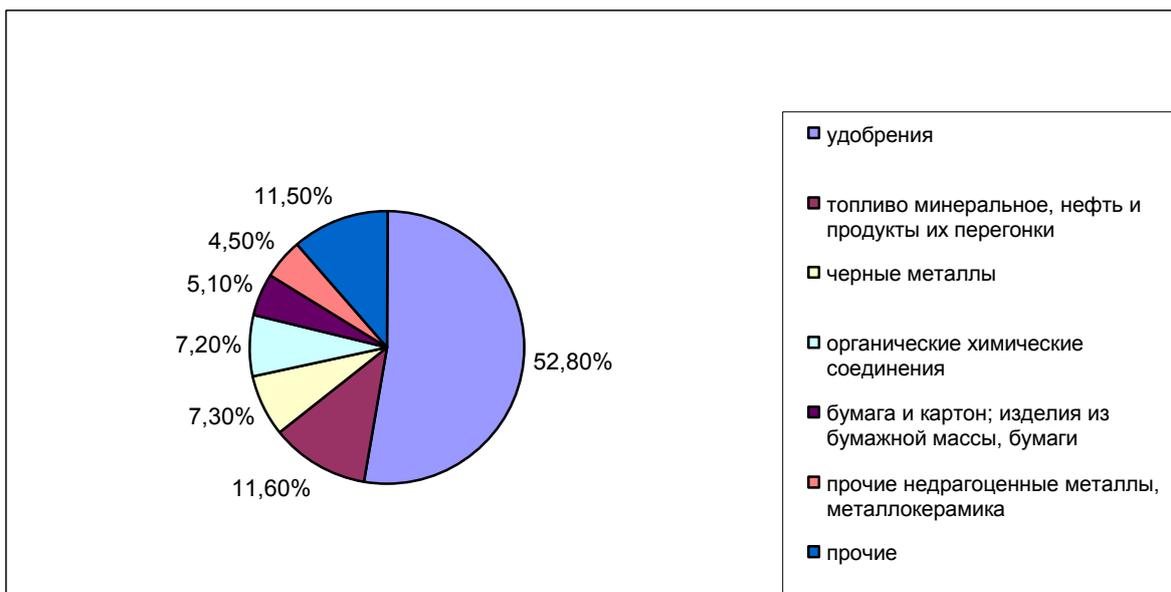


Рис. 4. Основные структурообразующие группы товаров при экспорте Пермского края в страны дальнего зарубежья, 2005 г.

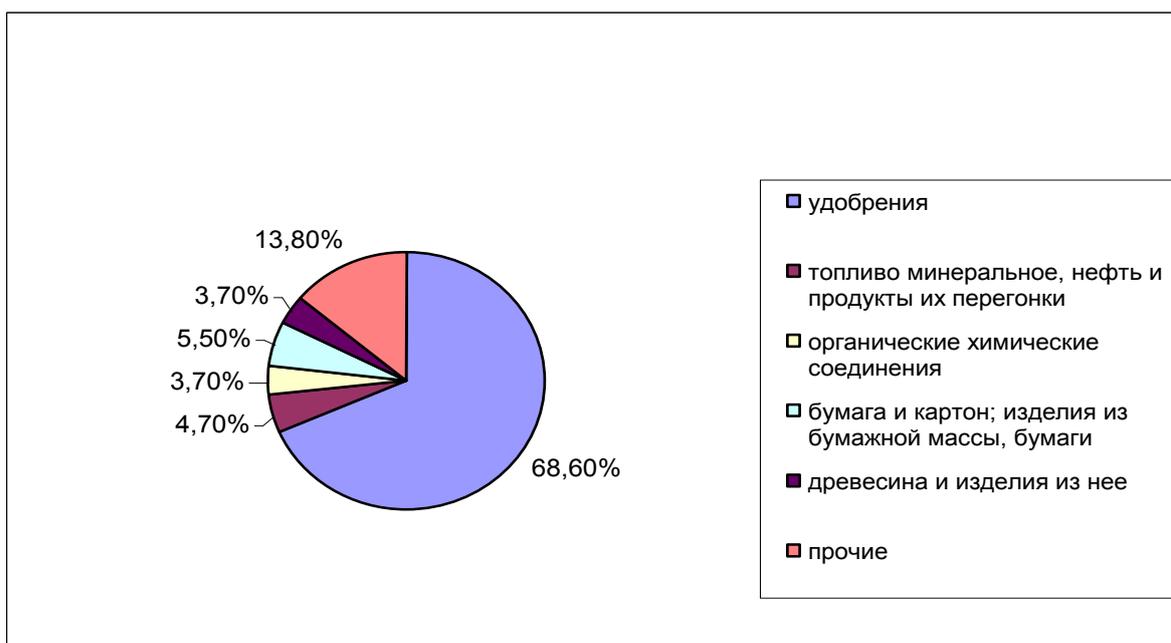


Рис. 5. Основные структурообразующие группы товаров при экспорте Пермского края в страны дальнего зарубежья, 2009 г.

В товарной структуре импорта Пермского края со странами дальнего зарубежья за 2005-2009 гг. наибольшая доля принадлежит ядерным реакторам, котлам, оборудованию. Импорт данной группы товаров в 2009 г. составил 43,40% общего импорта, что на 0,9% меньше доли в

2005 г. Следует отметить значительное увеличение импортной доли электрических машин и оборудования, их частей в общей структуре импорта края в 2009 г. Товарная структура импорта Пермского края из стран дальнего зарубежья в 2005 и 2009 гг. представлена на рис. 6, 7.

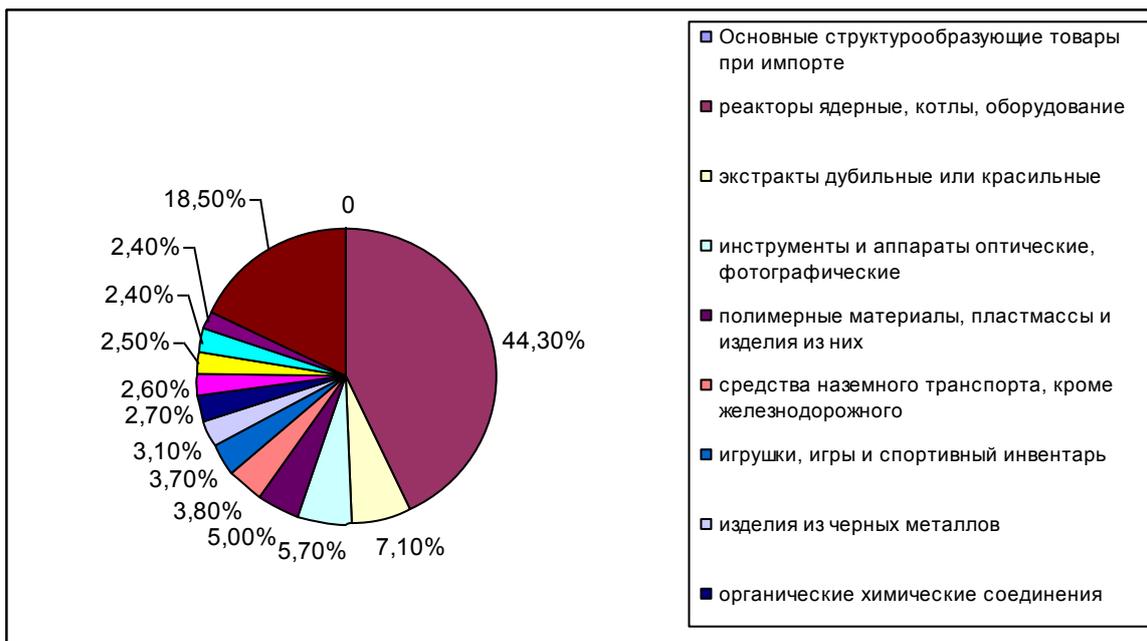


Рис. 6. Основные структурообразующие группы товаров при экспорте Пермского края в страны дальнего зарубежья, 2005 г.

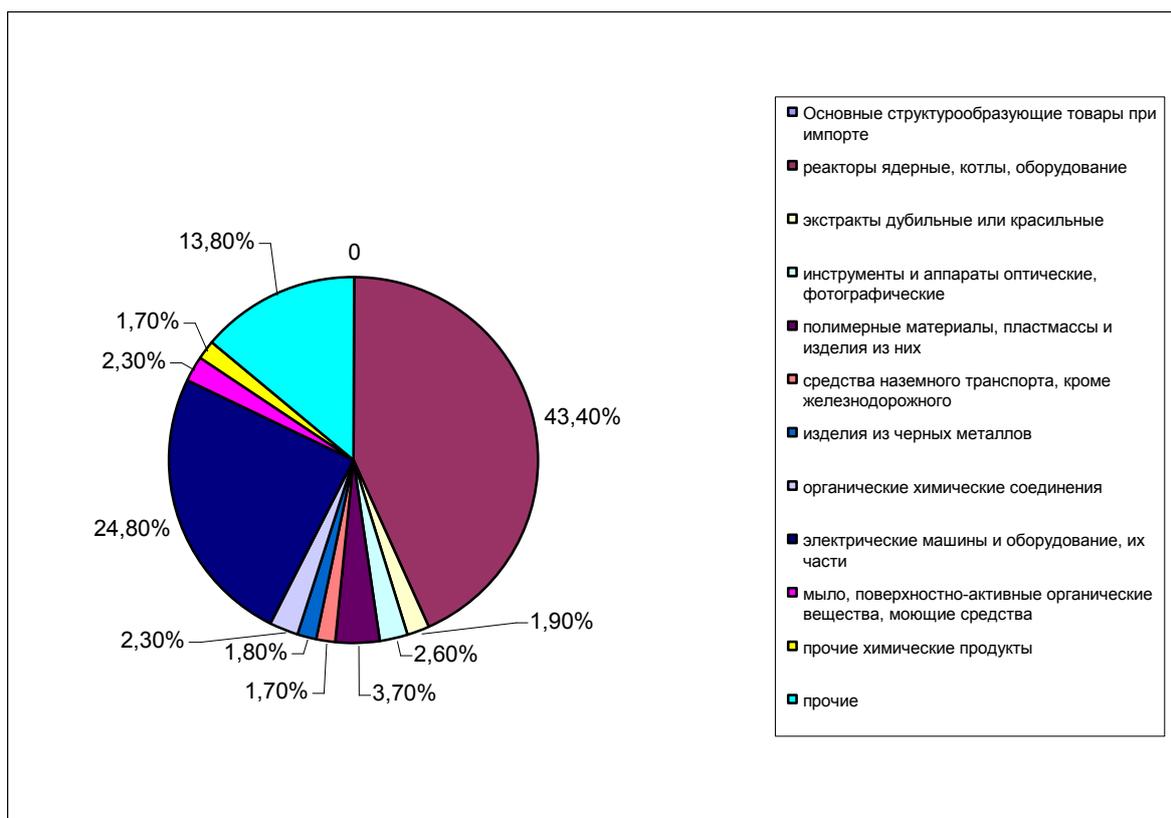


Рис. 7. Основные структурообразующие группы товаров при импорте Пермского края в страны дальнего зарубежья, 2009 г.

Экспорт в страны СНГ в 2009 г. по сравнению с 2005 г. увеличился на 25,4% и составил 517878,8 тыс. долл. Импорт из стран СНГ в 2009

г. по сравнению с 2005 г. уменьшился на 11,1%, составил 64845,6 тыс. долл. Максимального значения по объему экспорта в страны СНГ

край достигал в анализируемом периоде в 2008 г. (903 794,1 тыс. долл.), по объему импорта – также в 2008 г. (127 245,8 тыс. долл.); минимального значения по экспорту – в 2005 г. (413 071,9 тыс. долл.), по импорту – в 2009 г. (64 845,6 тыс. долл.).

В рассматриваемый период в товарной структуре экспорта Пермского края со странами СНГ произошли изменения. Если с 2005 по 2007 г. наибольшая доля принадлежала минеральному топливу, нефти и продуктам их перегонки (соответственно 15,4%, 20,1%, 17,1% от общего объема экспорта), то в 2008 и 2009 гг. наиболь-

шая доля стала принадлежать удобрениям (соответственно 33,7% и 28,4%). Доля экспорта удобрений в страны СНГ в общем объеме экспорта в 2009 г. составила 28,4%, что на 22,5% больше доли в 2005 г. Необходимо отметить значительное снижение доли в экспорте минерального топлива, нефти и продуктов их перегонки в общей структуре экспорта края в страны СНГ и увеличение доли экспорта древесины и изделий из нее. Товарная структура экспорта Пермского края в страны СНГ в 2005 и 2009 гг. представлена на рис. 8, 9.



Рис. 8. Основные структурообразующие группы экспорта Пермского края со странами СНГ в 2005 г.

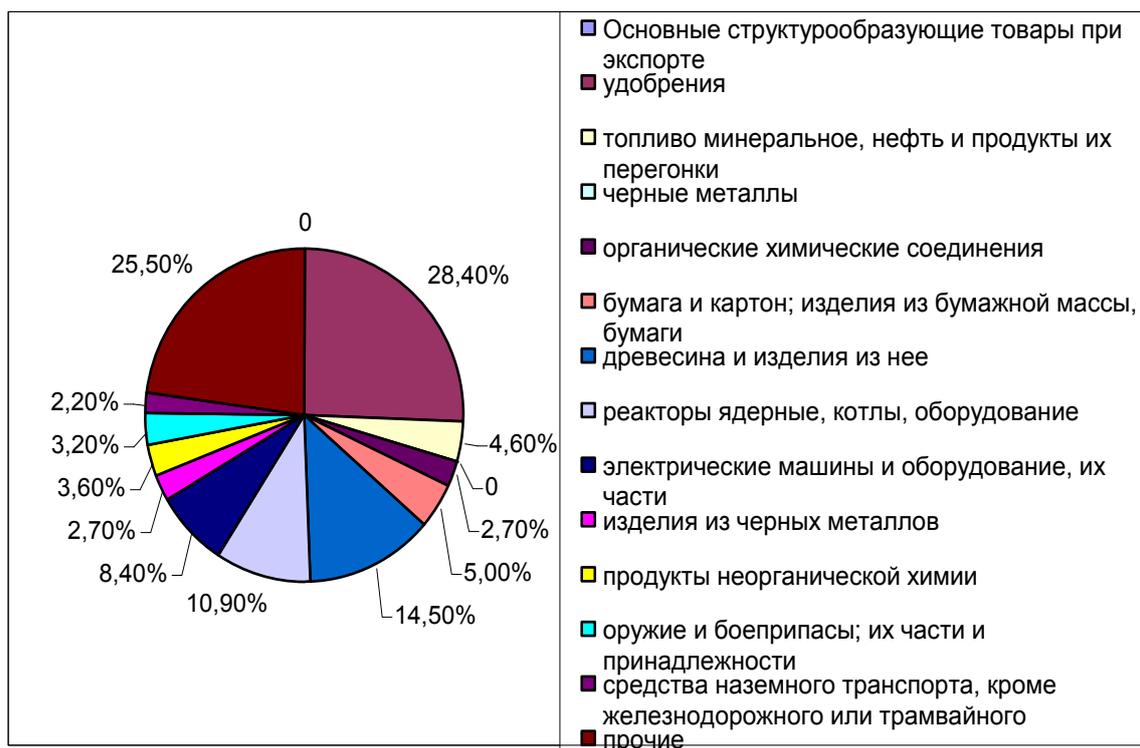


Рис. 9. Основные структурообразующие группы экспорта Пермского края со странами СНГ в 2009 г. в 2009 г.

На основе результатов анализа внешней торговли Пермского края были выявлены основные проблемы, существующие в данной сфере в настоящее время:

- преимущественно сырьевой и низкотехнологичный характер экспорта Пермского края, что порождает зависимость от конъюнктуры мировых рынков и снижает возможности получения добавленной стоимости и свидетельствует о нерациональной структуре экспорта Пермского края;

- низкая доля в экспорте продукции машиностроения, связанная, с одной стороны, с недостаточной международной конкурентоспособностью региональной продукции с высокой степенью переработки, а с другой стороны, с недостатками в использовании приемов маркетинга для продвижения продукции с высокой степенью переработки на мировые рынки;

- преобладание в экспорте региона стран дальнего зарубежья, предъявляющих спрос на указанные сырьевые и низкотехнологичные товары, и незначительный удельный вес стран СНГ, предъявляющих спрос не только на данные товары, но и на продукцию регионального машиностроения;

- существующая товарная структура импорта Пермского края отражает неудовлетворенный спрос со стороны региональных предприятий на

продукцию машиностроения и свидетельствует о низкой конкурентоспособности отечественной продукции. В товарной структуре импорта Пермского края помимо импорта машиностроительной продукции (средняя доля 50%) высока доля и продукции химической промышленности. Вместе с тем химическая промышленность является одной из ведущих экспортных отраслей региона. Следовательно, регион является и экспортером, и импортером химической продукции, при этом экспортируется преимущественно низкотехнологичная, а импортируется высокотехнологичная продукция. Это свидетельствует о неполном использовании потенциала края в развитии химической промышленности, являющейся одной из отраслей специализации региона;

- региональный импорт играет несущественную роль в удовлетворении спроса населения и бизнеса края, а основная масса импортной продукции завозится в Пермский край из других регионов России, прежде всего из Москвы.

Проведенный анализ показал, что в целом можно отметить нерациональный характер участия Пермского края в международном разделении труда, в то же время ситуация во внешней торговле региона схожа с общероссийскими тенденциями.

В товарной структуре экспорта России преобладают низкотехнологичная продукция и сырье. Основной объем российского экспорта приходится на продукцию топливно-энергетического комплекса, черной и цветной металлургии, химическую. В то же время доля в российском экспорте продукции машиностроения незначительна.

Тенденции развития внешней торговли Пермского края противоречат сложившимся мировым тенденциям. Основными мировыми тенденциями в последние десятилетия можно назвать:

- снижение значения добывающих и возрастание роли обрабатывающих отраслей в мировой торговле;

- основу товарной структуры современной мировой торговли промышленными товарами составляют машины, оборудование и транспортные средства, удельный вес которых порядка 41%. Среди сырьевых товаров основная доля мировой торговли приходится на топливо и продовольственные товары (10% и 9% соответственно);

- опережающий рост мировой торговли продукцией наукоемких высокотехнологичных отраслей. Наиболее высокими темпами роста характеризуется торговля продукцией высокотехнологичных производств химической промышленности и машиностроения;

- интенсивный рост мировой торговли наукоемких отраслей сферы услуг, в основном за счет этих отраслей – сферы услуг в целом. Первое место в сфере услуг мира занимают бизнес-услуги (38% общего дохода). Далее следуют финансовые услуги – 25%, за ними – услуги связи (телекоммуникаций и трансляций) – около 21%, а замыкают пятерку услуги частного здравоохранения (частные клиники, врачи, сестры и пр.) и частного образования (частные школы, вузы и библиотеки), доля последнего – порядка 5-6%;

- увеличение доли развивающихся стран, прежде всего Китая и Индии, на мировых товарных рынках. Международная торговля стала основным двигателем экономического роста Китая. Влияние китайского экспорта на международные товарные рынки и глобальные торговые потоки существует уже сегодня и является значительным;

- согласно оценкам Всемирного банка двигателем мировой экономики в ближайшие 25 лет станут развивающиеся страны. По прогнозам именно благодаря им к 2030 г. мировой ВВП удвоится.

Изучение процессов международного инвестирования в Пермском крае позволило определить следующие основные тенденции.

В регионе сложилась в целом неудовлетворительная структура поступающих иностранных

инвестиций: доля прямых иностранных инвестиций (ПИИ) не достигала даже половины общего притока иностранного капитала, в 2008 г. доля ПИИ составила 27,5%, из них взносы в капитал – 21%.

Незначительная доля ПИИ свидетельствует о слабом интересе иностранных инвесторов к долгосрочным вложениям капитала в регион. Наибольший удельный вес занимают кредиты, привлекаемые пермскими предприятиями за рубежом (в 2008 г. их доля составила 42,9% общего притока иностранного капитала в регион).

Это крайне негативное явление, поскольку именно ПИИ являются долгосрочными вложениями производительного капитала и их приток означает появление новых производств, новых рабочих мест, увеличение налоговых поступлений в бюджет края, способствует экономическому росту в регионе. ПИИ являются не только финансовыми средствами, но и означают возможность поступления в Пермский край передовой технологии и техники, интеллектуального потенциала, опыта современного менеджмента и маркетинга.

То обстоятельство, что иностранные инвесторы предпочитают инвестиции в форме кредита, свидетельствует о невысокой инвестиционной привлекательности для них Пермского края на фоне его довольно высоких официальных инвестиционных рейтингов. Причиной такого поведения инвесторов можно считать слабую прогнозируемость исполнения долгосрочных проектов. Кредиты предоставляются на краткосрочной основе и означают большие гарантии для инвесторов. Кроме того, можно отметить и информационную непрозрачность региона для иностранных инвесторов.

Иностранные инвестиции в целом не играют значительной роли в экономике Пермского края: доля иностранных инвестиций в общем объеме инвестиций составляет около 10%. Приток иностранного капитала в 2008 г. составил 475 194,8 тыс. долл.

В то же время продолжается отток капитала из Пермского края за рубеж: в 2007 г. отток капитала составил 836 114,5 тыс. долл., в 2008 г. – 2 630 991,1 тыс. долл. (+ 214%). При этом в 2008 г. отток капитала за рубеж превысил приток иностранного капитала в край на 2 155 796,3 тыс. долл.

Таким образом, можно говорить о крайне неблагоприятной ситуации с иностранными инвестициями в регионе. Участие Пермского края в процессах международного инвестирования недостаточно и не соответствует экономическому потенциалу региона.

Для успешного развития ВЭД на территории региона немаловажное значение имеет инфраструктура ВЭД. В настоящее время на территории Пермского края созданы элементы ин-

фраструктуры внешнеэкономической деятельности.

Пермская торгово-промышленная палата способствует расширению контактов своих членов и других предприятий края с зарубежными партнерами.

В Пермском крае действует Приволжское таможенное управление Федеральной таможенной службы РФ. В регионе работают 7 таможенных постов: Свердловский, Дзержинский, «Аэропорт Пермь», Соликамский, Березниковский, Лысьвенский и Чайковский.

В регионе функционирует Представительство Министерства промышленности и торговли РФ, обеспечивающее лицензирование и сертификацию экспортной продукции предприятий края.

Для развития внешнеэкономической деятельности в крае имеется разветвленная банковская инфраструктура. По состоянию на 1.01.2010 г. действуют 72 кредитных учреждения, в том числе пермских банков – 6, остальные – филиалы иногородних банков. Банки осуществляют обслуживание ВЭД предприятий и организаций, выполняют функции валютного контроля. Банки имеют валютную лицензию, позволяющую устанавливать прямые корреспондентские отношения с зарубежными банками, а также имеют разрешения ЦБ РФ на проведение операций с драгоценными металлами.

В Пермском крае функционируют страховые компании, предоставляющие необходимые услуги региональным участникам ВЭД.

Высшие учебные заведения края готовят специалистов для внешнеэкономической сферы. Так, на экономическом факультете Пермского государственного университета уже более 10 лет ведется подготовка специалистов для работы во внешнеэкономической сфере, существует специализация «Международный бизнес».

Организацией международных выставок занимается Выставочный центр «Пермская ярмарка». В течение года «Пермская ярмарка» проводит около 30 межрегиональных специализированных выставок, часть из которых проходит с международным участием. За 18 лет работы этого центра в выставках приняли участие представители более 60 стран мира, в том числе страны Европы, Великобритания, США, Канада, скандинавские страны, Китай, другие страны Азиатско-Тихоокеанского региона. Ежегодно «Пермская ярмарка» принимает свыше 200 тысяч посетителей.

Охрану государственной границы в Перми в авиационном пункте пропуска осуществляет отделение пограничного контроля «Пермь-аэропорт» отряда пограничного контроля «Поволжье» ПУ ФСБ.

Вместе с тем в регионе отсутствуют важные элементы инфраструктуры ВЭД. Так, в испол-

нительных органах государственной власти (ИОГВ) Пермского края нет специализированных функциональных подразделений, за которыми законодательно были бы закреплены полномочия и функции по координации и управлению ВЭД.

В Пермском крае отсутствуют консульские службы и торговые представительства зарубежных государств.

Транспортно-логистическая инфраструктура в регионе характеризуется недостаточным уровнем развития.

Таким образом, следует отметить, что развитие инфраструктуры ВЭД в Пермском крае существенно отстает от потребностей региона и является явно недостаточным.

Развитие ВЭД Пермского края на длительную перспективу должно опираться на новую модель ВЭД, создаваемую как совокупность элементов прогрессивной экспортно-ориентированной и импортозамещающей моделей.

Целью развития ВЭД Пермского края в долгосрочной перспективе необходимо рассматривать обеспечение устойчивости экономического роста края и повышение международной конкурентоспособности региональной экономики.

Данная цель может быть обеспечена реализацией системы целей:

- увеличение экспорта готовой продукции и услуг с высокой долей добавленной стоимости;
- увеличение производства конкурентоспособной импортозамещающей продукции;
- рост притока иностранного капитала в региональную экономику.

Главным принципом развития ВЭД Пермского края является кластерный подход, предусматривающий развитие конкурентоспособных на мировом рынке кластеров, которые способны осуществлять экспорт готовой продукции и услуг с высокой добавленной стоимостью.

Для выбора перспективной международной специализации региона ключевым является критерий международной конкурентоспособности. Исходя из этого, можно сгруппировать основные отрасли края в следующие основные группы:

1) экспортно-ориентированные отрасли: химическое производство; добыча топливно-энергетических полезных ископаемых; производство кокса и нефтепродуктов; целлюлозно-бумажное производство; металлургическое производство; производство древесины и изделий из дерева;

2) отрасли, имеющие научно-технический потенциал для создания конкурентоспособных на мировом рынке изделий и технологий: химическое производство, альтернативная энергетика, информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) и приборостроение, производство

новых материалов, фармацевтика и биотехнологии, аэрокосмическая сфера;

3) отрасли, не экспортирующие продукцию за рубеж, но имеющие потенциал импортозамещения на внутреннем рынке как региона, так и России: пищевая промышленность, фармацевтика, промышленность строительных материалов, мебельная промышленность, отдельные подотрасли сельского хозяйства, отдельные подотрасли машиностроения и др.

Первая группа отраслей способна развиваться на основе самофинансирования, что относится, прежде всего, к нефтегазовому сектору и производству минеральных удобрений.

Вторая группа отраслей – это высокотехнологичные отрасли, которые пока не экспортируют продукцию за рубеж и могут быть конкурентоспособны на мировом рынке только при условии создания на региональном уровне действенных стимулов к их развитию, применяемых в мировой практике.

Третья группа отраслей имеет перспективы для импортозамещения. С точки зрения импортозамещения наиболее привлекательным в регионе выглядит потребительский рынок непродовольственных товаров и рынок продовольственных товаров. Региональные рынки услуг имеют потенциал для роста, увеличение спроса дает возможность расширения предложения. При этом следует подчеркнуть, что около 80% потребительских товаров в России являются импортными.

Предприятия, входящие во вторую и третью группы отраслей, могут получить дополнительные возможности развития за счет кластерного взаимодействия.

Для кластеров второй и третьей группы отраслей необходимы меры по стимулированию экспорта, по привлечению прямых иностранных инвестиций, внерегиональных инвестиций, которые будут способствовать их форсированному росту, а также дополнительные формы поддержки.

Исходя из всего вышесказанного, можно выделить следующие региональные приоритеты:

1. Для экспорта: химическое производство (на первоначальном этапе промежуточная продукция, впоследствии – готовая продукция с высокой добавленной стоимостью), альтернативная энергетика, информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) и приборостроение, производство новых материалов (в т.ч. произведенных с использованием нанотехнологий), фармацевтика и биотехнологии, аэрокосмический комплекс.

2. Для импортозамещения: фармацевтика, высокотехнологичная медицина, промышленность строительных материалов, мебельное

производство, пищевая промышленность, сельское хозяйство.

Условием успешного развития регионально-го экспорта будет высокая конкурентоспособность предназначенных для внешних рынков товаров и услуг по ценовым и неценовым (качественным) характеристикам.

Пермские экспортеры, которым предстоит конкурировать на внешнем рынке, попадут в результате этого в жесткие конкурентные условия, заставляющие их поддерживать высокую эффективность производства. Завоевание даже небольшой доли зарубежного рынка уже само по себе означает достижение высокой международной конкурентоспособности. Кроме того, благодаря экспорту у предприятий появляется возможность снижать издержки за счет эффекта масштаба.

В отношении экспорта на региональном уровне необходимо решение следующих задач:

- диверсификация экспорта на основе расширения перечня экспортируемых готовых товаров;

- расширение номенклатуры экспортируемой продукции за счет высокотехнологичной и инновационной продукции;

- развитие экспорта программного обеспечения;

- активизация процессов международного научного сотрудничества вузов, академических и научно-исследовательских институтов с высоким потенциалом экспорта услуг научного характера;

- продвижение пермских вузов на мировом рынке образовательных услуг;

- диверсификация географии экспортных поставок в направлении увеличения доли развивающихся стран и стран СНГ.

Целью импортозамещения является в конечном итоге диверсификация структуры региональной экономики. Благодаря импортозамещению может быть создан ряд новых и эффективных производств, повышен уровень самообеспеченности региона по многим ключевым позициям.

В то же время дальнейшее развитие импортозамещающих производств со временем может быть связано с постепенным переходом к экспорту продукции, в случае успешной конкуренции – с импортом на внутрирегиональном рынке.

В отношении импортозамещения на региональном уровне могут быть поставлены следующие задачи:

- создание условий для развития кластера инновационной медицины и фармацевтики;

- создание механизмов доступа пермских предприятий к импорту лицензий и организации на этой основе конкурентоспособных импортозамещающих производств готовой продукции;

- развитие производства импортозамещающей продукции, конкурентоспособной по сравнению с импортной на региональном рынке;

- повышение региональной инвестиционной и инновационной активности, направленной на импортозамещение;

- последующий переход от импортозамещения к экспортной ориентации.

Наибольшее значение для экономики края имеют прямые иностранные инвестиции (ПИИ), с привлечением которых в крае появляются передовые зарубежные технологии, заимствуется опыт маркетинга и менеджмента, развиваются экспорт и импортозамещение. Это требует повышения инвестиционной привлекательности Пермского края для иностранных инвесторов.

Зарубежное инвестирование пермских предприятий и организаций необходимо в целях создания сети зарубежных посредников для продвижения продукции с высокой степенью переработки на международные рынки и развития инфраструктуры зарубежной поддержки экспорта. Кроме того, зарубежное инвестирование позволяет наиболее оптимально организовать бизнес-процессы с использованием аутсорсинга. Во многих случаях экономически более выгодно использовать преимущества производственной специализации, выносить отдельные бизнес-процессы за пределы Пермского края и России.

В отношении международного инвестирования на региональном уровне могут быть поставлены следующие задачи:

- создание максимально благоприятного инвестиционного климата, поддержание стабильных и прозрачных условий для инвестирования и ведения бизнеса в крае;

- снижение инвестиционных рисков иностранных инвесторов в крае;

- развитие сотрудничества с международными организациями, финансирующими инвестиционные проекты в России;

- создание условий, способствующих размещению производства конкурентоспособной импортозамещающей продукции на основе прямых иностранных инвестиций на территории региона;

- обеспечение активного продвижения региона на российском и международном уровнях;

- повышение информационной прозрачности региона для потенциальных иностранных инвесторов;

- организационно-консультационная поддержка зарубежного инвестирования пермских предприятий и организаций.

Важнейшим элементом механизма реализации сформулированных целей и задач развития ВЭД является государственная поддержка экспорта, прежде всего за счет федеральных ресурсов.

Государственная поддержка экспорта призвана разными способами компенсировать значительные расходы экспортеров (на поиск надежных партнеров в других странах, заключение сложных международных контрактов, доставку и страхование товаров на большие расстояния, на уплату пошлин и сборов за границей и пр.), которые не несут поставщики тех же товаров и услуг внутри стран.

Возможны два направления использования федеральных ресурсов для стимулирования регионального экспорта:

1. Реализация федеральных целевых программ (ФЦП) на территории Пермского края. В России в настоящее время действует множество ФЦП: в автомобильной и лесной промышленности, в металлургии, станкостроении и других отраслях. Каждая такая программа через бюджетные дотации и налоговые льготы приносит в отрасль около 2 млрд. рублей в год. Это может обеспечить определенную финансовую поддержку модернизации производства и выпуска более конкурентоспособной продукции. В силу своего системного потенциала ФЦП (как комплексы взаимосвязанных по ресурсам, срокам и исполнителям мероприятий) могут стать важным инструментом поддержки региональных экспортеров.

2. Реализация мер государственной поддержки экспорта, предусмотренных федеральным законодательством. В настоящее время в России предусмотрены следующие механизмы государственной поддержки экспорта за счет федерального бюджета:

- гарантийная поддержка экспорта промышленной продукции;

- возмещение из федерального бюджета российским экспортерам промышленной продукции с высокой степенью переработки части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях;

- субсидирование затрат субъектов малого предпринимательства, производящих и реализующих товары/работы/услуги, предназначенные для экспорта.

С целью развития конкурентоспособных импортозамещающих производств на территории Пермского края возможно использование федеральных ресурсов за счет ФЦП.

Федеральными ресурсами, способными оказать положительное влияние на привлечение в Пермский край прямых иностранных инвестиций, можно считать имеющиеся соглашения о сотрудничестве РФ с зарубежными странами и международными финансовыми организациями.

Важнейшим элементом регионального механизма развития ВЭД является заключение и реализация двусторонних соглашений о торгово-экономическом, научно-техническом и куль-

турном сотрудничестве с регионами – зарубежными партнерами Пермского края.

Также одним из важнейших элементов регионального механизма стимулирования ВЭД является наличие развитых элементов инфраструктуры ВЭД. В связи с этим на территории Пермского края должна быть создана система организаций, занимающихся вопросами координации внешней торговли.

Прежде всего требуется определение в Правительстве Пермского края центра ответственности за развитие ВЭД, для чего необходимо проведение следующих преобразований в организационной структуре ИОГВ Пермского края:

1. Преобразование Министерства развития торговли и предпринимательства в Министерство экономического развития Пермского края с наделением его соответствующими функциями.

2. Организация в составе Министерства экономического развития Пермского края Департамента по международным экономическим отношениям. Департамент по международным экономическим отношениям создается для координации усилий по стимулированию ВЭД региона. Основной задачей Департамента будет являться увеличение количества рабочих мест и экспортной выручки путем разработки программ стимулирования экспорта и иностранных инвестиций Пермского края. Департамент будет сотрудничать с федеральными структурами, которые занимаются вопросами международной торговли: ЗАО «Росэксимбанк», Минпромторг, МЭР и др. Важной задачей Департамента также будет организация обмена информацией между региональными предприятиями и органами государственной власти в части государственной поддержки экспорта.

Вторым важнейшим элементом инфраструктуры ВЭД является сеть зарубежных представительств Пермского края, развитие которой представляется крайне необходимой. Сеть зарубежных представительств может быть создана на основе торговых представительств России за рубежом в ключевых для пермского бизнеса странах, а также на основе зарубежных представительств пермских компаний (например на основе представительства ЗАО «ПРОГНОЗ»).

Следующим направлением развития инфраструктуры ВЭД может быть расширение деятельности Пермской ТПП. Для этого требуется организация на базе Пермской торгово-промышленной палаты регионального центра UNCTAD – Trade Point и обеспечение к нему доступа всех предприятий: и крупных, и малых, и средних. Помимо того, Пермская ТПП может расширить перечень своих консультативных и информационных услуг экспортерам.

Также возможно создание (по заказу или инициативе Департамента по международным экономическим отношениям Правительства

края) нескольких консалтинговых фирм, которые будут предоставлять консультативные и информационные услуги экспортерам, необходимые им для поиска новых рынков сбыта, а также организовывать семинары и прочие необходимые мероприятия. Такие фирмы могут участвовать в конкурсах на получение целевой грантовой поддержки за счет бюджета региона.

Важным направлением развития инфраструктуры ВЭД будет использование возможностей виртуального пространства региона. Здесь требуется создание специальных сайтов, специальных страниц на существующих сайтах России и Пермского края по внешнеэкономической проблематике.

Значительный резерв развития ВЭД в регионе кроется в проведении активного диалога между бизнесом и властью. С этой целью представляется необходимым создание Консультативного совета по ВЭД при Правительстве Пермского края. Консультативный совет по внешнеэкономической деятельности будет являться экспертно-совещательным органом при Правительстве Пермского края. Целью Консультативного совета будет обеспечение эффективной координации и взаимодействия Правительства Пермского края с региональными участниками ВЭД, а также выработка эффективных механизмов развития внешнеэкономического потенциала Пермского края.

Основными направлениями государственного содействия экспортерам на уровне Пермского края могут стать:

1. Экспортный маркетинг.
2. Образовательные программы и информационное обеспечение.
3. Стимулирование совместного предпринимательства.

Региональный механизм стимулирования экспорта предполагает также решение следующих задач:

- активное внедрение международной системы сертификации производимых в регионе товаров и услуг;
- коммерциализация научных достижений и международная защита интеллектуальной собственности;
- организация переговорных площадок для общения представителей деловых и научных кругов зарубежных стран и Пермского края;
- взаимодействие с федеральными органами государственной власти, посольствами, консульскими учреждениями, торговыми и иными представительствами РФ за рубежом.

Региональные механизмы развития импортозамещения состоят в следующем:

- разработка и реализация краевой инвестиционной программы, учитывающей необходимость развития конкурентоспособных импортозамещающих производств;

- развитие механизмов государственно-частного партнерства при реализации импортозамещающих инвестиционных проектов.

Региональные механизмы поддержки международного инвестирования заключаются в следующем:

- развитие механизмов государственно-частного партнерства при реализации инвестиционных проектов с участием иностранных инвесторов;

- реализация инвестиционных проектов в рамках подписанных ИОГВ Пермского края документов о сотрудничестве с зарубежными регионами;

- разработка региональных инвестиционных предложений в формате, соответствующем требованиям иностранных инвесторов;

- заключение с международными организациями – потенциальными иностранными инвесторами – соглашений о сотрудничестве с ИОГВ Пермского края;

- организационное сопровождение представителями ИОГВ Пермского края иностранных инвесторов, осуществляющих инвестиции в форме ПИИ, при реализации ими инвестиционных проектов.

Общим механизмом, обеспечивающим развитие ВЭД Пермского края, является использование инструментария индикативного стратегического планирования (Закон Пермского края «О стратегическом планировании социально-

экономического развития Пермского края» от 18 марта 2010 г.). Это означает необходимость формирования и реализации системы планов развития ВЭД:

- требуется разработка долгосрочной целевой программы развития ВЭД Пермского края (далее – ДЦП ВЭД);

- в дальнейшем на основе ДЦП необходима разработка годового плана деятельности ИОГВ региона по выполнению мероприятий ДЦП ВЭД.

При разработке годового плана деятельности ИОГВ региона определяются необходимые затраты и возможные источники финансирования, а также формируется перечень требующихся для реализации ДЦП ВЭД региональных законодательных актов и изменений в действующие региональные законодательные акты.

Таким образом, представленные концептуальные подходы к развитию ВЭД Пермского края позволят сформировать новую экспортно-ориентированную модель ВЭД, соответствующую передовым мировым тенденциям и потенциалу Пермского края.

Официальный сайт Территориального органа государственной службы государственной статистики по Пермскому краю. URL: www.permstat.gks.ru (дата обращения: 20.06.2010).

УДК 332.8

**ИССЛЕДОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРОДУКТОВОЙ
СПЕЦИФИКИ РЫНКА ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА*****Ю.К. Перский, д.э.н., профессор кафедры экономической теории и отраслевых рынков****Ю.В. Катаева, ст. преподаватель кафедры экономической теории и отраслевых рынков**

ГОУ ВПО «Пермский государственный университет», 614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15

Электронный адрес: persky@psu.ru, yvkataeva@rambler.ru

В статье исследуется продуктовая и организационная специфика рынка с использованием трех методологических параметров: границы рынка; характер продукции; уровень рыночных барьеров. На основе выявления продуктовых и географических границ рынка обоснован локальный (региональный) характер рынка жилищного строительства. Обоснован дифференцированный характер продукции, предлагаемой на рынке, определены особенности жилья как экономического блага. Предложена классификация ресурсов рынка жилищного строительства

Ключевые слова: рынок жилищного строительства; продуктовые и географические границы рынка; организационные особенности рынка; продуктовая специфика рынка; рыночные барьеры; дифференцированная продукция.

Исследование организационно-продуктовой специфики рынка жилищного строительства, а также процессов его функционирования имеет отчетливо выраженный региональный характер. Это обусловлено тем, что развитие данного рынка обеспечивает повышение качества жизни населения территории и создание условий для его воспроизводства, способствуя достижению сбалансированности и целостности развития регионов и национальной экономики за счет сокращения существующих межтерриториальных и межрегиональных различий в уровне жилищной обеспеченности.

В экономической науке используется подход, согласно которому рынок жилищного строительства оказывается включенным в систему трех рынков: рынка недвижимости, строительного рынка и инвестиционного рынка, поэтому может быть представлен как одна из их структурных составляющих. Следовательно, определения, даваемые рынку недвижимости, равно как и строительному рынку, могут быть применены к рынку жилищного строительства. Адаптируя определение рынка недвижимости, предложенное В.А. Горемыкиным, можно определить рынок жилищного строительства как средство распределения вновь вводимых жилых площадей и элементов инженерно-коммунальной инфраструктуры между собственниками экономическими методами на основе конкурентного спроса и предложения. В данной трактовке рынок с помощью механизма «неви-

димой руки» и государственного регулирования обеспечивает передачу прав на жилье от одного лица к другому, установление равновесных цен на жилые объекты в регионах и местностях, связь между строительными компаниями и покупателями на основе экономической мотивации и интересов, а также распределение пространства между субъектами рынка [4, с. 147]. В рамках данного исследования рынок жилищного строительства рассматривается как социально-экономическая подсистема региона, представленная совокупностью локальных рынков жилищного строительства отдельных территориальных образований.

Организационные особенности данного рынка определяются характером взаимоотношений его основных участников, целями их деятельности. Рынок жилищного строительства можно представить как структуру взаимосвязей субъектов различных уровней иерархии (субъекты предложения), возникающих в процессе создания новых жилых объектов [9]. Структурная схема (рис. 1) отражает комплекс основных финансовых, обязательственных, имущественных правоотношений в сфере жилищного строительства между следующими субъектами рынка:

* Статья подготовлена за счет средств гранта РГНФ 09-02-82203 а/у «Формирование и регулирование конкурентной среды на региональном рынке жилищного строительства»

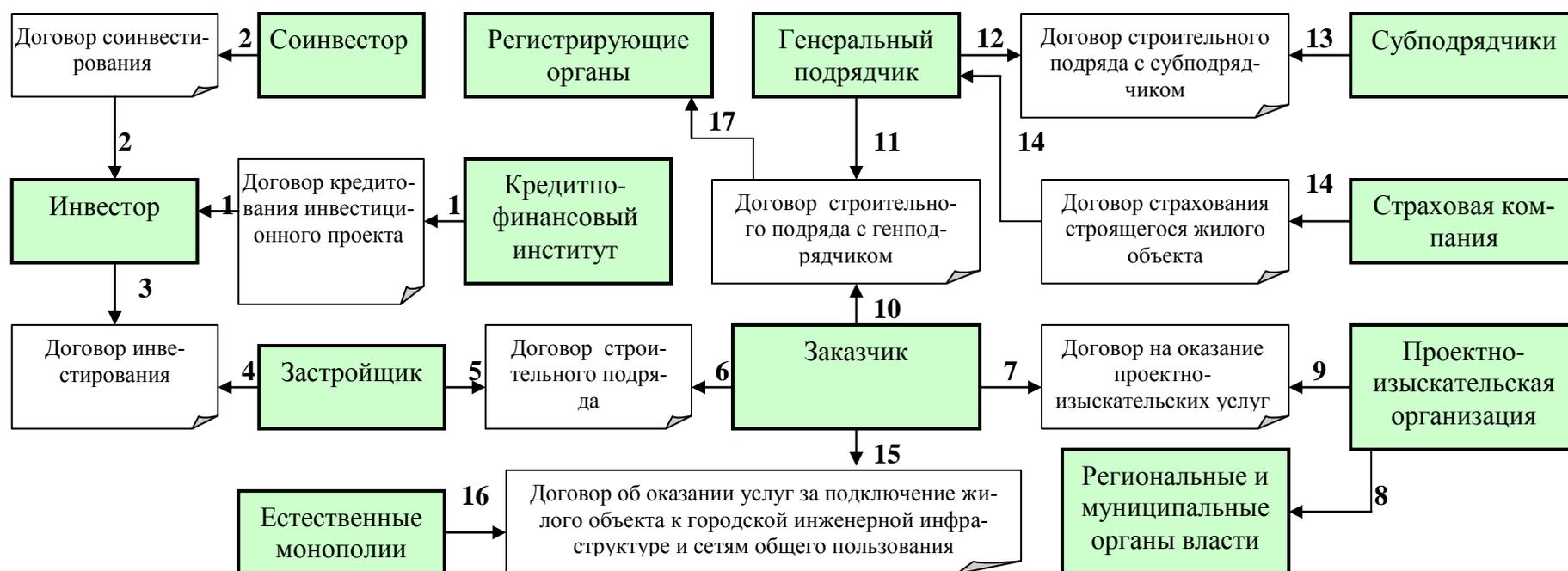


Рис. 1. Структурная схема взаимодействия основных участников рынка жилищного строительства:

- 1 – финансовое правоотношение по заимствованию средств инвестором для финансирования инвестиционного проекта;
- 2 - финансовое правоотношение по привлечению средств инвестором от соинвесторов для дополнительного финансирования инвестиционного проекта;
- 3 - инвестирование строительства жилого объекта;
- 4 – обязательство застройщика передать готовый жилой объект инвестору;
- 5 – финансирование застройщиком строительства жилого объекта;
- 6 – обязательство заказчика перед компанией-застройщиком выполнить строительство жилого объекта и (материальное правоотношение), передать ему готовый жилой объект;
- 7 - финансовое правоотношение по оплате заказчиком проектно-изыскательских работ, выполненных проектно-изыскательской организацией;
- 8 – обязанность проектно-изыскательской организации пройти обязательную процедуру государственной вневедомственной экспертизы проектной документации и ее согласования с государственными контролирующими органами;
- 9 - обязательство проектно-изыскательской организации перед заказчиком выполнить оговоренные в договоре проектно-изыскательские услуги (работы);
- 10 – обязательство по оплате заказчиком выполненных генподрядчиком строительных работ;
- 11 - обязательство генерального подрядчика перед заказчиком выполнить оговоренные в договоре подряда строительные работы;
- 12 - финансовое правоотношение по оплате компанией (генеральным подрядчиком) выполненных компанией-субподрядчиком строительных работ;
- 13 - обязательственное правоотношение (обязательство) компании - субподрядчика перед генподрядчиком выполнить оговоренные в договоре подряда строительные работы;
- 14 - обязательство по страхованию строящегося жилого объекта;
- 15 – финансовое правоотношение по оплате заказчиком стоимости подключения жилых объектов к городской инженерной инфраструктуре и сетям общего пользования;
- 16 - обязательственное правоотношение (обязательство) компании - естественного монополиста по подключению вновь созданного жилого объекта к городской инженерной инфраструктуре и сетям общего пользования;
- 17 - обязательство заказчика зарегистрировать вновь созданный жилой объект

1) компаниями, выполняющими функции застройщиков и заказчиков строительства; ген-подрядными и субподрядными строительными организациями. Характер взаимоотношений данных субъектов определяется спецификой вида строительной деятельности. По мнению И.С. Степанова, «...строительно-монтажные организации, занятые в жилищно-гражданском строительстве, функционируют в основном на региональных (местных) рынках, в то время как занятые в производственном строительстве работают как на территории региона, так и на территории субъектов РФ» [13, с. 172]. То есть в сфере жилищного строительства отношения между данными субъектами носят региональный характер;

2) инвесторами, соинвесторами и долевыми участниками строительства;

3) проектно-изыскательскими организациями;

4) субъектами, выполняющими функции регулирования перечисленных выше субъектов: органами, регулирующими градостроительное развитие, землеустройство, землепользование; федеральными и территориальными органами, занимающимися инвентаризацией земли, созданием земельного кадастра, зонированием территорий; федеральными и территориальными органами архитектуры и градостроительства, утверждающими и согласовывающими градостроительные планы застройки территорий и поселений, создающими градостроительный кадастр, выдающими разрешения на строительство; органами экспертизы градостроительной и проектной документации, занимающимися утверждением и согласованием архитектурных и строительных проектов; органами, ведающими инвентаризацией и учетом строений; органами технической и пожарной инспекции, ведущими надзор за строительством и эксплуатацией зданий и сооружений;

5) кредитно-финансовыми институтами; страховыми компаниями; участниками фондового рынка, занимающимися созданием и оборотом ценных бумаг, обеспеченных недвижимостью (жилищные облигации, сертификаты, залоговые при ипотечном кредитовании); маркетинговыми, аудиторскими, консалтинговыми, аналитическими компаниями, агентствами недвижимости и др.

Для определения организационно-продуктовой специфики рынка можно воспользоваться следующими методологическими параметрами: границы рынка; характер продукции; уровень рыночных барьеров.

На начальном этапе проведем идентификацию рынка путем определения его географических (локальных) и продуктовых (характеризующих способность товаров заменять друг друга в потреблении) границ и обоснуем его

локальный характер. Согласно методу Дж. Робинсона, рынок включает однородный товар и его заменители до того момента, когда не будет найден резкий разрыв в цепи товарных субститутов [7, с.52]. Хотя степень субституции характеризуется показателем перекрестной эластичности спроса, возникают сложности с получением данных по объемам ввода жилья отдельных строительных фирм и отдельных видов жилья и, следовательно, возникают сложности с расчетом требуемых показателей. Это означает, что данный критерий определения продуктовых границ предъявляет крайне высокие требования к информации. Кроме того, если размах в колебаниях цен составляет свыше 5%, коэффициент перекрестной эластичности не может адекватно отражать степень взаимозаменяемости товаров [7, с.69]. Поэтому данный метод может быть применен для идентификации продуктовых границ рынка и без расчета коэффициентов перекрестной эластичности.

В качестве товаров, не заменяющих друг друга в потреблении, когда перекрестная эластичность становится меньше определенной заданной величины и происходит разрыв в цепи товарных субститутов, выступает жилье, расположенное в границах различных локальных территорий (городов, поселков и т.д.). Причем категории жилья в границах территориального образования (кирпичное, панельное, монолитно-каркасное) будут рассматриваться как близкие субституты при условии их сопоставимой ценовой доступности. Этот вывод можно подтвердить аргументом И.А. Рахмана о том, что «...неотъемлемым атрибутом рынка жилья является размещение последнего в границах замкнутого территориального образования безотносительно к уровню территориальной иерархии» [10]. Это связано с наличием такой особой характеристики, как территориальные предпочтения покупателей, накладывающие на владельцев «психологические» и «экономические» издержки переезда, связанные со сменой места жительства и привычного окружения [12, с.53]. В числе «экономических» издержек можно указать затраты времени и средств на поиск нового рабочего места, переезд и перевозку имущества, переоформление документов и перерегистрацию. К «психологическим» издержкам относят потерю привычного социального, транспортного, коммунального окружения, необходимость психологической адаптации к новому месту жительства, новому рабочему месту, ментальным особенностям населения новой территории, связанным с этническими и культурными различиями населения РФ, многонациональностью населения. То есть переезд нарушает структуры социальных и потребительских отношений, поэтому семья меняет место жительства тогда, когда неудовлетворенность существующим

жильем достаточно велика, чтобы оправдать издержки переезда [5, с.141-143].

Кроме того, административная единица, на территории которой расположено жилье, играет важную роль в определении качества других услуг, правом на которые законно обладают ее жители: право пользования муниципальными и региональными программами, право посещения школ и детских садов и т.д. (например, в Пермском крае реализуется программа получения матерями пособия на детей, не посещающих детские сады; ежемесячная материальная помощь докторам наук; планируется программа выплаты дополнительных стипендий студентам, выбирающим пермские вузы). Такая привязка доступности общественных услуг к месту жительства связывает потребление жилья с потреблением множества других благ [5, с.35]. Таким образом, можно сказать, что спрос проявляется в виде локализованных на территории муниципальных образований и региона потребностей населения в жилье, а также потребностей внерегиональных инвесторов, рассматривающих жилье как объект инвестирования. Кроме того, спрос характеризуется неравномерным пространственным распределением по территории региона, связанным с различием территориальных условий для проживания (наличие рабочих мест, объектов инфраструктуры, климатические условия и т.д.).

Для определения географических границ рынка используется принцип признания потребителями равной доступности товаров. С этой точки зрения географическими границами исследуемого рынка будут границы отдельных территориальных образований, в пределах которых жилье обладает сопоставимой транспортной и ценовой доступностью. Помимо этого, в качестве критерия принадлежности разных территорий к одному рынку выделяют одинаковые условия конкуренции. Следует отметить, что в границах каждой отдельной территории складываются собственные условия конкуренции, определяемые составом участников строительного рынка, соотношением их рыночных долей, особенностями стратегического взаимодействия между строительными компаниями. В случае выхода на рынок другого территориального образования условия конкуренции для строительных компаний могут существенно измениться, что связано в первую очередь с возникновением барьеров на вход (например, отсутствие каналов взаимодействия с местными органами власти и естественными монополиями, неизвестный бренд и отсутствие положительной репутации строительной компании). Кроме того, для выделения географических границ рынка могут применяться правовые ограничения сферы действия участников рынка, в первую очередь содержащиеся в лицензиях. К правовым ограничениям

можно отнести разрешения на строительство жилья в пределах локального образования (района города). Можно сказать, что границы каждой отдельной территории задают границы рынка жилищного строительства, т. е. административно-территориальная единица притягивает людей.

Совокупность субрынков отдельных территориальных образований образует региональный рынок жилищного строительства и формирует его структуру, которая может быть весьма неоднородна: локальные рынки могут отличаться уровнем барьеров, степенью обеспеченности ресурсами, уровнем развития институтов, продуктовым разнообразием и т.д. В целом можно говорить о рынках жилищного строительства отдельных регионов, различающихся между собой обеспеченностью природными ресурсами, строительными материалами, рабочей силой, доступностью инвестиционных ресурсов на финансирование жилищного строительства. Данные рынки функционируют в рамках единого регионального правового поля, охвачены единым региональным законодательством и региональной жилищной политикой, программами по развитию региональных строительных комплексов, поддержкой местных властей и т.д.

Кроме границ рынок характеризуется наличием барьеров входа/выхода, в качестве которых выступают любые факторы и обстоятельства правового, организационного, технологического, экономического, финансового характера, препятствующие новым хозяйствующим субъектам вступить на данный рынок и конкурировать на равных условиях с действующими на нем хозяйствующими субъектами или препятствующие развитию деятельности уже функционирующих субъектов [15]. Использование классификации У. Шеферда применительно к рынку жилищного строительства, позволило выделить следующие группы барьеров [14]:

1. Экзогенные барьеры:

1) ограничение емкости рынка жилищного строительства, связанное с низкой платежеспособностью покупателей вследствие достаточно высокой стоимости жилья и ограниченной доступности ипотечных ресурсов;

2) высокий первоначальный уровень капитала, необходимый для проектирования и строительства нового жилого объекта. Значительные капитальные затраты в сфере жилищного строительства, имеющие более длительный период окупаемости вследствие продолжительности строительного цикла, ограничивают возможности входа;

3) превосходство в уровне затрат. Данные барьеры возникают, поскольку себестоимость строительства 1 кв. м жилья действующих на рынке строительных компаний может быть ни-

же, чем у вновь входящих на рынок субъектов, что связано:

- с неравенством стартовых условий на рынке – наличием у действующих субъектов отлаженного механизма получения под застройку земельных участков, оформления и согласования разрешительной документации на строительство, что позволяет экономить на транзакционных издержках;

- доступностью заемного капитала при более низких процентных ставках и льготных условиях кредитования – наличие у действующих субъектов хорошей кредитной истории, налаженных контактов с кредитными организациями;

- осуществленными ранее затратами на рекламу – сформировавшаяся положительная репутация действующих строительных компаний, что является своеобразным гарантом качества создаваемого жилья. Трудность определения качества жилья вследствие его длительной эксплуатации и наличие объектов «замороженного» строительства делают «репутационный» капитал компании одним из барьеров входа на рынок для новых субъектов [8, с. 179-186];

4) вертикальная и горизонтальная интеграция действующих на рынке субъектов. Строительные компании, интегрированные в вертикальные структуры с производителями строительных материалов, имеют преимущества внутрикорпоративных связей в виде доступа к ресурсам и наличия сбытовой сети; это позволяет снижать себестоимость строительства за счет внутренних цен на стройматериалы и услуги. Подобные преимущества возникают также при горизонтальной интеграции девелоперских компаний с проектными, подрядными и субподрядными организациями. В рамках подобных структур могут появиться возможности для заключения антиконкурентных соглашений и согласованных действий участников групп, а также соглашений с региональными органами управления;

5) административные ограничения – ограничения деятельности со стороны органов власти и управления, связанные с получением разрешений на строительство и вводом жилых объектов в эксплуатацию.

II. Эндогенные барьеры, обусловленные деятельностью действующих на рынке субъектов, препятствующей появлению на нем новых конкурентов:

1) меры, предпринимаемые действующими субъектами в отношении новых конкурентов, например изменения в ценовой политике;

2) наличие резервных производственных мощностей у действующих на рынке субъектов (например, наличие свободных земельных участков под застройку);

3) затраты на продвижение продукции на рынок, в том числе затраты на рекламу, способствующие закреплению определенного контингента потребителей за товарным знаком, в качестве которого выступает имя строительной компании;

4) контроль над стратегическими ресурсами, предполагающий наличие в штате строительных компаний уникальных специалистов, обладающих специфическими знаниями, навыками, связями в строительном бизнесе.

Под барьерами выхода с рынка могут пониматься факторы, затрудняющие или делающие невозможным прекращение хозяйствующими субъектами деятельности на рынке без серьезных экономических потерь. Данные барьеры связаны с особенностями различных видов производства и проявляются на рынке жилищного строительства в виде неликвидности объектов незавершенного строительства, необратимых затрат, понесенных строительными компаниями при получении под застройку земельных участков и оформлении разрешительной документации на строительство, при освоении строительных технологий.

Определим продуктовую специфику рынка жилищного строительства. Созданное в процессе строительства жилье (индивидуальные жилые дома и квартиры в многоквартирных домах) как экономическое благо выполняет ряд функций [4, с.40], имеющих выраженный региональный характер:

- жилье как предмет потребления (ресурс для личного использования и удовлетворения личных потребностей в жилище) и конечная продукция жилищно-строительного комплекса эксплуатируется, обслуживается по месту его создания, т. е. удовлетворяет жилищные потребности населения региона;

- жилье как инвестиционный актив обеспечивает получение прибыли от его дальнейшей перепродажи на локальном рынке региона, конъюнктура которого формирует определенный уровень доходности на вложенный капитал;

- жилье как личный капитал в вещной форме приносит доход при сдаче его в аренду, обеспечивая тем самым удовлетворение внутрирегиональных жилищных потребностей населения, проживающего и осуществляющего экономическую деятельность на территории региона;

- жилье как средство обеспечения финансовых инструментов (ценных бумаг, включая закладные, кредитов).

Особенности жилья как экономического блага определяются системой удовлетворяемых им потребностей (рис. 2). Данные уровни потребностей в сознании людей объединяются в определенную иерархию и подчиняются принципу относительного доминирования [4, с.44].

Можно выделить ряд особенностей жилых объектов, предлагаемых на рынке жилищного строительства [4, с. 46]:

1. Абсолютная иммобильность (неподвижность) жилого объекта [12, с.53], что обуславливает два важных обстоятельства, определяющих региональный характер исследования данного рынка. Во-первых, жилье потребляется по месту его создания, т. е. географические границы потребления жилья совпадают с границами региона. Во-вторых, возможности реализации

сделок с жильем ограничиваются параметрами регионального рынка, а поступление налогов, сборов, пошлин от реализации данных сделок обеспечивает наполнение местных и территориальных бюджетов. Неподвижность продукции наряду с нестационарностью и временным характером рабочих мест и средств производства принципиально отличает ее от продукции промышленности, имеющей подвижный характер и пространственное закрепление рабочих мест [13, с.20]).



Рис. 2. Система потребностей, определяющая особенности жилья как экономического блага (классификация уровней потребностей составлена по: *Шафеев Р.Ш.* Методика экономической оценки земельных ресурсов сельскохозяйственного назначения с учетом региональных особенностей их воспроизводства // Экономика региона. 2009. № 1. С. 51–61)

2. Дифференцированный характер продукции, означающий различие продуктов по физическим качествам, уровню обслуживания, географическому размещению, наличию информации о продукции, субъективному восприятию продукта одной фирмы как более предпочтительного по данной цене [1, с.151-152]. Жилье в новых объектах жилищного строительства может дифференцироваться по трем типам характеристик:

- 1) характеристики собственно жилища (размеры, планировочные решения, качество и производительность инженерного оборудования и систем коммунального обслуживания, качество строительных материалов и внутренняя отделка, конструктивные особенности жилища, тип строительной технологии);
- 2) характеристики местоположения (близость транспортных развязок, объектов социальной и

торговой инфраструктуры, удаленность от кварталов, заполненных ветхими и аварийными строениями, экологическая обстановка, шумовой фон, микроклиматические и сейсмические факторы, социальная однородность дома, «статус» жилого объекта). Внешние характеристики окружения оказывают влияние на стоимость жилья через эффект соседства, когда положительные изменения во внешнем виде одного дома оказываются полезными для окружающих домов, увеличивая их рыночную стоимость. Тем не менее, такая выгода сильно локализована, т. е. распространяется лишь на близлежащие жилища [5, с. 116-117];

3) характеристики строительной компании (время сдачи объекта в эксплуатацию, информационная доступность свойств объекта, репутация и показатели деятельности строительной компании для потребителей, дополнительные услуги, предоставляемые во время и после продажи – возможность получения рассрочки при участии в строительстве, возможности привлечения ипотечных ресурсов).

На данном рынке дифференциация жилья принимает крайнюю форму – уникальность продукции, вследствие неповторимой комбинации широкого спектра параметров жилья. Строительство жилого объекта всегда формирует на рынке предложение абсолютно нового, ранее не существовавшего товара, вследствие невозможности возведения двух идентичных объектов.

Дифференциация продукции может быть горизонтальной, связанной с различием потребительских характеристик жилых объектов, когда выбор потребителя определяется приверженностью той или иной марке (строительному проекту, строительной компании). Второй вид дифференциации – вертикальная, когда выбором потребителя управляют факторы дохода и платежеспособного спроса (жилье экономкласса, элитное жилье). Дифференциация жилья ведет к двум важным последствиям для фирм, действующих на данном рынке. Во-первых, продуктивное разнообразие создает рыночную власть фирмы, поскольку всегда находятся покупатели, которые заинтересованы в приобретении квартиры или участии в долевым строительстве именно данного объекта или оказываются приверженными продукту именно данной фирмы. Во-вторых, фирма, реализующая на рынке новый строительный проект, обеспечивает большее продуктивное разнообразие. Новый жилой объект может быть способен впервые удовлетворить какую-либо потребность (первый жилой дом с панорамным видом на город; первый жилой дом с панорамным остеклением, первый небоскреб в городе и т.д.), т.е. в лучшей степени соответствовать предпочтениям потребителей. Таким образом, продуктовая дифференциация расширяет возможности потребительского выбора [1, с.151-152].

3. Низкая степень взаимозаменяемости жилых объектов (вследствие их неоднородности) или отсутствие альтернативы замещения; отсутствие импортных товаров-заменителей и меньшая подверженность влиянию внешнеэкономических связей; относительная дефицитность (вследствие ограни-

ченности жилых площадей);

4. Длительность создания и эксплуатации жилого объекта, особенность жизненного цикла жилья [4]. Долговечность жилья имеет три последствия для рынков жилья: возможность контролировать темпы физического износа через реконструкцию и техническое обслуживание; поступление на рынок ежегодно большого количества вторичного жилья; неэластичность предложения нового жилья с доминированием вторичного жилья (в свою очередь, эластичность предложения жилья определяется эластичностью инвестиций в жилищное строительство в ответ на изменение цен) [5, с. 117, 30].

К особенностям жилого объекта как товара можно отнести высокий уровень транзакционных издержек при совершении сделок, специфику оборота (через оборот прав). Особенности жилого объекта как инвестиционного товара проявляются в низкой ликвидности; повышенной рискованности вследствие возможности «замораживания» строительства или затягивания его сроков; гибкости условий финансирования (использование различных альтернативных источников финансирования); в росте стоимости объекта в течение строительного цикла. Особенности организационно-правового характера включают: особенности налогообложения, неравномерность денежных потоков, необходимость управления объектом жилищного строительства, возможность обременения объектов недвижимости правами третьих лиц в различных комбинациях [4, с.46].

Основываясь на результатах анализа исследований, можно выделить следующие особенности рынка жилищного строительства:

- низкая эластичность предложения из-за длительности строительного цикла (2,5-3 года). Предложение на рынке проявляется в виде локализованной и неперемещаемой совокупности вновь созданных жилых объектов. Пространственное расщепление по территории предложения нового жилья характеризуется неравномерностью и определяется наличием свободных земельных участков под застройку, эколого-климатическими факторами, наличием подведенных к земельным участкам инженерных коммуникаций и т.д. Инертность рынка со стороны предложения приводит к тому, что реакция строительных фирм на увеличение спроса начинает проявляться спустя длительное время, поэтому рост спроса увеличивает равновесную цену в рамках короткого периода;



Рис. 3. Региональные ресурсы рынка жилищного строительства

- индивидуализированный и невзаимозаменяемый потребительский спрос;

- низкая степень открытости рынка: конфиденциальный и исключительный характер сделок, определяемый уникальностью жилых объектов, неполнота и неточность публичной информации;

- циклический характер развития рынка (чередование подъемов и спадов в движении инвестиций и объемов ввода жилья) [2, с.22];

- сравнительно высокая степень государственного регулирования рынка нормами земельного, градостроительного, гражданского, водного, лесного законодательства и зонированием территорий;

- инерционность рынка, обусловленная длительным периодом эксплуатации жилых объектов. Медленное обновление строительных материалов и технологий вследствие продолжительных сроков их апробации, их существенного влияния на жизнь и здоровье населения;

- рынок несовершенной конкуренции: большое количество компаний, реализующих неоднородный продукт; использование неценовых методов конкуренции; большое число покупателей; отсутствие совершенной информационной мобильности, означающее отсутствие полной доступности и бесплатности информации о параметрах жилья, характеристиках субъектов; наличие барьеров входа на рынок и выхода с него, препятствующее абсолютной мобильности ресурсов;

- локальный (региональный) характер рынка. Один из аргументов в пользу данного характера состоит в том, что рынок жилищного строительства и его составляющие (сегменты) выступают как объекты регионального регулирования. Региональные и муниципальные органы власти и управления осуществляют регулирование данного рынка в интересах градостроительного развития и застройки территорий региона, рационального использования земель и обеспечения качества создаваемого жилья в интересах жителей региона. В подтверждение данного тезиса приведем аргументацию А.Н. Асаула, согласно которой «...в мировой практике организация процессов регулирования и развития инвестиционно-строительной деятельности решается на уровне регионов с учетом общегосударственных интересов (рост уровня жилищной обеспеченности населения страны, снижение уровня дифференциации жилищной обеспеченности между регионами. – Ю.П., Ю.К.), а также особенностей и потребностей регионов».

По мнению А.Н. Асаула, «понятие «строительный комплекс» как объект государственного управления в настоящее время не только не отражает сущность реальных экономических отношений, но даже становится в известной мере экономической абстракцией, если речь идет о

федеральном уровне (равно как и «федеральный рынок строительства», и поэтому появляется термин «строительная сфера»). «Именно с точки зрения конечной продукции (регионального характера ее потребления – прим. автора) необходимо рассматривать комплексное управление в строительстве (региональный характер управления. – Ю.П., Ю.К.)» [3].

Сказанное означает, что субъекты Российской Федерации и муниципальные образования, непосредственно располагающие ресурсами жилищного строительства, выступают основными уровнями управления реализацией задачи повышения жилищной обеспеченности населения региона и создания рынка доступного жилья. Это связано с тем, что институционально-факторный потенциал рынка [6, с. 109-114] сосредоточен в территориальных образованиях (трудовые ресурсы, основные фонды, материально-технические ресурсы, потребительский потенциал, информационные ресурсы, инфраструктура и институты, регулирующие отношения его участников), что обуславливает возможность управления им на уровне региона (рис. 3). Представляется, что именно данные ресурсы становятся источником формирования конкурентного иммунитета рынка жилищного строительства, условием устойчивости рынка к экзогенным и эндогенным шокам.

Список литературы

1. *Авдашева С.Б., Розанова Н.М.* Теория организации отраслевых рынков. М.: ИЧП «Издательство Магистр», 1998. 320 с.
2. *Анаев Г.А.* Экономика строительства: курс лекций. Йошкар-Ола, 1993. 75 с.
3. *Асаул А.Н.* Формирование системы управления строительным комплексом в современных условиях: Доклад на Междунар. конф. «Региональные и отраслевые проблемы инвестиционной политики» 19-22 февраля 2002 г. [Электронный ресурс]. URL: www.aup.ru/articles/management/9.htm (дата обращения: 20.05.2010).
4. *Горемыкин В. А.* Экономика недвижимости: учебник. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Дашков и К°, 2003. 836 с.
5. *Жилищная экономика*: пер. с англ. М.: Дело, 1996. 224 с.
6. *Катаева Ю.В.* Институционально-факторный потенциал жилищного строительства региона // сб. материалов VIII Всерос. науч.-практ. конф. с международным участием «Актуальные вопросы экономических наук»: в 2 ч. / под общ. ред. Ж.А. Мингалева, С.С. Чернова. Новосибирск: ЦРНС, 2009. Ч. 1. С. 109–114.
7. *Конкуренция и антимонопольное регулирование*: учеб. пособие для вузов / под ред. А.Г. Цыганова. М.: Логос, 1999. 368 с.

8. Перский Ю.К., Катаева Ю.В. Методические аспекты оценки репутации предприятий - застройщиков как стратегических конкурентов на рынке жилищного строительства // Панорама конкуренции: информ.-аналит. вестник / Ин-т экономики УрО РАН. Екатеринбург, 2008. №3. С. 179–186.

9. Перский Ю.К., Шульц Д.Н. Взаимодействие микро- и макроэкономики: иерархический подход / Ин-т экономики УрО РАН. Екатеринбург, 2005. 192 с.

10. Рахман И. А. Развитие рынка недвижимости в России: теория, проблемы, практика. М.: Экономика, 2000. 293 с.

11. Шафеев Р.Ш. Методика экономической оценки земельных ресурсов сельскохозяйственного назначения с учетом региональных особенностей их воспроизводства // Экономика региона. 2009. №1. С. 51–61.

12. Экономика недвижимости / под ред. В.И. Ресина. М.: Дело, 1999. 327 с.

13. Экономика строительства: учебник / под общ. ред. И.С. Степанова. 3-е изд., доп. и перераб. М.: Юрайт-Издат, 2007. 620 с.

14. Shepherd W. Public Policies Toward Business. Boston, 1991. 452 p.

15. Yip G. Barriers to Entry. Lexington, 1982.

РАЗДЕЛ II. УЧЕТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

УДК 657.1

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Т.Г. Шешукова, д. экон. наук, проф., зав. кафедрой учета, аудита и экономического анализа

ГОУ ВПО «Пермский государственный университет», 614990, г.Пермь, ул. Букирева, 15

Электронный адрес: sheshukova@psu.ru

О.А. Рыбалко, к. экон. наук, доц., зав. кафедрой бухгалтерского учета и аудита

ФГОУ ВПО «Пермская государственная сельскохозяйственная академия имени академика Д.Н. Прянишникова», 614000, г. Пермь, ул. Петропавловская, 23

Электронный адрес: rubalkohome@yandex.ru

Рассматриваются особенности экспортной деятельности, сущность экспортной операции. Определено влияние экспортной деятельности на организацию учета активов, обязательств, доходов и расходов, являющихся результатом этой деятельности. Выделены и охарактеризованы этапы организации учета экспортной операции.

Ключевые слова: экспорт; экспортная деятельность; экспортная операция.

Таможенный кодекс РФ определяет *экспорт* как таможенный режим, при котором товары вывозятся за пределы таможенной территории Российской Федерации без обязательства об их обратном ввозе на эту территорию. Таким образом, понятие товара во внешнеэкономической деятельности гораздо шире применяемого в бухгалтерском учете – к *экспортному товару* относится любое перемещаемое через таможенную границу движимое имущество, в том числе транспортные средства (за исключением транспортных средств, используемых для международных перевозок).

Объектом торговли при экспорте могут быть информация, интеллектуальная собственности, товары и услуги.

Поэтому под *экспортной деятельностью* мы будем понимать операцию, связанную с передачей объекта торговли (информации, интеллектуальной собственности, товаров и услуг) российским лицом иностранному лицу, либо с

пересечением границы таможенной территории Российской Федерации, либо и то и другое.

Экспортную деятельность хозяйствующего субъекта с точки зрения организации учета на предприятии можно определить как систему экспортных операций, учитывающую особенности контрактных обязательств и деловых обычаев, применяемого сторонами права и финансово-валютную составляющую. Таким образом, можно выделить следующие особенности экспортных операций, которые в значительной степени определяют организацию учета на предприятии (рис. 1):

- при экспортных операциях субъектами являются резиденты и нерезиденты, что вызывает необходимость использования норм как внутреннего, так и международного законодательства (универсального, регионального и рекомендуемого); учета внутриэкономической и внешнеэкономической политики стран – участников сделки;



Рис. 1. Основные особенности экспортной деятельности хозяйствующего субъекта

- при экспорте товаров (имеющих материально-вещественную форму) обязателен факт пересечения таможенной границы, поэтому экспортная деятельность является объектом таможенного контроля;

- проведение валютной операции – неотъемлемая часть экспортной сделки, поэтому она является объектом валютного контроля и требует соблюдения валютно-финансовых условий расчетов;

- территориальная и временная отдаленность проведения сделок при экспортных операциях обуславливает наличие политических, валютных и форс-мажорных рисков.

И наконец, все вышеперечисленные особенности определяют набор квалификационных требований к персоналу экономических служб хозяйствующего субъекта.

Порядок ведения учета экспортных операций, с одной стороны, существенно зависит от условий, содержащихся в отдельных внешнеэкономических договорах (контрактах), применяемых в деловом обороте организации форм расчетов с иностранными покупателями, а с другой – определяется нормами налогового, валютного и таможенного законодательства (рис. 2).

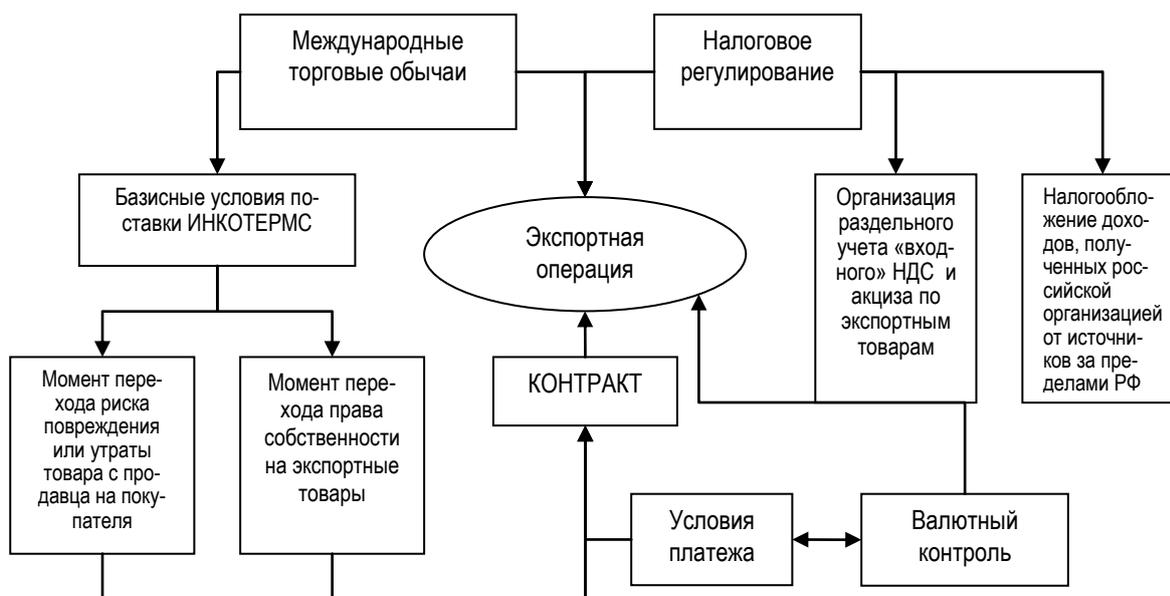


Рис. 2. Особенности экспортной операции

Учитывая особенности экспортных операций, нам представляется целесообразным при организации учета операций по экспорту выделить следующие этапы:

- организация раздельного учета экспортного товара;
- организация учета движения экспортного товара от поставщика к покупателю и распределения накладных (коммерческих) расходов;
- организация учета реализации и расчетов с иностранными покупателями.
- организация контрольных мероприятий по обеспечению исполнения сделки.

Первый этап. Товары, которые вывозятся за рубеж в режиме экспорта, облагаются НДС по ставке 0% (ст. 164, 165, 172 Налогового кодекса РФ) и по ним установлен специальный порядок возмещения из бюджета сумм входного НДС. Поэтому организации-экспортеры должны вести раздельный учет сумм НДС, уплаченного по товарам (работам, услугам), использованным при производстве товаров на внутреннем рынке и на экспорт.

Раздельный учет важен и в том случае, если после приобретения товара НДС по нему был принят к вычету, а впоследствии указанный товар реализован на экспорт.

Акциз, как и НДС, является косвенным налогом. На основании подп. 4 п. 1 ст. 183 НК РФ операции по реализации подакцизных товаров за пределы территории Российской Федерации в режиме экспорта освобождаются от уплаты акцизов. Однако условием для такого освобождения является представление налогоплательщиком в налоговую инспекцию поручительства банка (в соответствии со ст. 74 НК РФ) или банковской гарантии. Это следует из п. 2 ст. 184 НК РФ [3].

Операции по экспорту товаров так же не облагаются акцизами только при ведении раздельного учета операций по производству и реализации (передаче) таких подакцизных товаров.

Организация самостоятельно определяет порядок раздельного учета, что отражается в приказе об учетной политике организации на очередной финансовый год.

Если изначально невозможно определить канал реализации (внутри страны или за рубежом), то в учетной политике целесообразно предусмотреть пропорциональный способ деления сумм НДС по приобретенным товарам в соответствии со стоимостью товаров, которые отгружены на экспорт и внутри страны за налоговый период по НДС, аналогичный порядку учета сумм НДС по товарам, облагаемым и не облагаемым НДС.

Второй этап. Выделение учета движения экспортного товара от поставщика к покупателю в отдельный этап обусловлено особенностью экспортной операции, связанной с территори-

альной отдаленностью субъектов сделки, – как правило, экспортный контракт предусматривает переход права собственности на отгруженные товары на пути продвижения к иностранному покупателю, поэтому большинство специалистов рекомендуют использовать счет 45 «Товары отгруженные», а именно субсчет 45-1 «Товары отгруженные экспортные», на котором экспортная продукция находится до отражения в учете реализации (т.е. до момента перехода права собственности на нее к покупателю) [2]. Однако субсчет 45-1 не дает столь необходимой экспортеру информации о местонахождении товара. А для отражения в учете продвижения экспортных товаров от поставщика к грузополучателю по всем этапам пути рекомендуется открывать субсчета второго порядка: «Экспортные товары в пути (указание пункта)».

Таким образом, отраженная на счете 45 стоимость отгруженных на экспорт товаров показывает, что эти товары находятся в пути, но право собственности на них пока принадлежит российскому продавцу.

Целесообразность использования счета 45 для учета отгруженных на экспорт товаров, на наш взгляд, во многом зависит от того, на каких условиях поставки заключен экспортный контракт, а именно – оговорен *переход права собственности* на товар.

В мировой торговой практике условия перехода права собственности на экспортные товары устанавливаются одним из следующих способов:

- путем прямого указания места и/или времени, по достижении (наступлении) которого товары переходят в собственность покупателя;
- на основании применяемого права, которыми регулируются отношения между контрагентами;
- в соответствии с обычаями внешнеторгового делового оборота (базисными условиями поставки «Инкотермс»).

Продавец и покупатель могут указать в контракте любой удобный момент перехода права собственности. Однако в мировой практике передача права собственности увязывается с переходом *риска случайной гибели или утраты товаров* от продавца к покупателю.

Порядок перехода риска случайной гибели определяется по *Международным правилам толкования торговых терминов «Инкотермс»*. Один из терминов (условий поставки) обычно указывают в контракте, при этом если не оговаривается, с какого момента у покупателя возникает право собственности, то право собственности переходит одновременно с риском случайной гибели товара. С точки зрения распределения обязанностей и расходов по доставке все базисные условия поставок разделены на четыре группы: E, F, C, D.

В группу E входит условие поставки EXW – с завода (наименование пункта). При данном условии продавец передает товар в распоряжение покупателя на своем предприятии, и с этого момента его обязательства по поставке считаются выполненными. Поэтому использование счета 45 «Товары отгруженные» в данном случае неоправданно.

В группу F входят три вида поставки на условиях перевозки груза силами покупателя: FCA – франко-перевозчик (наименование пункта), FAS – свободно вдоль борта судна (наименование порта отгрузки) и FOB – свободно на борту (наименование порта отгрузки). Для всех трех базисных условий этой группы общим является то, что продавец передает товар перевозчику на территории своей страны, но перевозчик предоставляется покупателем.

В группу C входят виды поставок на условиях перевозки силами продавца: CFR – стоимость и фрахт (наименование порта назначения), CIF – стоимость, страхование, фрахт (наименование порта назначения), CPT – перевозка оплачена до (указанного пункта), CIP – перевозка и страховка оплачены (до указанного пункта). Общим для условий поставки групп F и C является то, что выполнение обязательств продавца по поставке товара наступает с момента передачи его перевозчику, хотя по базисным условиям поставки группы F перевозка осуществляется силами покупателя (он предоставляет транспорт и оплачивает перевозку), а по условиям группы C – силами продавца (предоставление транспорта и оплата перевозки входят в его обязанности).

В группу D входят такие условия поставки, согласно которым продавец несет ответственность за прибытие товара в порт или согласованный пункт назначения. Продавец несет все расходы по доставке товара к месту назначения, на него ложатся и все риски до момента прибытия товара в назначенный пункт. Особенностью условий поставки группы D является то, что договоры купли-продажи, заключенные на условиях поставки этой группы, не предусматривают заключения продавцом договора страхования груза.

С правовой точки зрения «Инкотермс» имеет факультативный характер и применяется сторонами по их взаимному согласию. Однако в некоторых странах в силу национального законодательства он является официальным нормативным документом.

В Российской Федерации на основании «Инкотермс» утвержден «Классификатор условий поставки» (приложение 5 к приказу ГТК России от 23.08.2002 № 900), который используется для таможенных целей участниками внешнеэкономической деятельности и таможенными органами.

В процессе проведения экспортных торговых операций российский поставщик несет определенные расходы, связанные с реализацией товаров на экспорт. Их принято называть накладными (коммерческими) расходами.

Распределение коммерческих расходов между сторонами экспортной сделки является одной из важнейших особенностей реализации товаров за границу Российской Федерации. Как уже было отмечено выше, состав таких расходов у продавца и покупателя определяется базисными условиями поставки, содержание которых изложено в *Международных правилах толкования торговых терминов «Инкотермс»*.

Отдельные статьи накладных расходов, связанных с реализацией товара на экспорт, выражаются значительными суммами, поэтому несоблюдение оговоренных в контракте терминов может привести к необоснованному значительному завышению произведенных расходов, так как в дебет счета 44 «Расходы на продажу», субсчет 1 «Коммерческие расходы по экспорту», могут быть отнесены только те расходы, которые по условиям поставки должен оплатить российский поставщик.

При проведении экспортных операций к счету 44-1 целесообразно открывать субсчета второго порядка:

44-11 «Коммерческие расходы по экспорту в рублях»;

44-12 «Коммерческие расходы по экспорту в иностранной валюте»;

44-13 «Общеторговые коммерческие расходы по экспорту».

Ежемесячно коммерческие расходы относятся на себестоимость экспортного товара. Порядок включения сумм накладных расходов в полную себестоимость экспортного товара поставлен в зависимость от того, перешло ли право собственности на него к иностранному покупателю.

При отражении в бухгалтерском учете накладных расходов необходимо соблюдать принцип временной определенности фактов хозяйственной деятельности. Это означает, что отдельные накладные расходы должны быть учтены в том отчетном периоде, в котором они фактически имели место, независимо от оплаты.

Третий этап. Основными признаками экспортного контракта как международного договора купли-продажи являются переход права собственности на имущество от продавца к покупателю и оплата покупателем переданной ему собственности.

Неправильно отождествлять момент перехода права собственности с передачей товара, которая определяется исключительно базисными условиями поставки и означает только исполнение продавцом своих обязательств по поставке товара. Причем передача товара и испол-

нение продавцом своих обязательств по поставке могут не совпадать с моментом передачи товара покупателю в фактическое пользование. Как и передача (поставка) товара, переход права собственности на него может не совпадать с передачей товара покупателю в фактическое пользование; он может наступить раньше или позже этого момента. Поэтому момент перехода права собственности рекомендуется зафиксировать в контракте, поскольку Конвенция ООН о международных договорах купли-продажи, подписанная в Вене 11 апреля 1980 г., вопрос о переходе права собственности не рассматривает, в других документах международного характера этот вопрос также не затрагивается.

При наступлении момента перехода права собственности в бухгалтерском учете экспортера должна быть отражена реализация экспортного товара, означающая смену его собственника, а значит, признана выручка. На момент перехода права собственности также подлежит списанию с баланса продавца отгруженный на экспорт товар как уже не принадлежащее ему имущество.

По контрактам на оказание услуг принцип перехода права собственности не применяется, так как услуги не имеют вещественной формы. В отношении услуг в качестве даты совершения операции по экспорту услуг установлена дата передачи услуги. Поэтому при оказании услуг реализация отражается на то число, когда подписан акт сдачи-приемки услуги.

Нормы п.1 ст.8 Федерального закона «О бухгалтерском учете» от 21.11.1996 № 129-ФЗ предусматривают ведение учета имущества, обязательств и хозяйственных операций организаций в рублях. Поэтому отражение операций на валютных счетах и операций в иностранной валюте, осуществление которых регулируется Федеральным законом от 10.12.2003 № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле», производится в рублях на основании пересчета иностранной валюты по курсу Центрального банка РФ на дату совершения операции.

Датой совершения операции считается день возникновения у организации (в соответствии с законодательством или договором) права принять к учету активы и обязательства, являющиеся результатом этой операции.

В соответствии с требованиями ПБУ 3/2006 «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте» активы и обязательства, выраженные в иностранной валюте при проведении экспортной операции, для пересчета в рубли подразделяются на две группы (рис. 3):

1) активы и обязательства, которые переоцениваются регулярно (на дату совершения операции в иностранной валюте и на отчетную дату составления бухгалтерской отчетности);

2) активы и обязательства, которые переоцениваются только на момент принятия к бухгалтерскому учету.



Рис. 3. Группы активов и обязательств, являющиеся результатом экспортной операции в соответствии с ПБУ 3/2006 (извлечение)

Таким образом, экспортная выручка отражается в учете на момент перехода права собственности на товар иностранному покупателю, но в следующих оценках:

- при наличии стопроцентной предоплаты – по курсу Банка России на момент зачисления аванса на транзитный валютный счет;

- при наличии частичной предоплаты – по курсу Банка России на момент зачисления аванса на транзитный валютный счет и курсу на момент перехода права собственности пропорционально сумме полученной предоплаты;

- при отсутствии предоплаты – по курсу Банка России на момент перехода права собственности на товар.

Четвертый этап. Заключая экспортный контракт на поставку товара (работ, услуг), российский продавец помимо выполнения обязательств по договору обязан соблюдать также требования валютного законодательства (оформить паспорт сделки в уполномоченном банке и своевременно извещать соответствующий банк о всех изменениях, вносимых в контракт).

В соответствии с п. 1 ст. 19 Федерального закона от 10.12.2003 № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» российские организации при осуществлении внешне-

торговой деятельности обязаны в сроки, предусмотренные внешнеторговыми договорами (контрактами), обеспечить:

- получение от нерезидентов на свои банковские счета в уполномоченных банках иностранной валюты или валюты РФ, причитающейся в соответствии с условиями договоров (контрактов) за переданные нерезидентам товары, выполненные для них работы, оказанные им услуги, переданные им информацию и результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительные права на них;

- возврат в РФ денежных средств, уплаченных нерезидентам за не ввезенные на таможенную территорию РФ (не полученные на таможенной территории РФ) товары, невыполненные работы, неоказанные услуги, переданные им информацию и результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительные права на них [1].

При невыполнении этих обязанностей на должностные и юридические лица налагается административный штраф в размере от трех четвертых до одного размера суммы денежных средств, не зачисленных на счета в уполномоченных банках (ч. 4 ст. 15.25 КоАП РФ).

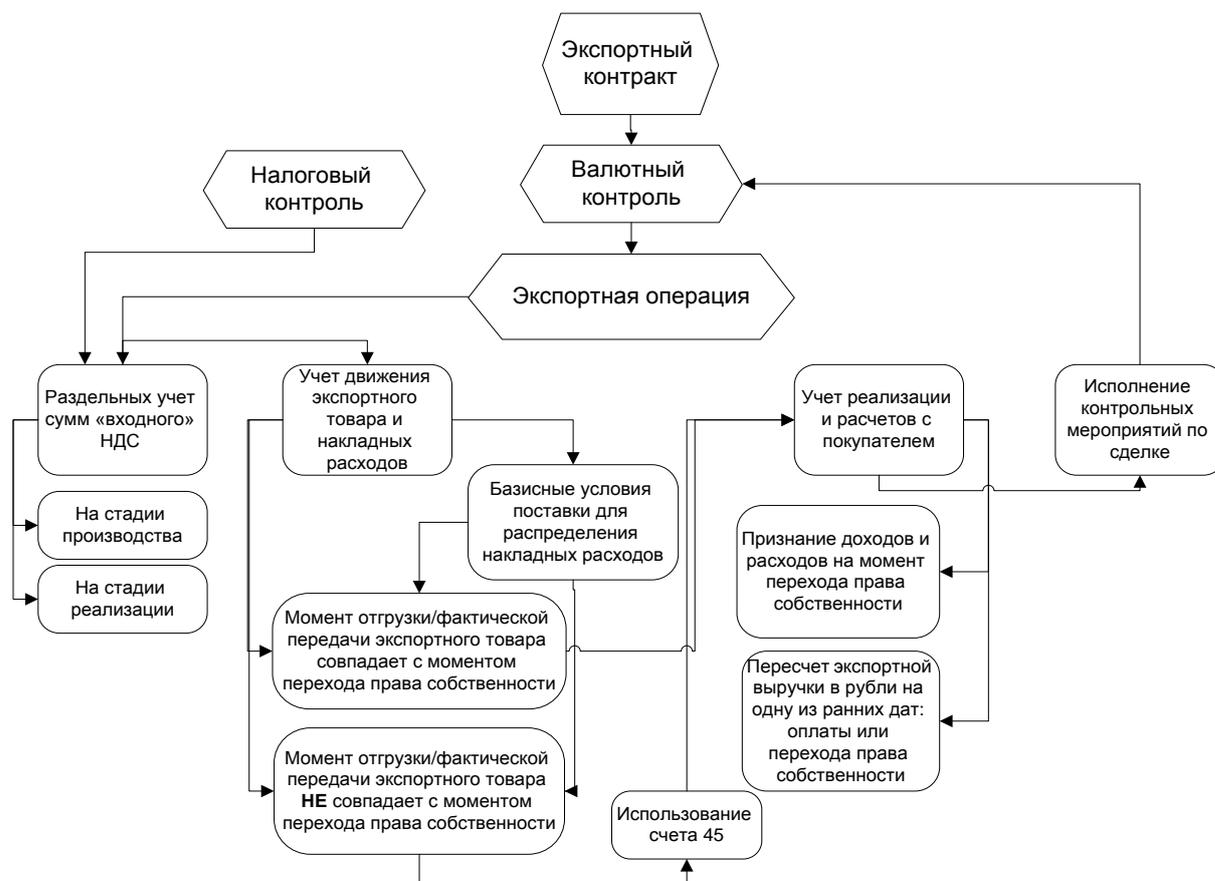


Рис. 4. Схема этапов учета при экспортной деятельности

При рассмотрении организации учета при осуществлении экспортной деятельности необходим поэтапный подход (рис. 4), поскольку проведение экспортных операций, как правило, предполагает получение российской организацией - экспортером иностранной валюты от покупателя. Поэтому предварительно перед осуществлением сделки необходимо учитывать некоторые особенности валютного и налогового регулирования, имеющие прямое отношение к экспорту (оформление паспорта сделки, справки и сбор пакета подтверждающих документов, организация раздельного учета сумм «входного» НДС), при этом валютный контроль является как стартовым, так и завершающим этапом экспортной операции.

Сделка, связанная с экспортом ценностей, работ или услуг, производится в соответствии с экспортным контрактом, который должен быть заключен между сторонами данной сделки. Для бухгалтера экспортный контракт не является первичным учетным документом, однако он является основанием для принятия решений, связанных с порядком налогообложения экспортной сделки и определяет следующие этапы организации учета: отгрузку, распределение накладных расходов и реализацию.

Список литературы

1. *Авдеев В.* Экспортные авансы // Финансовая газета. 2009. № 42. С.12.
2. *Костокрыз Н.* ВЭД: Актуальные вопросы // Аудит и налогообложение. 2009. № 10. С. 32–41.
3. *Лермонтов Ю.М.* Сроки предоставления документов экспортерами, подтверждающими ставку 0 процентов по налогу на добавленную стоимость // Все для бухгалтера. 2009. № 11. С. 48–51.

РАЗДЕЛ III. ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

УДК 334.758.4:669

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНО-СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА В МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ ХОЛДИНГАХ ДЛЯ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТДЕЛЬНЫХ ЕГО ПРЕДПРИЯТИЙ

Л.В. Юрьева, к. экон. наук, доц. кафедры менеджмента

ГОУ ВПО «Нижнетагильский технологический институт (филиал) Уральского государственного технического университета – УПИ имени первого Президента России Б.Н.Ельцина», 622031, г. Нижний Тагил, ул. Красногвардейская, 59

Электронный адрес: lv_yurieva@mail.ru

Рассматривается формирование конкурентно-стратегического механизма в металлургических холдингах. Представлена индикативная система конкурентно-сбалансированных показателей, позволяющая оценить разные сферы деятельности металлургических предприятий холдинга с целью оценки их конкурентоспособности.

Ключевые слова: стратегия; система конкурентно-сбалансированных показателей; оценка конкурентоспособности; металлургические предприятия.

При рассмотрении особенностей функционирования предприятий холдингов металлургической отрасли возникает вопрос, как сформировать такую систему стратегического управленческого учета и анализа, чтобы она, с одной стороны, соответствовала стратегии развития предприятия металлургического холдинга, с другой стороны, была информационным потенциалом всего холдинга.

Состояние конкуренции в отрасли согласно концепции Портера определяется пятью основными силами [4], от которых зависит привлекательность отрасли и позиции холдинга в конкурентной борьбе в металлургической отрасли. В совокупности они определяют предельный потенциал прибыли в отрасли, колеблющийся от значительного до минимального. Каковы бы ни были в совокупности силы, обстоятельства и факторы конкуренции в отрасли, цель корпоративной стратегии – найти и занять такую позицию в отрасли, где предприятия холдинга будут лучше всего защищены от влияния этих сил или смогут со своей стороны оказывать влияние на них. Давление совокупной силы может быть ощутимым для всех соперничающих сторон, но для того, чтобы справиться с ними, стратегия

должна быть основана на тщательном анализе происхождения каждой составляющей. Знание этих основных источников конкурентного давления обеспечивает прочный фундамент для стратегического плана действий. Оно позволит выявить сильные и слабые стороны предприятий холдинга, дать четкое обоснование позиционирования холдинга в металлургической отрасли. Одним из самых значимых индикаторов условий конкуренции является уровень ее интенсивности на рынке, который определяется с помощью нескольких более частных показателей, самыми важными из которых являются рентабельность рынка, темпы роста рынка, тип рынка, его объем и характер распределения рыночных долей конкурентов, степень концентрации на рынке [2].

Таким образом, появляется необходимость разработать конкурентно-стратегический механизм (далее – КСМ) в холдинговых структурах, позволяющий объединить учетные и аналитические процедуры в рамках формирования и совершенствования стратегии деятельности холдинга. Элементы конкурентно-стратегического механизма в холдинговых структурах представлены на рис. 1.

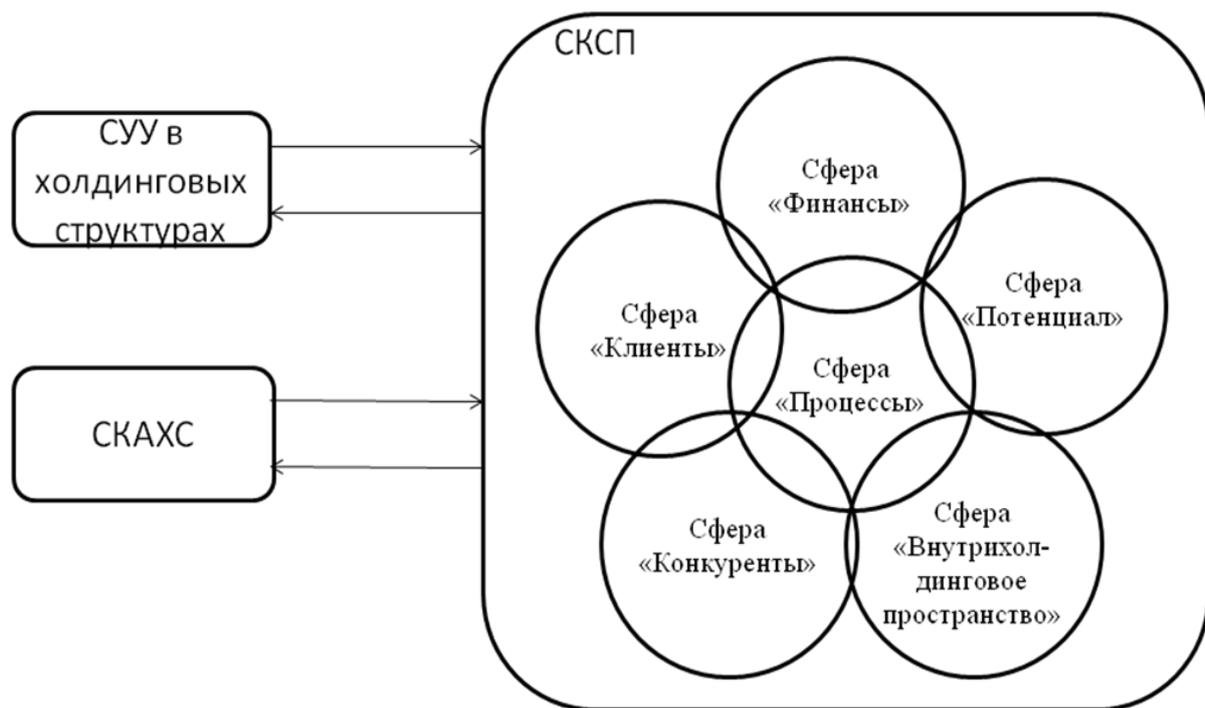


Рис. 1. Конкурентно-стратегический механизм в холдинговых структурах

Функционирование КСМ основано на данных стратегического управленческого учета (далее – СУУ) и стратегического конкурентного анализа в холдинговых структурах (далее – СКАХС). Итогом деятельности является формирование системы конкурентно-сбалансированных показателей (далее – СКСП), охватывающей основные сферы деятельности холдинга.

Под процессами стратегического управленческого учета и анализа в холдинговых структурах в рамках КСМ понимаются бизнес-процессы, в результате которых формируется отчетность для принятия стратегических управленческих решений.

Стратегическая управленческая отчетность в рамках КСМ может подразделяться на следующие виды:

- отчетность для руководства предприятия (формы отчетности, методики и регламенты формирования отчетности устанавливаются внутренними стандартами предприятия);
- отчетность для руководства управляющей компании и акционеров (формы отчетности, методики и регламенты формирования отчетности устанавливаются корпоративными стандартами);
- отчетность для инвесторов (формы отчетности, методики и регламенты формирования отчетности устанавливаются по согласованию с инвесторами).

Целью КСМ в холдинговых структурах является формирование хранилища плановых и фактических данных по различным аспектам финансово-хозяйственной деятельности для обеспечения всех заинтересованных лиц достоверной информацией, позволяющей своевременно принимать стратегические управленческие решения на основе СКСП.

Разработка и внедрение КСМ в холдинговых структурах, единого для всех предприятий, входящих в состав холдинга, позволяет более эффективно вести хозяйственную деятельность как на отдельных предприятиях, так и по холдингу в целом, оперативнее получать необходимую аналитическую информацию, учитывать интересы всех участников бизнеса, а в конечном счете – избегать ошибочных управленческих решений.

СКАХС позволяет формировать данные для расчета СКСП с помощью метода конкурентной разведки. Основа конкурентной разведки – анализ статистики и динамики бизнеса конкурентов на основе открытой и закрытой информации и своевременное представление результатов такого анализа. В цели конкурентной разведки входит собственно сбор информации, а не ее последующий анализ. Слово «анализ» здесь присутствует только в качестве обозначения инструмента извлечения нужной информации из косвенных данных.

К задачам конкурентной разведки относятся:

- информационное обеспечение процесса выработки управленческих решений;
- «система раннего предупреждения», т. е. определение того, насколько возможно раннее привлечение внимания лиц, принимающих решения, к угрозам, которые потенциально могут причинить ущерб бизнесу;
- выявление благоприятных для бизнеса возможностей;
- выявление (совместно со службой безопасности) попыток конкурентов получить доступ к закрытой информации компании;
- управление рисками с целью обеспечить эффективное реагирование компании на быстрые изменения окружающей среды [2].

Приведенные задачи конкурентной разведки являются ключевыми для предприятий холдинга, они служат достижению фундаментальной цели существования подразделения конкурентной разведки – обеспечить возникновение у персонала предприятий холдинга чувства защищенности вследствие осознания им того факта, что судьба холдинга находится в его собственных руках и что холдинг не станет внезапно жертвой обстоятельств либо чьих-то враждебных действий.

Как указывает Я. Гордон [1], конкурентная разведка представляет собой процесс получения публично доступной информации для достижения целей компании – процесс, облегчающий организационное усовершенствование, дифференциацию и победу над соперниками в конкурентной борьбе.

Разведывательная деятельность ведется в рамках системы ограничений, задаваемых законодательными и нормативными актами, выход за пределы которой превращает разведывательную деятельность в шпионаж. В большинстве случаев шпионаж может квалифицироваться как уголовное преступление, поэтому необходимо четко разграничивать понятия разведки (деловой, конкурентной и государственной) и шпионажа.

Конкурентная разведка основана на факторе времени и привязана к нему. В настоящее время правильно организованная конкурентная разведка в передовых фирмах Запада не ограничивается изучением конкурентов, а проводит работу и в отношении всей среды, в которой функционирует предприятие. В частности, изучается политическая и законодательная обстановка, кадровые перемещения людей, чья деятельность может оказать влияние на компанию, эксперты, способные проконсультировать по тому или иному специальному вопросу, новые технологии, собственные клиенты и поставщики компании.

Индикативная система показателей КСМ в холдинговых структурах основана на ССП, ко-

торая базируется на уже разработанной стратегии и служит инструментом ее внедрения. «Процесс внедрения ССП начинается в руководящей команде исполнительного менеджмента, работающей над преобразованием бизнес-стратегии в конкретные стратегические цели» [3]. При этом предполагается, что проведен полный стратегический анализ и разработана картина будущего. Если рассматривалось несколько сценариев, то индикативная система показателей КСМ в холдинговых структурах будет использоваться для выбранного по результатам их оценки наиболее эффективного сценария. Вся стратегическую информацию холдинга следует структурировать и преобразовать в пригодную для реализации стратегии схему. С этой точки зрения ССП выполняет функцию преобразования стратегии в новую, пригодную для внедрения конструкцию, учитывающую внешние факторы.

Чем ближе будут позиции руководства в вопросе о том, как холдинг будет противостоять своим конкурентам, тем более простым будет процесс разработки ССП. Если единого понимания стратегии у руководства холдинга нет, то процесс разработки стратегических целей и их последующей операционализации будет сопровождаться продолжительными и ожесточенными дискуссиями.

При разработке ССП для предприятий металлургического холдинга следует оценить факторы, относящиеся к статичным (в краткосрочном периоде) стратегическим контекстам и к динамичной (в том же краткосрочном периоде) системе целей.

Подобная дифференциация в традиционной версии концепции ССП отдельно не предусмотрена, что, с нашей точки зрения, является существенным пробелом. Поскольку ССП сфокусирована на измеримые цели, то из системы выпадают элементы стратегии, не сформулированные в качестве целей.

Стратегия холдинга основана на письменном представлении видения, миссии и стратегического позиционирования, которое может быть дополнено изложением ценностей и философией предприятий холдинга, а также описанием концепции бизнеса. Стратегия холдинга заключается в выработке направления развития, в повышении удовлетворенности и лояльности сотрудников, установлении «правил игры» в холдинге. Поэтому конкурентоспособность стратегии холдинга может быть конкретизирована в виде системы целей предприятий, входящих в холдинг. Форма представления ССП в холдинговых структурах ориентируется именно на такую систему целей, в которую включаются вербальные стратегические цели, связи между ни-

ми, показатели, целевые значения показателей и стратегические мероприятия.

Таким образом, СКСП не заменяет формулировки видения, принципов управления или миссии. КСМ в холдинговых структурах – это пространство, в котором формулируются цели и разрабатывается СКСП предприятий в холдинговых структурах.

Разработка СКСП определяет требования к системе стратегической информации и источникам ее получения. На базе ССП предложена мо-

дифицированная модель индикативной системы показателей – СКСП, которая может быть реализована металлургическим предприятием холдинга. Модель предусматривает анализ деятельности холдинга по шести ключевым сферам. На рис. 2 рассмотрены источники формирования информации каждой сферы СКСП. Особая роль отводится стратегическому управленческому учету и СКАХС как источникам, позволяющим сформировать информацию о конкурентах и внутрихолдинговом пространстве.

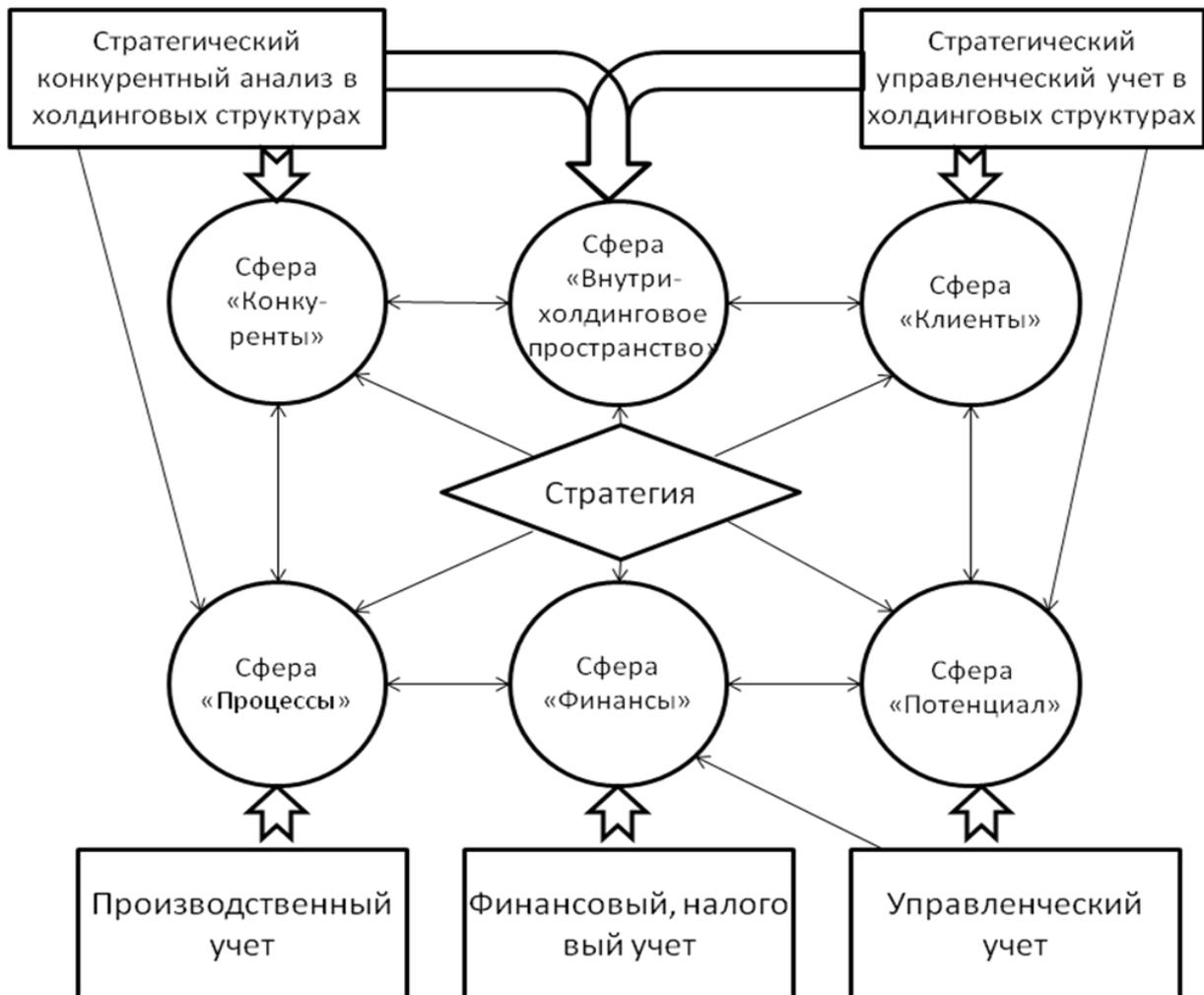


Рис. 2. Источники формирования информации каждой сферы СКСП

Функции управления затратами реализуются через элементы производственного и управленческого учета.

Все затраты на производство осуществляются в соответствии с технологией и организацией производства продукции на каждом металлургическом предприятии холдинга. Эффективное построение системы управленческого учета затрат на производство требует детального изучения производственно-организационной структуры предприятия холдинга.

Под организацией управленческого учета предприятия холдинга понимают систему условий и элементов построения учетного процесса с целью получения достоверной и своевременной информации о хозяйственной деятельности организации, осуществления контроля за рациональным использованием производственных ресурсов и управления производственной деятельностью. Ответственность за организацию управленческого учета в организациях несут их руководители.

Поэтому для эффективного формирования учетной информации на каждом предприятии холдинга должна быть учреждена служба управленческого учета как структурное подразделение, возглавляемое соответствующим руководителем, а также введены в штат бухгалтерии должности специалистов по управленческому учету (бухгалтеров-аналитиков).

Контроль в системе стратегического управленческого учета и анализа представлен в другом ракурсе, чем в бухгалтерском финансовом учете. Он направлен на будущее и состоит из процедур определения правильности выбора цели затрат и результатов деятельности, выяв-

ления внутренних и внешних факторов, влияющих или имеющих возможность повлиять на исполнение установленной цели, и т.д.

При построении системы конкурентно-сбалансированных показателей КСМ для металлургического холдинга целесообразно провести их классификацию в соответствии с этапами анализа среды, представленными на рис. 3 (1 группа показателей – стратегический блок, 2 группа показателей – оперативный блок, 3 группа показателей – тактический блок). Кроме этого, классификация должна учитывать значимость показателя для принятия управленческих решений металлургического холдинга.

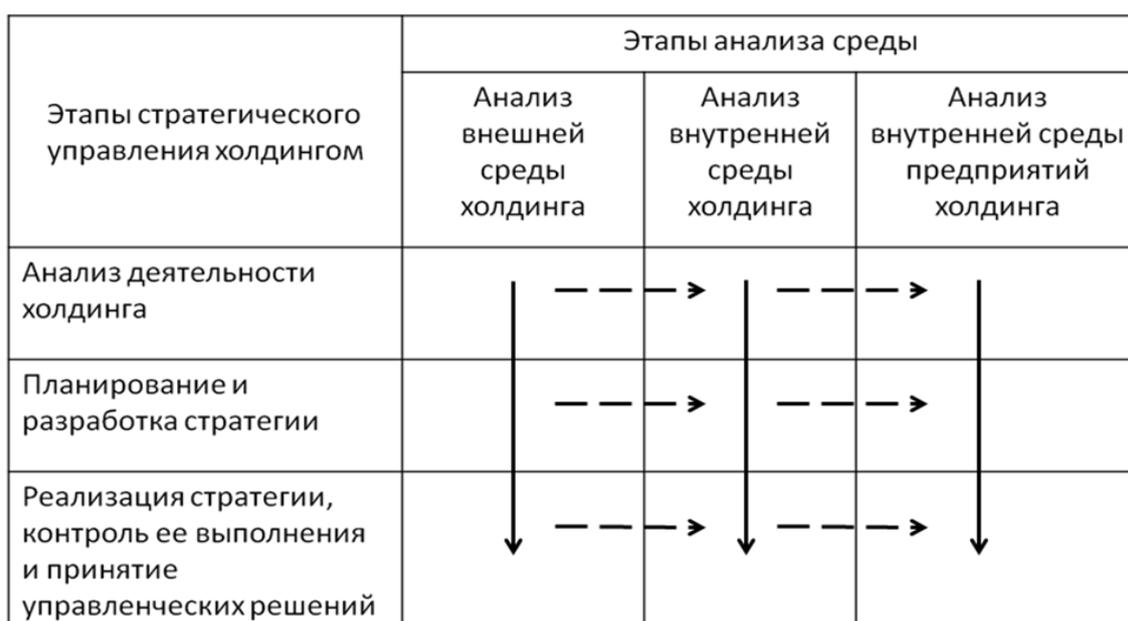


Рис. 3. Функционирование системы стратегического управленческого учета и анализа в холдинговых структурах

Стратегические показатели характеризуют миссию и стратегические цели холдинга, могут применяться только для реализации стратегии холдинга. С помощью данных показателей можно задать ориентиры и расставить акценты в деятельности предприятий холдинга на ближайшие 4–5 лет. Это показатели, характеризующие положение предприятий в перспективе, его сильные и слабые стороны, шансы и риски.

Оперативные показатели могут применяться в основном для оперативного планирования и связывают стратегию металлургического предприятия холдинга с его оперативной деятельностью. Данные показатели, с одной стороны, являются компонентами стратегии, с другой – измерителями эффективности оперативной деятельности.

Тактические показатели применимы только для текущей деятельности. Как правило, они отражают частные процессы, управление кото-

рыми возможно и целесообразно в краткосрочном периоде.

При группировании показателей по уровням управления необходимо придерживаться следующего алгоритма:

- провести анализ характеристик, которые описывает рассматриваемый показатель;
- изучить возможные способы воздействия на показатели характера решений (стратегические, оперативные, стратегические и оперативные решения);
- на основе анализа способов воздействия принять решение по классификации показателя.

В соответствии с принципом значимости показателей для принятия решений по управлению предприятиями металлургического холдинга в современных условиях показатели классифицированы на следующие три группы важности (в табл. 3–15 группа важности обозначена как ГВ).

Группа 1. К данной группе относятся показатели, имеющие наибольшую значимость для реализации стратегии холдинга. Эти показатели отражают общие процессы, происходящие в различных сферах СКСП. Планирование и учет значений показателей наибольшей значимости ведется с заданным регламентом.

Группа 2. Показатели этой группы отражают частные процессы. Как правило, данные показатели регламентируют нормативные значения, и их планирование и учет с заданной периодичностью не являются обязательными. Значения показателей задаются в определенных интервалах. Показатель актуален для реализации стратегии холдинга только в случае выхода его значения за рамки заданного интервала.

Группа 3. К данной группе отнесены показатели, которые измеряют частные процессы и дублируют показатели первой и второй групп.

На основе проведенного анализа выявлены показатели разных сфер СКСП. Определено, что массив показателей СКСП является набором различных измерительных инструментов, которые можно сгруппировать в соответствии с основными аспектами деятельности металлургического холдинга. Представленный спектр показателей не является окончательным и может редактироваться по требованию пользователей.

1. Сфера «Финансы»

Группа показателей сферы «Финансы» предназначена для количественного измерения целей, стоящих перед предприятием холдинга в области финансов. Это могут быть цели повышения рыночной стоимости предприятий, цели увеличения инвестиционного потенциала, цели повышения доходности предприятия, т. е. те цели, которые ставятся перед предприятием его собственниками.

Показатели оценки деятельности предприятия сгруппированы по следующим блокам: прибыльность, ликвидность, затраты, структура капитала, оборачиваемость капитала.

Показатели прибыльности отражают уровень доходности предприятия. Их рост свидетельствует о росте потенциала предприятия в целом. Показатели рентабельности, входящие в структуру показателей прибыльности, позволяют сопоставить прибыль предприятия с капиталом, который был задействован в процессе получения этой прибыли. *Показатели ликвидности* отражают способность предприятия платить по своим обязательствам. *Показатели затрат* предприятия можно классифицировать на три группы:

1) измерители альтернативных затрат, к которым относятся показатели цены капитала, средневзвешенной цены капитала, цены различных источников капитала;

2) абсолютные измерители затрат, такие как косвенные, прямые затраты, коммерческие расходы и т. д.;

3) относительные измерители затрат, позволяющие оценить доли различных компонентов в общей сумме затрат.

В рамках каждой группы имеют место показатели, которые отражают как общие, так и частные микроэкономические явления.

Показатели структуры капитала представлены рядом коэффициентов, позволяющих установить оптимальную в данных условиях структуру капитала. Решения по структуре капитала тесно связаны с ликвидностью, оборачиваемостью и рентабельностью компании, поэтому многие показатели структуры капитала перекликаются показателями этих групп. *Показатели оборачиваемости капитала* отражают эффективное использования капитала с точки зрения длительности его нахождения в процессе оборота и являются неотъемлемым компонентом и интегральных показателей рентабельности.

Финансовое состояние предприятия зависит от результатов его производственной, коммерческой, инновационной, инвестиционной и финансовой деятельности. Выполнение производственного и финансового планов влияют на финансовое положение предприятия. При невыполнении плана по производству и реализации продукции могут происходить удорожание себестоимости продукции, уменьшение выручки и суммы прибыли и, как следствие, ухудшение финансового состояния предприятия и его платежеспособности. То есть показатели финансового состояния предприятия могут служить обобщающими показателями не только его производственно-хозяйственной деятельности, но и холдинга в целом.

Основными источниками информации для расчета показателей финансового состояния предприятия служит стандартная отчетность предприятия: отчетный бухгалтерский баланс (форма № 1), отчет о прибылях и убытках (форма № 2), отчет о движении капитала (форма № 3), сведения о состоянии имущества (форма № 5), отчет о движении денежных средств (форма № 4), стандартная статистическая отчетность и другие формы отчетности. Это дает возможность сравнивать сопоставимые показатели финансового состояния предприятия с аналогичными показателями других предприятий холдинга для выявления сильных и слабых сторон деятельности, его возможностей, а также получать информацию для выработки управляющих решений [3].

Все показатели K^{Φ} данного сегмента относятся к первой группе важности, так как позволяют определить финансовые аспекты реализации стратегии холдинга. При расчете показате-

лей данного сегмента все показатели можно разделить на абсолютные и относительные. В табл. 1 представлены наиболее доступные в расчете абсолютные показатели. Абсолютные

показатели деятельности предприятия холдинга характеризуют его масштабность, долю на рынке, производительность и служат основой для расчета КСМ в холдинговых структурах.

Таблица 1

Абсолютные показатели K^{Φ} деятельности предприятия холдинга

Показатель	Источники информации для расчета
Выручка от реализации продукции, услуг	Ф. №2, отчет о прибылях и убытках
Затраты на производство и реализацию	Ф. №2, отчет о прибылях и убытках
Прибыль от реализации (до налогообложения)	Ф. №2, отчет о прибылях и убытках
Общие активы по балансу, всего, в т.ч. внеоборотные активы, оборотные активы	Ф.1. Бухгалтерский баланс
Общие пассивы по балансу, всего, в т.ч. собственный капитал, заемный капитал	Ф.1. Бухгалтерский баланс
Среднесписочная численность работающих	Статистическая отчетность

Относительные показатели, представленные в табл. 2 объединяют коэффициенты деловой активности, коэффициенты инвестиции, финансового состояния. В качестве индексов I^{Φ} по

сфере «Финансы» были определены индексные темпы роста показателей (см. табл. 3), характеризующих эту сферу.

Таблица 2

Относительные показатели деятельности предприятия холдинга

Показатель	Числитель	Знаменатель	Что характеризует
Рентабельность оборота	Прибыль до налогообложения (ф. №2)	Объем реализации (ф. №2)	Прибыль реализованной продукции
Рентабельность общих активов	Прибыль до налогообложения (ф. №2)	Актив баланса	Эффективность использования всего имущества предприятия или показатель эффективности управления
Оборачиваемость активов	Объем реализации (ф. №2)	Валюта баланса	Выручку с единицы активов
Рентабельность собственного капитала	Прибыль до налогообложения (ф. №2)	Собственный капитал (Пассив баланса)	Прибыльность собственного капитала
Коэффициент текущей ликвидности	Оборотные активы (Актив баланса)	Наиболее срочные обязательства (Пассив баланса)	Общее обеспечение предприятия оборотными средствами для ведения деятельности и своевременного погашения срочных обязательств предприятия
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	Собственные оборотные средства (II раздел Пассива – I раздел Актива)	Оборотные активы (Актив баланса)	Наличие собственных оборотных средств, необходимых для финансово устойчивого производства

Таблица 3

Индексы, характеризующие сферу «Финансы»

Индекс	Числитель	Знаменатель	ГВ
Индекс роста рентабельности оборота I^{Φ}_1	Рентабельность оборота текущего периода	Рентабельность оборота прошлого периода	1
Индекс роста рентабельности общих активов I^{Φ}_2	Рентабельность общих активов текущего периода	Рентабельность общих активов прошлого периода	1
Индекс роста оборачиваемости активов I^{Φ}_3	Оборачиваемость активов (капитала) текущего периода	Оборачиваемость активов (капитала) прошлого периода	1

Индекс роста рентабельности собственного капитала Γ^{Φ}_4	Рентабельность собственного капитала текущего периода	Рентабельность собственного капитала прошлого периода	1
Индекс роста коэффициента текущей ликвидности Γ^{Φ}_5	Коэффициент текущей ликвидности	Коэффициент текущей ликвидности	1
Индекс роста коэффициента обеспеченности собственными средствами Γ^{Φ}_6	Коэффициент обеспеченности собственными средствами	Коэффициент обеспеченности собственными средствами	1

Показатели сферы «Финансы» диагностируют недостаточность данной количественной оценки для выявления результативности деятельности предприятий холдинга.

2. Сфера «Процессы»

Показатели оценки процесса производства измеряют качественные и количественные характеристики производственного процесса. Следует отметить, что все показатели анализа

процессов делятся в соответствии с измеряемыми характеристиками на стоимостные, временные и натуральные количественные показатели и качественные показатели. При этом количественные показатели в основном измеряют параметры операций процесса, а качественные отражают организацию процесса в целом. В табл. 4 представлены основные индексы Γ^{np} , характеризующие сферу «Процессы».

Таблица 4

Индексы, характеризующие сферу «Процессы»

Индекс	Числитель	Знаменатель	ГВ
Γ^{np}_1	Затраты на производство j-й продукции на i-м предприятии холдинга	Затраты на производство j-й продукции в среднем по холдингу	1
Γ^{np}_2	Энергоемкость j-й продукции на i-м предприятии холдинга	Средняя энергоемкость j-й продукции в среднем по холдингу	2
Γ^{np}_3	Трудоемкость j-й продукции на i-м предприятии холдинга	Средняя трудоемкость j-й продукции в среднем по холдингу	2
Γ^{np}_4	Фондоемкость j-й продукции на i-м предприятии холдинга	Средняя фондоемкость j-й продукции в среднем по холдингу	2
Γ^{np}_5	Материалоемкость j-й продукции на i-м предприятии холдинга	Средняя материалоемкость j-й продукции в среднем по холдингу	2
Γ^{np}_6	Скорость передачи технологий на i-м предприятии холдинга	Количество выпускаемой продукции в стоимостном выражении по всему холдингу	3
Γ^{np}_7	Общее число работников, переведенных на сокращенный рабочий день на i-м предприятии холдинга	Общее число работников, переведенных на сокращенный рабочий день в холдинге	3
Γ^{np}_8	Общее число работников с высшим образованием на i-м предприятии холдинга	Общее число работников с высшим образованием в холдинге	3
Γ^{np}_9	Общее число работников со средним образованием на i-м предприятии холдинга	Общее число работников со средним образованием в холдинге	3

3. Сфера «Потенциал»

Эту сферу составляют показатели, характеризующие инновационность деятельности и повышение знаний персонала, инновационную деятельность в области создания новых технологий, повышение потребительских качеств выпускае-

мой продукции и разработку новых видов продукции, инновационную деятельность в области создания продуктов, а также инновационную деятельность в области организации и управления процессами, обучение персонала.

Таблица 5

Индексы, характеризующие сферу «Потенциал»

Индекс	Числитель	Знаменатель	ГВ
Γ^n_1	Суммарная величина инвестиций в инновации на i-м предприятии холдинга	Суммарная величина инвестиций в инновации в холдинге	2
Γ^n_2	Суммарная величина инвестиций в инновации на i-м предприятии холдинга	Суммарная величина инвестиций в инновации в холдинге	2
Γ^n_3	Суммарная величина инвестиций в технические и технологические разработки на i-м предприятии холдинга	Суммарная величина инвестиций в технические и технологические разработки в холдинге	2

Окончание табл. 5

Индекс	Числитель	Знаменатель	ГВ
Γ^4	Суммарная величина инвестиций в автоматизацию деятельности на i -м предприятии холдинга	Суммарная величина инвестиций в автоматизацию деятельности в холдинге	3
Γ^5	Суммарная величина инвестиций в автоматизацию производственной деятельности на i -м предприятии холдинга	Суммарная величина инвестиций в автоматизацию производственной деятельности в холдинге	3
Γ^6	Суммарная величина инвестиций в автоматизацию производственной деятельности на i -м предприятии холдинга	Суммарная величина инвестиций в автоматизацию производственной деятельности в холдинге	3
Γ^7	Суммарная величина инвестиций в автоматизацию управленческой деятельности на i -м предприятии холдинга	Суммарная величина инвестиций в автоматизацию деятельности в холдинге	3
Γ^8	Суммарная величина инвестиций в автоматизацию управленческой деятельности на i -м предприятии холдинга	Суммарная величина инвестиций в автоматизацию управленческой деятельности в холдинге	3
Γ^9	Суммарная величина инвестиций в i -е предприятие холдинга	Суммарная величина инвестиций в холдинге	1

Показатели НИОКР отражают временные, стоимостные и иные количественные характеристики процесса разработки новой продукции. Важнейшими показателями НИОКР являются такие показатели, как средние затраты на опытно-конструкторские работы на каждый новый продукт, цикл разработки продукта, период (цикл) утверждения концепции продукта, точность даты завершения проекта, период времени от появления идеи продукта до его выхода на рынок и т.д., поскольку по этим характеристикам российские предприятия значительно уступают зарубежным компаниям в сфере НИОКР.

В табл. 5 представлены основные индексы Γ^i , характеризующие сферу «Потенциал».

4. Сфера «Клиенты»

Группа показателей, находящихся в сфере «Клиенты», предназначена для оценки эффективности работы с клиентом. Показатели этой группы имеют широкую направленность. Среди них есть показатели, отражающие как стратегические цели, так и оперативные. В табл. 6 представлены основные индексы $\Gamma^{кл}$, характеризующие сферу «Клиенты».

Таблица 6

Индексы, характеризующие сферу «Клиенты»

Индекс	Числитель	Знаменатель	ГВ
$\Gamma^{кл}_1$	Количество клиентов i -го предприятия холдинга	Количество клиентов в холдинге	1
$\Gamma^{кл}_2$	Количество потребителей j -й продукции i -го предприятия холдинга	Количество потребителей j -й продукции в холдинге	1

$\Gamma^{кл}_2$ нужно определять по каждому виду продукции предприятия холдинга.

5. Сфера «Внутрихолдинговое пространство»

В табл. 7 представлены основные индексы

$\Gamma^в$, характеризующие сферу «Внутрихолдинговое пространство».

Таблица 7

Индексы, характеризующие сферу «Внутрихолдинговое пространство»

Индекс	Числитель	Знаменатель	ГВ
$\Gamma^в_1$	Количество металлургических предприятий в холдинге	Общее количество металлургических предприятий в стране	1
$\Gamma^в_2$	Количество финансово-кредитных учреждений в холдинговых структурах	Общее количество финансово-кредитных учреждений в стране	2
$\Gamma^в_3$	Количество видов выпускаемой продукции на i -м предприятии холдинга	Общее количество видов выпускаемой продукции в холдинге	1
$\Gamma^в_4$	Рентабельность всей продукции на i -м предприятии холдинга	Рентабельность всей продукции в холдинге	1

Окончание табл. 7

Индекс	Числитель	Знаменатель	ГВ
I^B_5	Затраты на 1 рубль товарной продукции на i-м предприятии холдинга	Затраты на 1 рубль товарной продукции в холдинге	2
I^B_6	Количество выпускаемой продукции в стоимостном выражении на i-м предприятии холдинга	Количество выпускаемой продукции в стоимостном выражении по всему холдингу	2
I^B_7	Среднесписочная численность работников на i-м предприятии холдинга	Среднесписочная численность работников всего холдинга	2
I^B_8	Среднесписочная численность рабочих на i-м предприятии холдинга	Среднесписочная численность рабочих всего холдинга	3
I^B_9	Прибыль от реализации продукции на i-м предприятии холдинга	Прибыль от реализации продукции всего холдинга	1
I^B_{10}	Чистая прибыль на i-м предприятии холдинга	Чистая прибыль всего холдинга	1
I^B_{11}	Средняя заработная плата работников на i-м предприятии холдинга	Средняя заработная плата работников всего холдинга	3
I^B_{12}	средняя заработная плата рабочих на i-ом предприятии холдинга	средняя заработная плата рабочих всего холдинга	3
I^B_{13}	Объем производства на i-м предприятии холдинга в t-м периоде	объем производства всего холдинга в t-1-м периоде	1
I^B_{14}	Выручка от реализации на i-м предприятии холдинга в t-м периоде	Выручка от реализации на i-м предприятии холдинга в t-1-м периоде	1
I^B_{15}	Количество операций, выполняемых в условиях автоматизации на i-м предприятии холдинга	Общее количество выполняемых операций на i-м предприятии холдинга	2
I^B_{16}	Объем выпуска j-й продукции на i-м предприятии холдинга	Производственная мощность по производству j-й продукции на i-м предприятии холдинга	3

6. Сфера «Конкуренты»

Группа показателей, находящихся в сфере «Конкуренты», характеризует интенсивность конкуренции в отрасли, силу конкурентов, концентрацию конкурентов, конкурентоспособ-

ность продукции холдинга и конкурентоспособность холдинга в целом. В табл. 8 представлены основные индексы I^K , характеризующие сферу «Конкуренты».

Таблица 8

Индексы, характеризующие сферу «Конкуренты»

Индекс	Числитель	Знаменатель	Комментарии	ГВ
Индекс изменения доли рынка, учитывающий рыночное влияние предприятия холдинга I^K_1	Удельный вес i-го предприятия в общем объеме сбыта холдинга	Темп роста рынка для i-го предприятия холдинга	В случае если значение показателя больше 1, то i-е предприятие холдинга увеличивает долю рынка; если меньше 1, то оно теряет долю рынка; если показатель равен 1, оно сохраняет долю рынка	1
Индекс изменения доли рынка, учитывающий рыночное влияние холдинга I^K_2	Удельный вес сбыта холдинга в общем объеме отрасли	Темп роста рынка для холдинга	В случае если значение показателя больше 1, то холдинг увеличивает долю рынка; если меньше 1, то он теряет долю рынка; если показатель равен 1, он сохраняет долю рынка	1
Индекс изменения доли рынка, учитывающий влияние конкурентов I^K_3	«Справедливая» доля рынка i-го предприятия холдинга	Реальная доля рынка i-го предприятия холдинга	В случае если значение показателя больше 1, то предприятие будет иметь успех, увеличивая долю рынка	2
Индекс изменения объема производства j-ой продукции i-ого предприятия I^K_4	Количество объема производства j-й продукции i-го предприятия холдинга	Количество объема производства j-й продукции конкурентами холдинга	Определяется по каждому виду продукции предприятия холдинга	1

Γ_4^k нужно определять по каждому виду продукции предприятия холдинга, но в связи с широким ассортиментом металлопродукции можно выделить группы по основным производственным мощностям:

1) широкополочный стан – широкополочные балки, колонные балки, балки, заготовка квадратная (индекс Γ_4^k);

2) крупносортный стан – швеллер, уголки, двутавровая балка, шахтная колонна, рельсы узкой колеи, вагонная стойка, балки, заготовка круглая, заготовка (индекс Γ_4^k преобразуется в Γ_5^k);

3) рельсобалочный стан – рельсы (различные), швеллер, зетовый профиль, автообод, профили, балки различного профиля (индекс Γ_4^k преобразуется в Γ_6^k);

4) колесопрокатный и бандажный станы – железнодорожные колеса и бандажи, заготовки шестерен (индекс Γ_4^k преобразуется в Γ_7^k);

5) шаропрокатный стан – помольные шары (индекс Γ_4^k преобразуется в Γ_8^k).

Или Γ_4^k можно определить по каждой группе основной продукции предприятий холдинга:

1) чугун – индекс Γ_4^k ;

2) сталь – тогда индекс Γ_4^k преобразуется в Γ_5^k ;

3) металлопродукция – в этом случае индекс Γ_4^k преобразуется в Γ_6^k .

Список представленных индексов и показателей не является законченным и может быть расширен. Показатели характеризуют качественную сторону каждой сферы СКСП, а индексы – ее количественную составляющую. На основе рассчитанных индексов необходимо осуществить интегральную оценку влияния каждой сферы индексов на конкурентоспособность предприятия холдинга в целом.

Группа важности показателей влияет на величину значимости показателя в интегральной оценке по сферам деятельности СКСП: группа 1 имеет значимость (в формулах обозначена $d_{ГВ}$) – 0,5, группа 2 имеет значимость – 0,3, группа 1 имеет значимость – 0,2. Данное соотношение было определено на основе экспертных оценок, выставленных руководителями металлургических предприятий. Расчет интегральной оценки осуществляется по формулам, представленным в табл. 9.

Таблица 9

Формулы для расчета интегральной оценки по каждой сфере СКСП

Сфера СПСП	Формула расчета
Финансы	$I_{интегр}^{\Phi} = \sum_{i=1}^6 I_i^{\Phi} \cdot d_{ГВ}$
Процессы	$I_{интегр}^{PP} = \sum_{i=1}^9 I_i^{PP} \cdot d_{ГВ}$
Потенциал	$I_{интегр}^{\Pi} = \sum_{i=1}^9 I_i^{\Pi} \cdot d_{ГВ}$
Клиенты	$I_{интегр}^{КЛ} = \sum_{i=1}^6 I_i^{КЛ} \cdot d_{ГВ}$
Внутрихолдинговое пространство	$I_{интегр}^B = \sum_{i=1}^{16} I_i^B \cdot d_{ГВ}$
Конкуренты	$I_{интегр}^K = \sum_{i=1}^8 I_i^K \cdot d_{ГВ}$

Таблица 10

Расчеты индексов сферы «Финансы» по ОМК

Показатель	2005/2004			2006/2005			2007/2006			2008/2007			ГВ
	ВМЗ	ЧМЗ	ЩМЗ										
I^{Φ}_1	1,056	0,843	0,770	0,960	1,530	0,536	1,347	0,692	4,009	0,565	1,344	1,365	0,5
I^{Φ}_2	1,059	0,903	0,767	1,222	1,075	0,620	1,351	0,634	1,973	0,367	1,669	1,339	0,5
I^{Φ}_3	1,002	1,070	0,995	1,273	0,702	1,156	1,004	0,916	0,492	0,650	1,242	0,981	0,5
I^{Φ}_4	1,209	0,957	0,530	1,418	1,083	0,500	0,941	0,661	0,525	0,469	1,686	0,369	0,5
I^{Φ}_5	1,193	1,915	0,856	1,075	0,961	0,933	1,368	0,622	0,795	0,728	0,904	0,898	0,5
I^{Φ}_6	0,675	1,149	1,287	1,040	0,566	1,095	2,768	0,410	1,420	0,729	1,004	1,930	0,5
$I^{\Phi}_{интегр}$	3,097	3,419	2,603	3,494	2,959	2,421	4,389	1,968	4,607	1,754	3,925	3,442	

Таблица 11

Расчеты индексов сферы «Процессы» по ОМК

Показатель	2005			2006			2007			2008			ГВ
	ВМЗ	ЧМЗ	ЩМЗ										
$I^{пр}_1$	0,742	0,248	0,011	0,872	0,121	0,007	0,866	0,128	0,006	0,842	0,153	0,005	0,5
$I^{пр}_2$	0,185	0,067	0,003	0,140	0,033	0,002	0,234	0,021	0,001	0,211	0,041	0,001	0,3
$I^{пр}_3$	0,074	0,020	0,001	0,096	0,010	0,001	0,069	0,014	0,001	0,084	0,012	0,000	0,3
$I^{пр}_4$	0,074	0,030	0,001	0,079	0,014	0,001	0,104	0,012	0,001	0,084	0,018	0,000	0,3
$I^{пр}_5$	0,334	0,106	0,005	0,393	0,052	0,003	0,372	0,058	0,003	0,379	0,066	0,002	0,3
$I^{пр}_7$	0,000	0,000	0,000	0,442	0,544	0,014	0,572	0,408	0,019	0,462	0,513	0,026	0,2
$I^{пр}_8$	0,664	0,320	0,017	0,649	0,333	0,018	0,553	0,408	0,019	0,544	0,435	0,020	0,2
$I^{пр}_9$	0,610	0,371	0,019	0,595	0,385	0,020	0,560	0,398	0,020	0,551	0,428	0,021	0,2
$I^{пр}_{интегр}$	0,826	0,329	0,016	0,986	0,345	0,016	1,004	0,338	0,016	0,960	0,393	0,017	

Таблица 12

Расчеты индексов сферы «Потенциал» по ОМК

Показатель	2005			2006			2007			2008			ГВ
	ВМЗ	ЧМЗ	ЩМЗ										
I_2^n	0,106	0,164	0,000	0,265	0,056	0,000	0,190	0,012	0,000	0,166	0,053	0,000	0,3
I_1^n	0,398	0,619	0,000	0,828	0,175	0,000	0,952	0,059	0,000	0,764	0,244	0,000	0,3
I_3^n	0,671	0,338	0,000	0,747	0,257	0,000	0,964	0,040	0,000	0,878	0,125	0,000	0,3
I_4^n	0,402	0,606	0,000	0,778	0,224	0,000	0,918	0,087	0,000	0,763	0,243	0,000	0,2
I_5^n	0,181	0,303	0,000	0,311	0,157	0,000	0,413	0,070	0,000	0,343	0,183	0,000	0,2
I_6^n	0,378	0,634	0,000	0,666	0,335	0,000	0,859	0,145	0,000	0,658	0,350	0,000	0,2
I_7^n	0,221	0,303	0,000	0,467	0,067	0,000	0,505	0,017	0,000	0,420	0,061	0,000	0,2
I_8^n	0,424	0,581	0,000	0,876	0,126	0,000	0,972	0,034	0,000	0,878	0,127	0,000	0,2
I_9^n	0,528	0,483	0,000	0,779	0,224	0,000	0,952	0,053	0,000	0,828	0,176	0,000	0,5
$I_{интегр}^n$	0,579	0,684	0,000	0,985	0,289	0,000	1,206	0,094	0,000	1,002	0,280	0,000	

Таблица 13

Расчеты индексов сферы «Клиенты» по ОМК

Показатель	2005			2006			2007			2008			ГВ
	ВМЗ	ЧМЗ	ЩМЗ										
$I_1^{кл}$	0,313	0,332	0,355	0,295	0,370	0,335	0,290	0,347	0,362	0,276	0,387	0,337	0,5
$I_2^{кл}$	0,317	0,503	0,180	0,456	0,285	0,259	0,290	0,347	0,362	0,276	0,276	0,276	0,5
$I_3^{кл}$	0,352	0,249	0,399	0,337	0,281	0,382	0,328	0,262	0,410	0,317	0,211	0,317	0,5
$I_4^{кл}$	0,292	0,310	0,398	0,243	0,426	0,331	0,274	0,383	0,343	0,259	0,303	0,259	0,5
$I_{интегр}^{кл}$	0,637	0,697	0,666	0,665	0,681	0,653	0,592	0,670	0,739	0,564	0,588	0,595	

Расчеты индексов сферы «Конкуренты» по ОМК

Таблица 14

Показатель	2005			2006			2007			2008			ГВ
	ВМЗ	ЧМЗ	ЩМЗ										
I^k_1	0,526	0,175	0,009	0,452	0,144	0,005	0,776	0,110	0,005	0,833	0,113	0,003	0,5
I^k_2	1,428	1,374	0,983	1,928	0,853	1,098	1,130	1,088	0,738	1,005	1,407	0,857	0,5
I^k_3	1,050	0,900	0,400	1,030	0,830	1,030	1,100	0,930	0,640	1,120	0,910	0,053	0,3
I^k_4	0,076	0,024	0,001	0,133	0,019	0,001	0,110	0,015	0,021	0,101	0,019	0,000	0,5
I^5_k	0,076	0,024	0,001	0,133	0,019	0,001	0,110	0,015	0,021	0,101	0,019	0,000	0,5
I^6_k	0,076	0,024	0,001	0,133	0,019	0,001	0,110	0,015	0,021	0,101	0,019	0,000	0,5
$I^k_{интегр}$	1,407	1,358	0,691	1,236	1,053	0,741	1,133	0,356	0,226	0,904	0,359	0,018	

Расчеты индексов сферы «Внутрихолдинговое пространство» по ОМК

Таблица 15

Показатель	2005			2006			2007			2008			ГВ
	ВМЗ	ЧМЗ	ЩМЗ										
I^b_1	0,024	0,024	0,024	0,024	0,024	0,024	0,024	0,024	0,024	0,024	0,024	0,024	0,5
I^b_3	0,342	0,401	0,257	0,347	0,415	0,238	0,352	0,428	0,220	0,373	0,355	0,272	0,5
I^b_4	1,108	0,759	-0,856	0,990	1,155	-0,456	1,076	0,579	-1,156	0,949	1,386	-2,484	0,5
I^b_5	0,987	1,031	1,304	1,001	0,980	1,240	0,987	1,075	1,562	1,005	0,961	1,576	0,3
I^b_6	0,742	0,248	0,011	0,872	0,121	0,007	0,866	0,128	0,006	0,842	0,153	0,005	0,3
I^b_7	0,623	0,360	0,017	0,608	0,374	0,019	0,572	0,408	0,019	0,563	0,417	0,020	0,3
I^b_8	0,615	0,370	0,016	0,600	0,384	0,017	0,564	0,418	0,018	0,555	0,427	0,018	0,2
I^b_9	0,822	0,188	-0,009	0,864	0,139	-0,003	0,932	0,074	-0,007	0,799	0,212	-0,012	0,5
I^b_{10}	0,836	0,173	-0,009	0,875	0,128	-0,003	0,938	0,068	-0,006	0,815	0,196	-0,011	0,5
I^b_{11}	0,325	0,330	0,346	0,325	0,330	0,346	0,325	0,330	0,346	0,325	0,330	0,346	0,2
I^b_{12}	0,325	0,330	0,346	0,325	0,330	0,346	0,325	0,330	0,346	0,325	0,330	0,346	0,2
I^b_{13}	1,416	1,402	0,948	1,884	0,765	1,102	1,040	1,093	0,950	1,264	1,987	0,920	0,5
I^b_{14}	1,428	1,374	0,983	1,928	0,853	1,098	1,130	1,088	0,738	1,005	1,407	0,857	0,5
$I^b_{интегр}$	3,946	2,858	1,210	4,450	2,390	1,521	3,717	2,377	1,000	3,579	3,461	0,405	

В табл. 10–15 осуществлен расчет индексов по всем сферам системы конкурентно-сбалансированных показателей по металлургическим предприятиям ОМК за 2005–2008 г.г. Холдинг ОМК состоит из трех крупных металлургических предприятий: Выксунского металлургического завода (ВМЗ), Чусовского металлургического завода (ЧМЗ) и Щелковского металлургического завода (ЩМЗ).

По результатам расчета можно выявить позитивные тенденции в изменениях значений показателей по одним предприятиям (например, Выксунский металлургический завод, Чусовской металлургический завод) и негативные тенденции в изменениях значений показателей по другим предприятиям (например, Щелковский металлургический завод). Индексы были определены только по тем направлениям, по которым имелась информация. В качестве основной продукции по предприятиям были взяты объемы производства чугуна, стали, металлопродукции в целом.

По сфере «Потенциал» индексы связаны с инвестиционной деятельностью, но определенные проблемы Щелковского металлургического завода, обусловленные отсутствием прибыли за весь период анализа, а соответственно и с отсутствием собственных инвестиционных средств придают всем индексам данной сферы нулевые значения. Группа важности (ГВ) позволяет определить степень значимости каждого индекса определенной сферы СКСП.

Как видно из представленных данных, наибольшее количество информации, необходимой для расчета показателей сфер «Внутрихолдинговое пространство» и «Конкуренты», возможно получить только из хорошо развитой системы стратегического управленческого учета и анализа в холдинговых структурах.

На рис. 4–7 представлены многоугольники конкурентоспособности предприятий холдинга, выполненные на основе расчетов интегральных показателей по каждой сфере СКСП.

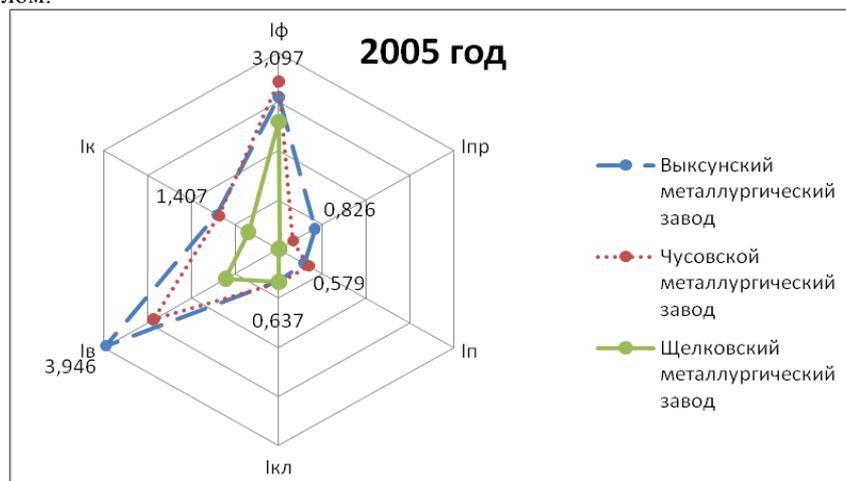


Рис. 4. Многоугольник конкурентоспособности предприятий за 2005 г.

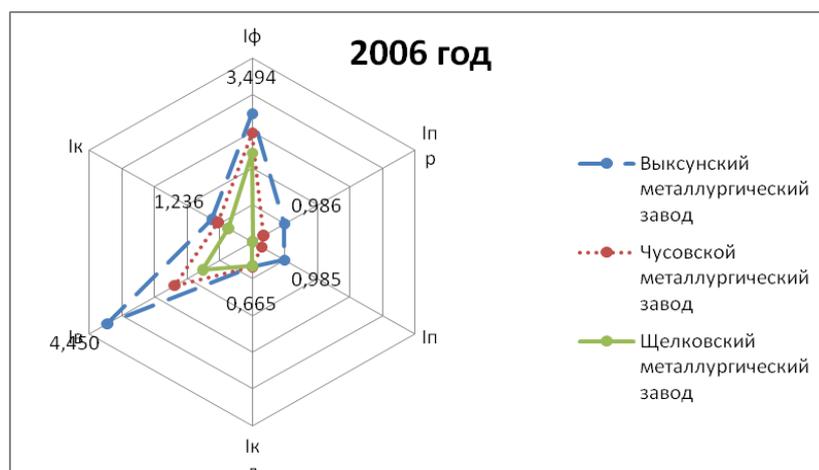


Рис. 5. Многоугольник конкурентоспособности предприятий за 2006 г.

По каждому направлению для отображения уровня значений исследуемых факторов используется определенный масштаб измерений (в виде интегральной оценки по каждой сфере СКСП). Изображая на одном рисунке много-

угольники конкурентоспособности для разных предприятий холдинга, можно провести анализ уровня их конкурентоспособности по каждой сфере СКСП.

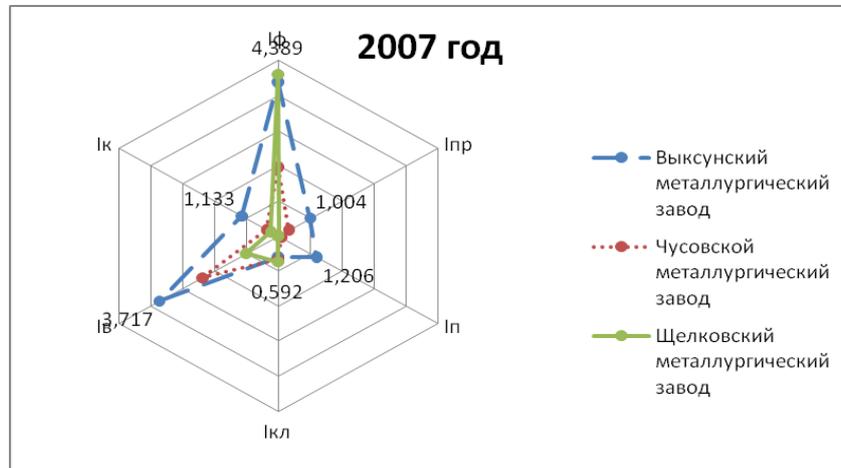


Рис.6. Многоугольник конкурентоспособности предприятий за 2007 г.

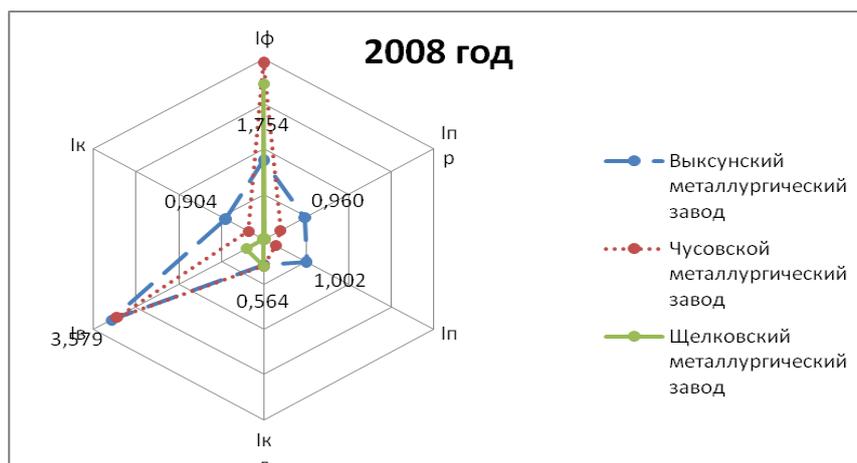


Рис.7. Многоугольник конкурентоспособности предприятий за 2008 г.

По результатам расчета можно сделать вывод о том, что наиболее конкурентоспособным является Выксунский металлургический завод. Именно по нему рассчитанные индексы практически по всем сферам превышают значения других предприятий. Качественные показатели разных сфер СКСП позволяют выявить причины отставания или превышения интегральной оценки одного предприятия по сравнению с другим.

Из моделей видно, что наиболее значимой сферой показателей СКСП являются сферы «Фи-

нансы» и «Внутрихолдинговое пространство». Проследив динамику изменения интегрального индекса каждой сферы по каждому предприятию, можно выявить проблемные и приоритетные области каждого предприятия.

Для более детального анализа результатов построены многофакторные модели, отражающие значения показателей каждой сферы по предприятиям ОМК за 2005–2008 г. По значениям 2008 г. данные модели представлены на рис. 8.

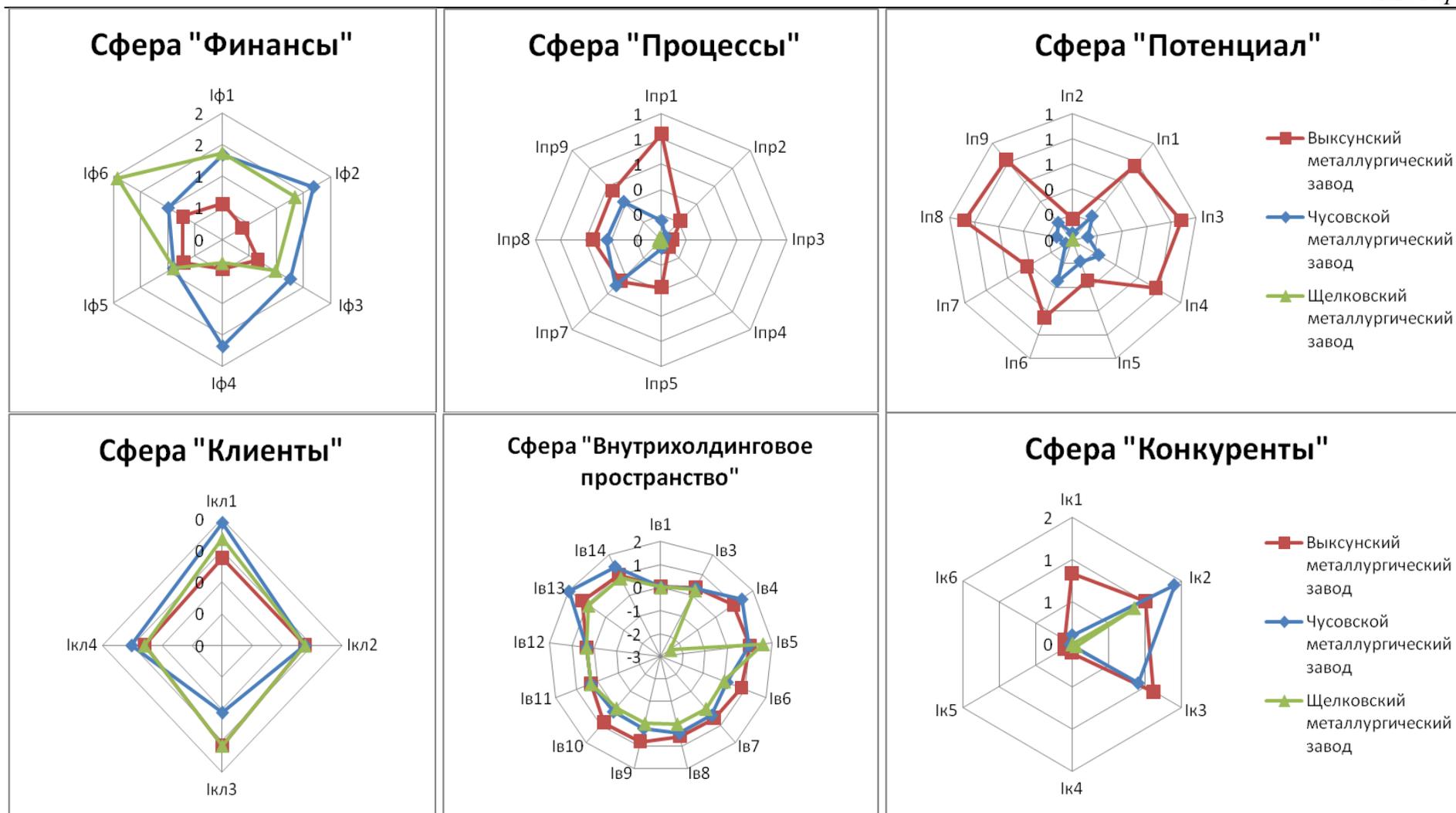


Рис. 8. Многофакторные модели предприятий ОМК по индексам за 2008 год

Применительно к каждой сфере СКСП можно проследить динамику изменения индексов, а также сравнить подобные индексы предприятий холдингов за один период между собой и выявить те, которые оказывают наибольшее влияние на формирование интегрального показателя сферы СКСП.

Таким образом, формирование СКСП для металлургического холдинга и расчет их значений за последовательные периоды деятельности позволят выявить тенденции изменения достижения стратегии холдинга.

Список литературы

1. *Гордон Я.* Целевая конкуренция: пер. с англ. М.: Вершина, 2006. 368 с.
2. *Ильшев А. М., Ильшева Н.Н., Селевич Т.С.* Стратегический конкурентный анализ в транзитивной экономике России. М: Финансы и статистика, 2010. 480 с.
3. *Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П.* Стратегическое единство: создание синергии с помощью сбалансированной системы показателей: пер. с англ. М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2006. 384 с.
4. *Портер М.* Конкуренция.: учеб. пособие: пер. с англ. М.: Изд. дом «Вильямс», 2000. 592 с.

РАЗДЕЛ IV. МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 330.4:338.27

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ЛОГИКА

П.В. Магданов, к.э.н., доц. кафедры менеджмента

ГОУ ВПО «Пермский государственный университет», 614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15

Электронный адрес: mpv@psu.ru

В статье описываются теоретические основы уникального подхода к разработке и реализации стратегии, который автор называет стратегической логикой. Обосновывается необходимость применения стратегической логики в процессе стратегического планирования. Подробно рассматриваются компоненты стратегической логики.

Ключевые слова: стратегия развития; стратегическое управление.

Введение

Статья посвящена не проблемам логики, как можно было бы предположить исходя из её названия. Стратегическая логика – это не новый вид логики; как и ранее, аргументация при разработке стратегии строится на законах формальной логики. Стратегическая логика, в понимании автора статьи, – это совокупность принципов (исходных предпосылок), которые определяют содержание, процесс разработки и, что самое главное, понимание стратегии. Статья посвящена проблемам формулирования и содержательного наполнения стратегии развития организации.

Понятие «стратегическая логика» вводится автором не как дань моде и не по аналогии с терминами «стратегическое управление» и «стратегическое планирование». Данное понятие вводится, чтобы выделить и описать особый подход к пониманию и формулированию стратегии развития организации. Стратегическая логика существует лишь в стратегическом управлении и применима только для его объектов: экономических систем – организаций.

Понятие «стратегическая логика» основывается на таких рассуждениях:

1. Стратегия в логико-познавательном отношении представляет собой логическую последовательность тезисов относительно

– выражения выбранного направления развития организации в терминах стратегических целей и задач;

– определения способов и средств достижения выбранных целей в терминах программ и проектов;

– понимания ожидаемых результатов в терминах ключевых показателей деятельности.

Стратегия развития выступает как целенаправленный процесс логического и прагматического осмысления действительности, инициаторами и исполнителями которого выступают участники деятельности организации. В процессе разработки стратегии происходит обмен мнениями между руководителями и специалистами для выработки целенаправленного воздействия на входные параметры организации как системы. Таким образом, процесс разработки стратегии выступает как особая познавательная процедура в рамках речемыслительной деятельности руководителей и специалистов, в ходе которой анализируются возможности, выбираются и обосновываются пути развития организации. Для каждой стратегии, даже в рамках одной и той же организации, используются индивидуальные логические структуры, которые действуют в рамках принятой управленческой традиции, выражают особенности мышления руководителей и специалистов, делают ее неповторимой и уникальной.

2. Стратегия в социально-психологическом отношении представляет собой сложное словесное (речевое и письменное) и образное (графическое и иное репрезентативное) обоснование выбранного пути развития организации и способов его реализации. Стратегия выступает как способ воздействия на сознание и поведение участников деятельности организации, как способ управления (достижения целей), а также как инструментальный выбор и принятия решений. В этой связи стратегия является полным и достоверным информационным источником, необходимым для подготовки, обсуждения, утверждения и выполнения управленческих решений. Поэтому в момент обсуждения и утверждения стратегии важную роль играют экстралингвис-

тические факторы: время и место, сложившаяся ситуация, эпистемологическое состояние сторон, личность и манера докладчика. Именно от этих факторов зависит восприятие стратегии как эффективной, логически обоснованной и рациональной, что в конечном счете должно привести к взаимному согласию всех заинтересованных сторон.

3. Стратегия как руководящий документ представляет собой систему решений относительно будущего, целей и задач, плана действий по развитию организации. В этом документе исключительно важны

- содержательное логическое построение (анализ, оценки, выводы);
- графическое представление (графики, диаграммы, рисунки);
- риторическое изложение (вступление, описание проблем и способов их решения, аргументы и доказательства, заключительные положения).

Кроме того, стратегия развития по форме и содержанию представляет собой особый вид документально оформленного дискурса (дискуссии), цель которого заключается в том, чтобы

- определить и обосновать направление развития организации;
- убедить все заинтересованные стороны в обоснованности стратегии;
- убедить заинтересованные стороны в эффективности, привлекательности и реализуемости стратегии;
- создать форум для обсуждения и принятия окончательного решения;
- дать основу для деятельности каждой из заинтересованных сторон в соответствии с ее собственной стратегией.

В стратегии как документально оформленном дискурсе обсуждаются состояние, проблемы и возможности, а затем и варианты развития организации. Совокупность приведенных в ней аргументов убеждает каждую заинтересованную сторону в правильности и рациональности выбранного пути развития. Участники деятельности организации, явно и неявно выражающие свое мнение, вместе «играют» против неблагоприятных внешних факторов; при этом они должны иметь единый взгляд на происходящее, а также общее, обязательное для всех решение о стратегии развития.

Разработанная стратегия развития подвергается заинтересованными сторонами осмыслению, итогами которого могут быть:

- логико-событийная оценка, связанная с рациональностью стратегии, ее обоснованностью и достоверностью;

- прагматическая оценка, связанная с определением соответствия стратегии их целям и задачам;

- эмоциональная оценка;

- этическая оценка, связанная с нравственными и моральными последствиями реализации стратегии;

- эстетическая оценка, связанная с восприятием стратегии целевой аудиторией как эффективного и совершенного способа реализации целей.

Оценки заинтересованных сторон могут быть противоречивыми и даже взаимоисключающими. Поэтому специалисты-плановики должны добиться исключения любых противоречий в оценке стратегии и выработать единое суждение о ней, что достигается путем выявления всех интересов сторон и установления между ними справедливого баланса.

Суммируя сказанное выше, следует сказать, что осмысление и понимание стратегии является сложным *по содержанию*, поскольку она оценивается сторонами с различными стратегическими установками, и *по процедуре*, поскольку не всегда имеется возможность согласовать непротиворечивым образом все разделы стратегии. Стратегия и как документ, и как направление управленческой деятельности, и как основа для принятия решений представляет собой самый сложный аспект деятельности высшего руководства.

Процесс согласования и утверждения стратегии состоит из множества компромиссов и соглашений. Поэтому искусство специалистов-плановиков и высшего руководства заключается еще и в том, чтобы красивую и логически стройную стратегию донести до понимания каждой стороны и достичь всеобъемлющего согласия принимать решения в соответствии с предлагаемым планом. Следовательно, согласие сторон надо выработать не на заключительной стадии процесса разработки стратегии, а в самом его начале, когда формируется подход к стратегии, оцениваются ее предпосылки и определяются ключевые направления развития организации. Чтобы добиться этого, высшему руководству и плановикам, ответственным за разработку стратегии, нужно сформировать уникальный, неповторимый подход к пониманию, осмыслению и реализации стратегии развития. Этот подход, по представлению автора статьи, называется *стратегической логикой*.

Постановка проблемы

Стратегия развития как инструмент управления в условиях неопределенной внешней среды получила распространение в начале 1960-х гг. [3, 7]. Первоначально предполагалось, что стратегия – результат периодически проводи-

мой формализованной процедуры, включавшей сбор и обработку информации, разработку и оценку стратегических альтернатив, выбор и реализацию стратегии. Сущность такого подхода состояла в том, что стратегия – результат поиска соответствия между возможностями организации и возможностями конкурентного окружения. Поэтому процедура выработки уже сама по себе должна была обеспечивать успех стратегии, однако это получалось не у каждой компании.

В 1970-х гг. концепция «стратегия как плановая процедура» получила дальнейшее развитие: было разработано множество аналитических средств и портфельных методов; особенно интересным оказался проект «Влияние маркетинговых стратегий на прибыль» [4]. Исследователи выявили связи между параметрами организации и условиями ведения бизнеса и разработали ряд концептуальных подходов, объясняющих успех организаций. Руководители обратили внимание не только на реализацию внутренних и внешних возможностей организации, но и на структуру и содержание стратегии. Но вскоре выяснилось, что внешнее окружение гораздо сложнее, чем представляется на первый взгляд, а упрощенные портфельные методы зачастую приводят к неверным решениям, тогда как многие факторы успеха в деятельности организаций просто выпадают из поля зрения.

В 1980-х гг. внимание исследователей сосредоточилось на конкурентной среде, конкурентоспособности и конкурентных преимуществах. Внутренняя среда организации стала оцениваться как источник конкурентных преимуществ; сторонники ресурсно-ориентированной теории полагали, что ресурсы и возможности организации – основные факторы, которые отличают ее от конкурентов. Соответственно ресурсы организации могут быть использованы для снижения себестоимости, дифференциации, создания входных барьеров, влияния на эффективность сделок с поставщиками и потребителями. Кроме того, сторонники подхода «стратегия как совокупность конкурентных преимуществ» полагали, что умение исполнять стратегию тоже выступает конкурентным преимуществом. С ростом уровня конкуренции были найдены новые источники конкурентных преимуществ, среди которых управление качеством, скорость внедрения нововведений, короткий цикл временных возможностей, высокая степень новшеств и творческий подход.

Однако в начале 1990-х гг. перемены во внешней среде стали настолько стремительными, что у практиков накопилось немало нареканий относительно процесса разработки и реализации стратегии [2]. Развитие экономической конъюнктуры, снижение доступности и рост стоимости ресурсов, научно-технический про-

гресс, глобализация и интернационализация вызвали радикальные изменения на привычных рынках сбыта. Жизненный цикл экономических процессов, объектов, товаров, нововведений становится все более быстрым. Стратегия, стратегический план могут устареть в процессе разработки, а полученные выводы могут оказаться неактуальными уже в ближайшее время. Этот стремительный бег предъявил жесткие требования к управлению, планированию и контролю деятельности организаций. Руководители осознали, что в стратегическом управлении важно умение правильно осуществлять выбранную стратегию развития, приспособив базовые стратегические идеи к меняющемуся внешнему окружению.

События начала третьего тысячелетия, кризис в мировой экономике 2007-2009 гг. показали, что в новых условиях хозяйствования ни одна организация не может обладать надежными и стабильными источниками конкурентных преимуществ. Все может измениться в кратчайший срок, огромная корпорация может обанкротиться так же быстро, как и небольшая компания. Организации должны постоянно приспосабливать свои характеристики к требованиям внешнего окружения, меняя стратегии и основные возможности. Вектор усилий исследователей сместился от определения факторов успеха к поиску путей максимизации способности организации изменяться. Именно умение быстро искать и принимать решения, адаптироваться к стремительно меняющимся внешним условиям стали факторами долгосрочного успеха.

История понятия стратегии представлена здесь, чтобы показать поэтапное изменение формы, содержания стратегии и подходов к ее разработке. Концепции менялись одна за другой, их содержание дополнялось и расширялось: концепция «стратегия как плановая процедура» была заменена концепцией «стратегия как совокупность конкурентных преимуществ», на смену которой пришла концепция «динамическое формулирование и исполнение стратегии». Общепринятые подходы к формулированию и пониманию стратегии постоянно видоизменялись под растущим влиянием внешних факторов.

Первоначально стратегия была делом только самых высоких руководителей, общее число которых не превышало десяти. Даже термин был соответствующим – «корпоративная стратегия». Позже стало очевидным, что ресурсов высшего руководства и офиса стратегического (корпоративного) планирования для разработки успешной стратегии недостаточно; стали вовлекаться руководители стратегических хозяйственных центров. Со временем масштабность, бесконечная рутинность и организационная сложность процесса стратегического планирования привели к его децентрализации и суще-

ственному упрощению с точки зрения планово-контрольных процедур.

Однако усложнение внешнего окружения обусловило кратное усложнение содержания стратегии; при ее разработке и реализации стало необходимым учитывать все больше обстоятельств. Это потребовало вовлечения в стратегическое планирование всех заинтересованных сторон не только как внешних наблюдателей и консультантов, но и как деятельных участников на всех этапах процесса разработки и реализации стратегии. Фактором успеха стало не только умение вовремя разработать успешную стратегию, но и умение следовать ей в условиях стремительно меняющегося окружения. Такое умение основывается на вовлечении в разработку и реализацию стратегии всех сторон, которые могут повлиять на ее результативность, а также на способность точно формулировать её важные аспекты и на достижение общего согласия между всеми участниками деятельности в отношении стратегических планов без ущерба для их актуальности, целостности и эффективности. Стратегия перестала быть делом только высшего руководства, к ее разработке и исполнению потребовалось привлекать не только внутренних, но и внешних участников деятельности.

В каждом случае, даже в рамках одной организации, при инициации процесса стратегического планирования от высших руководителей и плановиков требуется разработать и выразить доступными средствами оригинальный подход – стратегическую логику формулирования и реализации стратегии (стратегического плана). Оригинальность подхода к стратегии зависит от сложившихся условий внешней и внутренней среды, текущего состояния, внешних возможностей и стратегических инициатив участников деятельности организации.

Отсутствие стратегической логики как оригинального, уникального и неповторимого подхода к разработке и реализации стратегии, по мнению автора, является одной из самых распространенных ошибок, которые допускаются собственниками и высшими руководителями на начальном этапе процесса стратегического планирования. Причины данной ошибки состоят в следующем:

1. Высшие руководители и собственники не могут или не желают выразить единое, непротиворечивое представление о текущем положении и возможностях развития организации, а также собственные намерения и стратегические инициативы.

2. Недостаточное понимание ответственными руководителями и специалистами ключевых характеристик и принципов процесса разработки и реализации стратегии.

3. При разработке и реализации стратегии учитываются интересы только собственни-

ков, тогда как явные и скрытые намерения и инициативы других участников деятельности организации остаются без должного внимания.

4. Стратегия в содержательном и структурно-логическом отношении разрабатывается как обновленный вариант предыдущей стратегии.

5. Недостаток или отсутствие форума для обсуждения исходных предпосылок и ключевых аспектов стратегии участниками деятельности организации.

Исходя из сказанного выше, объективные проблемы формулирования, содержательного наполнения и понимания стратегии таковы:

1. Неверное понимание условий внешней среды и соответствующих им внутренних факторов, в русле которых разрабатывается и реализуется стратегия, таких как отраслевые факторы, организационная структура и пр.

2. Отсутствие концептуальной основы для формулирования стратегии – предпосылок и исходных условий, стратегических инициатив, ожиданий.

3. Недостаточное внимание ко всем факторам и силам, которые определяют характер и содержание стратегии развития.

4. Недостаток единого, непротиворечивого понимания стратегии всеми участниками деятельности и, соответственно, отсутствие согласия между ними в отношении путей, средств и ожидаемых итогов развития организации.

5. Наличие концептуальных противоречий между участниками деятельности организации относительно ключевых аспектов стратегии ее развития.

6. Формализм и отвлеченность процесса стратегического планирования и, как следствие, недостаток актуальности и действенности стратегии.

Особенности логики формулирования и исполнения стратегии

Уже в первых работах по стратегическому планированию стратегия стала пониматься как некий мост между организацией и внешним окружением, как начало, устраняющее разрушительное воздействие внешних факторов, а также как направление реализации благоприятных возможностей. Несмотря на то что внешняя среда за последнее время существенно усложнилась, многие руководители по-прежнему используют весьма упрощенный подход к стратегии. Результаты, полученные при использовании такого подхода, не дают руководителям полного удовлетворения, разработанная стратегия вскоре перестает их интересовать.

Традиционная процедура «анализ–планирование–организация–контроль» в вопросах планирования и исполнения стратегических планов перестала давать приемлемый результат.

Источники эффективности процесса стратегического планирования стали искать не столько в способах его организации, сколько в осознании его заинтересованными лицами, а также в *логике формулирования, согласования и исполнения стратегии*, которая определяется как внешними, так и внутренними причинами. П. Регнер, сравнивая адаптивный и творческий подходы к разработке стратегии, определил внешние факторы (см. табл. 1) [5, с. 195]. Талант стратегиче-

ского лидера перестал ассоциироваться только с успешной стратегией и тактикой борьбы с конкурентами. Приоритет стал отдаваться умению лидера выбирать верный путь развития, мобилизовать все ресурсы и всех участников деятельности организации для его реализации. Адаптация – борьба с конкурентами – перестала быть главным методом управления, тогда как творчество – созидание будущего – превратилось в основу стратегического управления.

Таблица 1

Понимание внешних факторов, определяющих стратегическую логику

№ п/п	Фактор	Адаптивный подход	Творческий подход
1.	Динамика внешнего окружения	Внешняя среда довольно упорядочена и статична, оказывает сравнительно малое влияние на организацию	Внешнее окружение является сложным, быстро меняющимся, определяет серьезные требования к организации, например в экологии
2.	Будущее организации	Весьма определенное	Неясное, расплывчатое, неопределенное
3.	Понимание эффективности	Операционная и экономическая эффективность	Инновационность и гибкость, способность быстро меняться
4.	Внимание к новизне товаров	Продажа существующих товаров для постоянных клиентов через налаженные каналы сбыта, постоянная сеть партнеров и т.п.	Внедрение новых товаров для новых клиентов через новые каналы сбыта, внутренние изменения, новые партнеры и т.п.
5.	Состояние рынка (отрасли)	Развитие существующих позиций на рынке в рамках текущих сфер деятельности	Выход на новые позиции на рынке (отрасли) или в новые сферы деятельности
6.	Технологические ресурсы	Внутреннее улучшение существующих процессов производства и обслуживания	Принципиально новые товары, технологии, формы сбыта и пр.
7.	Персонал	Акцент на соответствие существующим внутренним процессам, использование существующих умений и навыков	Акцент на реализации новых стратегий, развитие принципиально новых способностей, умений и навыков

Источник: *Regner P. Adaptive and creative strategy logics in strategy processes // Advances in Strategic Management. 2005. Vol. 22. P. 189–211.*

Очевидно, что творческое понимание обстоятельств, определяющих содержание стратегии, коренным образом отличается от традиционного адаптивного подхода. Творческий подход, как указал Й. Шумпетер [6], направлен на поиск ответов на вызовы внешнего окружения вне существующей практики, а не путем адаптации к ним. Логика формирования стратегии основана на таких утверждениях:

- будущее надо не столько предсказывать, сколько создавать. Рынки и отрасли быстро меняются, все время появляются новые товары и технологии, а запросы потребителей изменяются – все это дает блестящие возможности;
- операционная и экономическая эффективность – следствие гибкости, способности

меняться, а также умения быстро вырабатывать и претворять в жизнь новые идеи;

- развитие означает непрерывный поиск новых клиентов, внедрение новых товаров, установление новых каналов сбыта, расширение сети партнеров;

– персонал выступает источником новых идей, исполнителем всех планов. Развитие персонала – это непрерывный процесс выработки и создания новых организационных умений, навыков, способностей.

П. Регнер также рассмотрел внутренние факторы, которые определяют подход к разработке стратегии; они представлены в табл. 2 [5, с. 197].

Таблица 2

Понимание внутренних факторов, определяющих стратегическую логику

№ п/п	Фактор	Адаптивный подход	Творческий подход
1.	Организационная структура	Жестко централизованная	Преимущественно децентрализованная
2.	Степень формальности отношений	В высшей степени формализованные отношения	Преобладает творческое взаимодействие. Низкая степень формализма в отношениях
3.	Внутренние коммуникации	Строго вертикальные, административные, формальные	Свободные: горизонтальные, функциональные, сетевые и т.п.
4.	Характер контроля	Бюрократический контроль: – жесткие, детализированные планы и бюджеты; – количественные: затраты, качество, быстрота доставки и т.п.	Нерегулярный контроль: – довольно свободный, основанный на выполнении целей и планов; – оценка деятельности, направленной на выполнение целей
5.	Нормы и ценности	Эффективность, конформизм, соответствие и улучшения	Оригинальность, внутреннее многообразие, инициативность, рост
6.	Возможности карьерного роста	Вертикальный рост «снизу-вверх». Продвижение внутри организации	Развитие деятельности на основе новых умений, знаний и навыков. Привлечение из внешней среды (консультанты, партнеры и пр.)

Источник: P. Regner. Adaptive and creative strategy logics in strategy processes // *Advances in Strategic Management*, 2005. Vol. 22. P. 189-211.

Творческая, созидательная атмосфера, которая благоприятствует деятельному участию всех заинтересованных лиц в процессе разработки и реализации стратегии, возникает в организации, если ей присущи такие качества: децентрализация полномочий, неформальные отношения, свободные коммуникации, «мягкий» контроль, поощрение новаторства, ориентация на новые способности и умения персонала.

В основе стратегической логики лежит творческий подход, который определяет особое понимание внешних и внутренних факторов, влияющих на содержание стратегии развития. Используя подход П. Регнера, можно выразить особенности стратегической логики в соответствии с каждым этапом процесса формулирования и исполнения стратегии развития организации (см. табл. 3).

Таблица 3

Особенности стратегической логики

№ п/п	Этап	Особенности стратегической логики
1.	Разработка концепции развития*	Внешнее окружение непредсказуемо, подвержено стремительным изменениям, оказывающим сильное влияние на организацию. Взаимодействие с внешним окружением основывается на предсказании, создании и управлении его будущими состояниями. Будущее организации – предмет творчества и созидания. Случайные изменения на рынке (отрасли) всегда нужно использовать для развития деятельности организации. Непрерывный поиск благоприятных возможностей выхода на новые рынки, новые товары, новые стратегические позиции. Инкубация и развитие основных возможностей, новых преимуществ, поиск новых умений и навыков в организации. Поиск новых ресурсов и развитие ресурсной базы организации. Достижение согласия между всеми участниками деятельности относительно будущего организации и способов его реализации.

№ п/п	Этап	Особенности стратегической логики
2.	Разработка стратегии развития	Разрабатывают стратегию все заинтересованные лица, которые участвуют в деятельности организации, исполняют стратегию или несут ответственность за ее конечные результаты. В формулировании стратегических инициатив и новых идей участвуют все ответственные руководители и специалисты. Разработка стратегии – проект, реализацией которого занимается творческая команда специалистов и руководителей. Создание творческой, созидательной атмосферы с выраженным активным и позитивным интересом собственников и высшего руководства к результатам стратегического планирования. Качественное преобразование организации в терминах новых товаров, новых рынков, новых клиентов, новых стратегических позиций, новых ресурсов, новых возможностей, новых каналов сбыта. Ориентация на поиск и реализацию внешних возможностей, рыночный эксперимент, сбалансированность портфеля проектов по риску.
3.	Исполнение стратегии развития	Распространение ключевых аспектов стратегии среди всех участников деятельности организации. Коммуникации «сверху–вниз». Непрерывный поиск новых ресурсов для реализации стратегии. Адаптация ключевых аспектов стратегии к непрерывно изменяющимся внешним условиям. Накопление опыта разработки и исполнения стратегии, создание базы знаний, развитие неформальных связей для ее расширения. Быстрота и своевременность принятия адекватных решений. Исключительное внимание к методологии управления проектами. Планирование структурно-функциональных изменений и их быстрое, но последовательное проведение.
4.	Стратегический контроль	Приоритет отдается анализу изменения факторов, на основании которых разрабатывалась стратегия, нежели количественным оценкам. «Мягкий», нерегулярный контроль без применения санкций, направленный на выяснение и понимание причин отклонений от стратегии. Выраженная мотивация на выполнение долгосрочных целей стратегии. Поощрение разумной инициативы со стороны исполнителей.

* *Концепция развития* – это система взглядов участников деятельности на состояние и перспективы развития организации, выраженная кратко в виде документа; выступает основой для разработки стратегии.

Можно было бы сказать, что особенности стратегической логики (табл.3) представляют собой критерии оценки разработанной стратегии. Но это не так. Стратегия должна изначально разрабатываться и реализовываться на основаниях стратегической логики, а не проверяться на соответствие ей в стадии завершения. С одной стороны, нужно верно понимать влияние внешних факторов, с другой стороны, настраивать внутренние факторы так, чтобы процесс разработки стратегии дал результат, приемлемый для заинтересованных сторон. Следовательно, при разработке и контроле исполнения стратегии руководители и собственники должны учитывать указанные выше особенности стратегической логики.

Структура и содержание стратегической логики

Стратегическая логика состоит из следующих компонентов: предпосылки создания стратегии, основные возможности организации,

стратегические инициативы, ожидания участников деятельности, исходные условия стратегии. Компоненты стратегической логики подобны аксиомам, не требующим доказательств; они не вырабатываются гипотетико-дедуктивным способом. Стратегическая логика не формируется в процессе разработки стратегии как результат стратегического анализа; она присутствует изначально во всех аспектах стратегии (стратегического плана) и в значительной степени предопределяет ее содержание. Более того, стратегическая логика задает аргументативную линию процессу стратегического планирования, давая основу и указывая направление для аналитической работы. Стратегические инициативы, возможно, даже в большей степени влияют на формулирование миссии, стратегических целей и задач, видения будущего, чем результаты стратегического анализа.

Предпосылки создания – это внешние и внутренние причины, обуславливающие необходимость разработки новой стратегии разви-

тия. Как правило, эти причины становятся очевидными после проведения мероприятий по стратегическому контролю. На основе контрольных данных руководство организации может судить о том, были ли предпосылки и ключевые аспекты принятой стратегии верными и будут ли они актуальными в дальнейшем. Если таковые уже изменились или претерпевают глубокие перемены, то разумно принять решение о разработке новой стратегии развития, которая может принципиально отличаться от ранее принятой. Иными словами, если руководство отмечает, что компания приближается к моменту, когда возможно новое видение будущего или, напротив, существующая стратегия не может быть реализована, то принимается решение о начале процесса стратегического планирования.

К внешним причинам могут относиться:

- нарастающие кризисных явлений в экономике или, напротив, высокий темп экономического роста;
- значительные изменения на рынках ценных бумаг и ссудного капитала;
- национальные программы поддержки целевых рынков или, наоборот, отказ от регулирования и защиты внутренних рынков;
- преломление тенденций развития целевых рынков;
- радикальные перемены в составе акционеров (участников) и системе управления ключевых поставщиков и покупателей;
- появление новых рынков (отраслей);
- быстрый рост (спад) цен на основные ресурсы – энергоресурсы, металлы, стройматериалы, удобрения и пр.;
- наступление рисков в сумме, превышающей размер чистой прибыли за несколько лет;
- усиление деятельности транснациональных корпораций и другие.

Внутренними причинами могут быть:

- необходимость возобновления минерально-сырьевой базы;
- зависимость от одного-двух покупателей-монополистов;
- нарастающее количество случаев отказа покупателей (клиентов) от товаров;
- зависимость от поставщиков (арендодателей, производителей комплектующих, автотранспортных компаний и т.п.);
- стремительный рост себестоимости товаров и снижение показателей рентабельности и оборачиваемости;
- необходимость привлечения ссудного капитала в крупном размере;
- вхождение организации в корпорацию или выход из нее;
- возможность потери части активов, потеря ликвидности;

- состоявшийся выход на рынок акционерного капитала и другие.

Основные возможности – это совокупность особых умений и знаний, которыми обладает организация или индивидуум, которые позволяют выполнять один или несколько критически важных бизнес-процессов так, как никто другой, что дает возможность вести успешную конкурентную борьбу длительное время [1]. По определению К. Койна и др. [1], основные возможности делятся на две категории:

1. *Возможности проницательности и предвидения* позволяют выявить и изучить события и тенденции, что может дать преимущество первого конкурентного хода или вступления первыми на рынок. Они могут происходить из таких факторов:

- технические и научные знания, которые дают цепочку изобретений и достижений, к примеру, знание технологии изготовления авиадвигателей;
- уникальная база данных, например о клиентах, которая обеспечивает успех в брокерском бизнесе;
- возможность получения особой информации для компании с самой большой долей операций в определенной сфере деятельности;
- творческий талант в изобретении успешных товаров, в частности, способности компании «Walt Disney» в мультипликации;
- умение глубоко и всесторонне анализировать события и делать выводы, например, умение одних компаний получать за счет выдающихся специалистов более высокие доходы на фондовом рынке в сравнении с другими компаниями, хотя при анализе динамики курса акций используются одни и те же данные.

2. *Возможности передовой линии* возникают в случаях, когда качество конечного товара может значительно меняться в зависимости от действий работников. Эти возможности представляют собой уникальную способность производить и продавать товары и услуги так, чтобы их качество и уровень обслуживания были почти идеальными. В розничной торговле способность приносить потребителям полное удовлетворение – пример основной возможности передовой линии; магазины могут достичь непревзойденного уровня обслуживания благодаря действиям и решениям сотен сотрудников, которые формируют культуру обслуживания, мотивы и создают благоприятную обстановку для покупателей.

Основные возможности – сердце, ядро стратегии. На их основании строятся предположения о благоприятных возможностях; это в их отношении оцениваются риски и угрозы. Основные возможности выступают источниками конкурентных преимуществ, использование которых приносит доход; совокупность основ-

ных возможностей дает возможность компании обслуживать целевые группы клиентов и дистанцироваться от конкурентов. В сущности, стратегия развития – это приложение, создание и развитие основных возможностей организации. Тем не менее, следует понимать, что основные возможности находятся в рамках конкретных сфер деятельности. Если речь идет о корпорации, то основные возможности могут быть классифицированы отдельно по стратегическим хозяйственным центрам и в отношении корпоративного центра, который занимается управленческой и инвестиционной деятельностью. Примеры основных возможностей:

- умение выбирать наилучшее место для фирменных магазинов;
- умение наилучшим образом анализировать состояние и динамику фондового рынка и предсказывать его изменения;
- умение учреждать и развивать сетевые проекты;
- умение находить запасы природных ресурсов с высокой степенью доходности и наименьшей степенью риска;
- умение разрабатывать и осваивать новые товары быстрее конкурентов;
- умение правильно планировать и быстро осуществлять внутренние изменения и организационные преобразования.

Идентификация основных возможностей дает ясное представление об организации в самом начале процесса стратегического планирования. Именно в отношении основных возможностей определяются конкурентные преимущества, сильные и слабые стороны, идет поиск возможностей и рассмотрение угроз. Основные возможности – основа для выбора стратегических альтернатив и установления стратегической позиции.

Стратегические инициативы – это намерения собственников и высшего руководства относительно ключевой идеи и модели хозяйственной деятельности, миссии и видения будущего, генеральной цели, стратегических целей и задач. В терминах стратегических инициатив собственники и руководители выражают свои намерения, пожелания и требования к будущему состоянию организации. Они определяют то, чем должна и не должна заниматься организация, какой должна быть её организационно-правовая форма, в каком направлении она должна развиваться.

В отношении стратегических инициатив собственники и высшие руководители имеют безусловный приоритет перед другими участниками деятельности организации; объясняется это правом собственности и полномочиями управления организацией, которыми другие участники не располагают. Прочие участники могут принимать или отвергать стратегические

инициативы собственников и руководителей, последние могут учитывать или отклонять пожелания первых. Так или иначе стратегические инициативы выступают руководящими приоритетами в управлении организацией и исходят от органов, имеющих юридические права принимать и выполнять решения, – собрание акционеров, совет директоров, единоличный исполнительный орган.

Стратегические инициативы характеризуются:

- грандиозностью и амбициозностью замыслов;
- масштабом охвата деятельности и структуры организации;
- предопределяющим влиянием на результаты деятельности.

В качестве примеров стратегических инициатив можно назвать:

- видоизменение ключевой идеи деятельности;
- определение этапов стратегического развития;
- трансформация операционной модели, расширение цепочки образования стоимости, совершенствование бизнес-модели;
- первичное размещение акций или депозитарных расписок;
- эмиссия долговых обязательств на свободном рынке;
- продуктовая или географическая диверсификация;
- освоение новых сфер деятельности;
- слияния или поглощения, продажа части бизнеса;
- привлечение стратегических партнеров, заключение соглашений;
- технологическая специализация, передача бизнес-процессов на внешнее обслуживание, рост производительности труда;
- закрытие нерентабельных или незавершенных проектов и другие.

Ожидания участников деятельности – это устремления и интересы участников деятельности организации. Они могут быть созвучными стратегическим инициативам высшего руководства и собственников, но чаще всего дополняют их. Например, местные органы власти заинтересованы в стабильности налоговых поступлений и росте благосостояния занятых, работники стремятся к росту своих доходов, для поставщиков главный интерес состоит в росте поставок и увеличении закупочных цен и т.д. Ожидания участников существенно разнятся и зависят от типа организации и сложившейся внутри и вовне ситуации. Для участников ассоциаций ожидания могут заключаться в поддержке производственно-сбытовой деятельности и введении ограничений для иностранных

конкурентов. Участники деятельности организаций, как правило, стремятся получить отсутствующие у них ресурсы и возможности, в частности, финансирование научных исследований и образовательных программ, управление рисками, создание входных барьеров, льготы и т.п.

Исходные условия – перечень установок и ограничений в отношении стратегии развития организации, влияющих на анализ возможностей развития и выбор стратегических альтернатив. К ним, в частности, относятся:

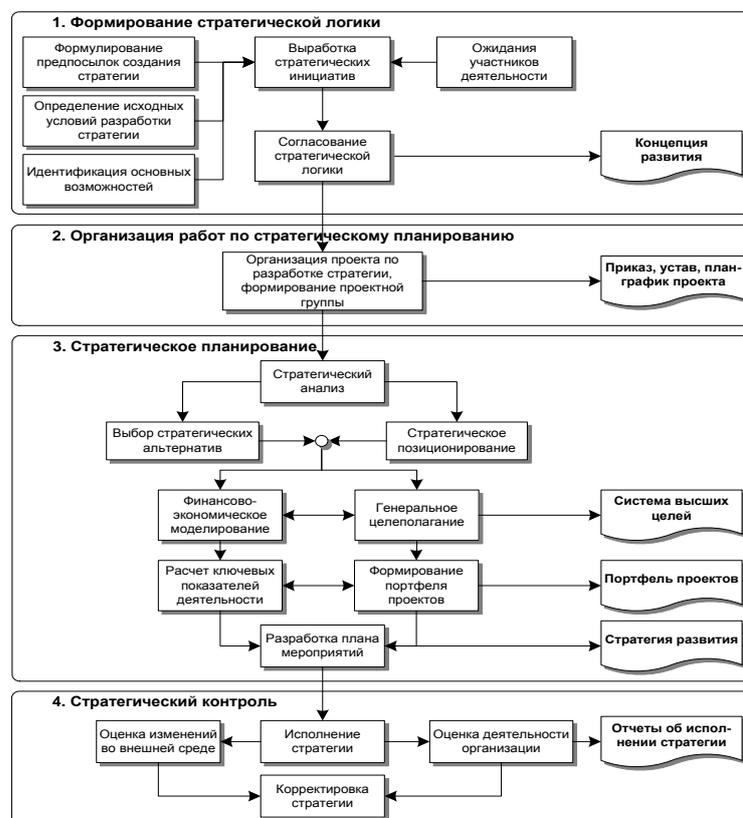
- требование о нижнем пределе показателей рентабельности;
- требования к правовой структуре и структуре акционерного капитала;
- ограничения на ключевые параметры инвестиционных проектов;
- минимальный размер выплат в адрес собственников;
- система премирования высшего руководства;
- требования надзорных и регулирующих органов;
- условия налогообложения в регионах, в которых ведутся операции;

- порядок и правила регулирования экспортно-импортных операций;
- особенности деловых отношений с ключевыми клиентами;
- текущие и перспективные параметры рынка ссудного капитала и другие.

Исходные условия стратегии отличаются от предпосылок создания и стратегических инициатив тем, что, с одной стороны, носят характер условий и ограничений на ведение операций, ими нельзя пренебречь, с другой стороны, выражают прямые безусловные требования к ключевым аспектам стратегии – бизнес-модели, формированию инвестиционных ресурсов, распределению чистой прибыли и др. Исходные условия могут быть от любого лица, оказывающего влияние на данный рынок, например, от регулирующих и надзорных органов, собственников, конкурентов, государственных органов и т.п.

Формирование стратегической логики

Стратегическая логика как уникальный, неповторимый подход к разработке и реализации стратегии развития формируется на начальной стадии процесса стратегического планирования (рисунок).



Стратегическая логика как элемент процесса разработки стратегии

Для формулирования подхода к разработке и реализации стратегии целесообразно привлекать внешних консультантов, которые могут

оказать существенную помощь в определении исходных условий, идентификации основных

возможностей, правильной выработке стратегических инициатив.

Консультанты, обладающие большим опытом и наработанной базой знаний, могут на аналогичных примерах подсказать, каким образом взаимно увязать предпосылки и исходные условия стратегии, основные возможности и стратегические инициативы.

В первую очередь нужно раскрыть внешние и внутренние факторы, которые определяют необходимость создания нового варианта стратегии, – предпосылки создания и факторы актуальности. Как правило, инициативу в этом проявляют высшее руководство и специалисты по планированию; в случаях, когда планируются серьезные внутренние преобразования или трансформация операционной модели, инициативной стороной могут выступать собственники.

Исходные условия, или установки и ограничения, формулируются руководителями разных уровней управления и плановиками. Выявляются все факторы, которые могут повлиять на бизнес-модель, продуктовую линейку, каналы сбыта, характер операций и другие важные аспекты стратегии. Тщательному анализу подвергаются юридические вопросы, относящиеся к налогообложению, надзорным и регулирующим органам, правам собственности (аренды), финансово-экономические вопросы, касающиеся движения денежных средств и формирования затрат, а также вопросы привлечения новых и удержания имеющихся клиентов. Для проработки ограничений, включая те, что предвидятся в виде инициатив законодательной власти, намерений регулирующих и надзорных органов, а также для разбора спорных юридических вопросов разумно привлекать консультантов.

Основные возможности идентифицируются руководителями высшего и среднего звена, аналитическую работу ведут плановики. Нужно точно выразить одну или две основные возможности в каждой сфере деятельности, которые обеспечивают успех в конкуренции и расширении бизнеса. При этом важно понимать, какие основные возможности востребованы целевыми клиентами и какие основные возможности имеют и воспитывают конкуренты.

Формулировки предпосылок, исходных условий создания стратегии и основных возможностей в систематизированном виде доносятся собственникам и высшему руководству, которые на их основании вырабатывают и уточняют стратегические инициативы. Здесь возможны итерации, когда стратегические инициативы проверяются на соответствие основным возможностям и имеющимся ограничениям, а также ожиданиям прочих участников деятельности. Важно добиться, чтобы между аспектами стратегической логики не было внутренних проти-

воречий, чтобы они были ясными, понятными для участников деятельности организации и членов проектной группы, которая будет вести проект по разработке стратегии.

Подход к разработке и реализации стратегии должен быть согласован со всеми заинтересованными сторонами, которые могут повлиять на результаты деятельности организации. Необходимо при этом достигнуть полного понимания интересов, стратегических установок, мотивов деятельности каждой стороны, которая будет принимать участие в формировании и исполнении стратегии. Должно быть достигнуто согласие, стратегическая логика должна стать общей для всех. До тех пор пока будут разногласия в логике создания и исполнения стратегии, нельзя приступать к проекту по ее разработке.

Внешние консультанты могут сыграть решающую роль в подготовке, обсуждении и согласовании аспектов стратегической логики. Их опыт, собственное видение проблем и возможностей организации, умение создавать форум для обсуждения и находить компромиссные решения могут оказаться незаменимыми, когда затруднительно сформировать стратегическую логику или устранить в ней противоречия.

Критически важно, чтобы стратегическая логика была закреплена каким-либо документом, к примеру, концепцией развития, в которой отражены взгляды собственников и руководства на состояние и перспективы развития организации. Такой документ удобно обсуждать, им легко пользоваться в процессе стратегического планирования. Концепция развития в таком случае становится руководящим документом для проектной группы по разработке стратегии развития (стратегического плана) и внешних участников деятельности организации. Решение об организации проекта по разработке стратегии следует принимать только после того, как будет определен и согласован поход к стратегии – стратегическая логика.

Следует особо отметить, что стратегическая логика должна оцениваться критически; ее принятие не должно быть безмолвным, точно так же, как неприятие – необоснованным. В процессе проработки аспектов стратегической логики рекомендуется проводить семинары, для того чтобы все заинтересованные стороны свободно высказывали свои суждения и предложения, а специалисты-плановики сводили все мнения воедино. Собственникам и высшему руководству надлежит учитывать особенности стратегической логики, приведенные выше в табл. 3. Следует подчеркнуть, что одна из самых серьезных ошибок, ведущая к провалу проекта по разработке стратегии, – это непонимание и неприятие проектной группой, а затем участниками деятельности стратегических инициатив

высшего руководства и его взглядов на перспективы и пути развития организации. В таких случаях не смогут помочь даже самые опытные консультанты.

Заключение

Понимая суть стратегической логики, можно понять и то, почему большинство руководителей маленьких компаний, являющихся одновременно их собственниками, не занимаются стратегическим планированием. Руководителю компании с персоналом в 5-10 сотрудников и одной сферой деятельности легко сформировать стратегическую логику, «лейтмотив» собственной деятельности и действовать в соответствии с ней, не прибегая к систематическим методам стратегического планирования. Нет нужды в компромиссах, легко изменить собственные взгляды, нет необходимости в мотивации линейных руководителей, сбытовая политика прозрачна, деятельность налажена, соответственно нет руководящего документа – стратегии. Предпринимателю проще действовать методом проб и ошибок, чем прибегать к методам, которые требуют привлечения специалистов и консультантов, и откладывать принятие решений. Но в то же время предпринимателю легче и проще использовать особенности стратегической логики, чем директору крупной компании со сложной структурой управления. Но на пути роста маленькой компании встают проблемы, разрешаемые только систематическими методами.

Однако не размер компании определяет эффективность применения стратегической логики в процессе стратегического планирования.

Исключительно важна личность стратегического лидера; логика его намерений и действий может не поддерживаться существующими правами собственности и системой управления, но только на первоначальном этапе. Примеры компаний «Kimberly Clark», «Alberta Energy», «Nokia» свидетельствуют о том, что логика стратегического развития может лежать вне проторенного пути. Умение стратегического лидера видеть будущее организации, доказывать, что предлагаемый им – это единственно возможный путь развития, следовать ему и добиваться впечатляющих результатов не может быть заменено никакими формальными методами.

Список литературы

1. *Coyne K., Hall, S., Clifford P.* Is Your Core Competence a Mirage? // *The McKinsey Quarterly*. 1997. №1. P. 40–54.
2. *Gaddis P.* Strategy under Attack // *Long Range Planning*. 1997. Vol. 30, №1. P. 38–45.
3. *McConnell J.D.* Strategic Planning: One Workable Approach // *Long Range Planning*. 1971. Vol. 4, №6. P. 2–6.
4. *Newton J.K.* Market Share – Key to Higher Profitability? // *Long Range Planning*. 1983. Vol. 16, №1. P. 37–41.
5. *Regner P.* Adaptive and Creative Strategy Logics in Strategy Processes // *Advances in Strategic Management*. 2005. Vol. 22. P. 189–211.
6. *Schumpeter J.A.* The Creative Response in Economic History // *Journal of Economic History*. 1947. Nov. P. 149–159. (цит. по: Regner, 2005).
7. *Taylor B.* Introducing Strategic Management // *Long Range Planning*. 1973. Vol. 6, №5. P.34–38.

ABSTRACTS**SECTION I. REGIONAL ECONOMY****Municipal socio-economic system as an object program-oriented management**

A.M. Elohov, Doctor of Economics, Professor, Department of Management
Perm State University, 614990, Perm, Bukireva str.,15
E-mail: reader1201@rambler.ru

The problems of low efficiency of program-oriented management of development of the municipality are considered. Particular attention is paid to the municipality as a complex socio-economic system. Implementing a systematic approach allows more precise and improve the effectiveness of simulation software solutions at the municipal level.

Keywords: program-oriented management, municipality, systematic approach, modeling.

Formation of the competitive professional as the factor of increase in the intellectual potential of region

Zh.A. Mingaleva, Doctor of Economics, Professor, Head of Department of National Economy and Economic Security
Perm State University, 614990, Perm, Bukireva str.,15
I.I. Maksimenko, Senior lecturer, Department of National Economy and Economic Security
Perm State University, 614990, Perm, Bukireva str.,15
E-mail: mingall@psu.ru

Given article opens process of formation of the competitive professional, in conditions of innovative economy, reflects a role of the competitive expert in a intellectual potential of the university, the system of straight and feedback of interaction in the course of formation of the competitive professional and development of a intellectual potential of region.

Keywords: competence, knowledge economy, innovative economy, intellect, intellectual capacity of the region.

Dissipative structures and theoretical framework for the management of innovation sphere region

Yu. A. Malyshev, Doctor of Economics, Professor, Head of Economic Theory and Industrial Markets Department
Perm State University, 614990, Perm, Bukireva str.,15
E-mail: malyshev@econ.psu.ru

Presented and developed by the authors approach based on the theory of dissipative structures and the innovation paradigm is aimed at developing the theoretical foundations of innovation management area of the region points to the need to change the law "On Innovation" in the Perm region and the formation of the policies using a model of innovation sphere of the region in the study of problems in innovation in Perm.

Keywords: coherent phenomenon, innovation, and innovation development, the mechanism of selforganisation of complex systems in the states of their instability, synergy, bifurcation point, institutional relations, innovation infrastructure, innovation.

Conceptual approaches to the development of international activity in the region

T.V. Mirolubova, Doctor of Economics, Professor, Head of Department of World and Regional Economics
Perm State University, 614990, Perm, Bukireva str.,15
E-mail: mirolubov@list.ru

The analysis of foreign trade and international investment in the region, identified the main problems in this area. The basic concepts, creating a basis for the formation of a new, progressive model of regional foreign-economic activity generated as a combination of elements of export-oriented and import-substitution model.

Keywords: exports, foreign trade activities, international specialization, export marketing.

Housing market organizational product specificity research

Yu.K. Persky, Doctor of Economics, Professor of Economic Theory and Industrial Markets Department

E-mail: persky@psu.ru

Yu.V. Kataeva, Senior lecturer, of Economic Theory and Industrial Markets Department
Perm State University, 614990, Perm, Bukireva str.,15

E-mail: yvkataeva@rambler.ru

The paper investigates the grocery market and organizational specificity using three methodological parameters: the boundaries of the market, the nature of products, the level of market barriers. Based on the identification of product and geographic market boundaries justified local (regional) nature of the housing market. Substantiated the differentiated nature of products offered on the market, especially housing defined as an economic good. The classification of resources housing market is given.

Keywords: market housing, food and geographical boundaries of the market, especially organized market, grocery market specifics, market barriers, differentiated products.

SECTION II. ACCOUNTING FOR FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

Peculiarity organization of accounting export business in the exercise

T.G. Sheshukova, Doctor of Economics, Professor, Head of Accounting, Audit and Economic Analysis Department

Perm State University, 614990, Perm, Bukireva str.,15

E-mail: sheshukova@psu.ru

O.A. Rybalko, Doctor of Economics, Head of Accounting and Audit Department

Perm State Agricultural Academy named after Academician D.N. Pryanishnikov, 614000, Perm, Petrapavlovska str., 23

E-mail: rubalkohome@yandex.ru

Features of export activity, essence of export operation are considered. Influence of export activity on the organisation of the account of actives, obligations, incomes and the expenses which are growing out of this activity is defined. Stages of the organisation of the account of export operation are allocated and characterised.

Keywords: export, export activity, export operation.

SECTION III. ECONOMIC POLICY

Features of formation of competitive strategic tool in metallurgical holding companies to assess the competitiveness of its individual businesses

L.V. Yurieva, Doctor of Economics, Associate Professor, Department of Economics and Management in Industry

State Technical University – Ural Polytechnical Institute, the First President of Russia Boris Eltsin, 622031, Nizhny Tagil, Krasnogvardeyskaya st., 59

E-mail: lv_yurieva@mail.ru

The article deals with the formation of competitive strategic tool in metallurgical holding companies. Submitted indicative competitive system of balanced scorecard in order to assess different areas of metallurgical holding companies in order to assess their competitiveness.

Keywords: strategy, system of competitive balanced indicators, assessment of competitiveness; iron and steel companies.

SECTION IV. MANAGEMENT

Strategic logic

P.V. Magdanov, Doctor of Economics, Associate Professor, Department of Management

Perm State University, 614990, Perm, Bukireva str.,15

E-mail: mpv@psu.ru

The article considers the concept of strategic logics as a fundamental part of the strategic planning process. The author reveals an inevitability of strategic logics in the process of crafting and implementation of strategy. In the article the essence and components of strategic logics are described.

Keywords: strategy, strategic management.

Вестник Пермского университета

СЕРИЯ ЭКОНОМИКА

Выпуск 3(56)

Редактор *Г.В. Тулякова*
Корректор *И.А. Михина*
Компьютерная верстка *Ф.Ф. Гопкиной*

Подписано в печать2010. Формат 60x84 $\frac{1}{8}$.
Усл. печ. л. Уч.-изд. л. Тираж 500. Заказ .

Редакция научного журнала «Вестник Пермского университета. Серия «Экономика»
Тел.(342)239-62-54

Типография Пермского государственного университета
614990. Пермь, ул. Букирева,15
Тел. (342)239-65-47

Подписной индекс журнала «Вестник Пермского университета. Серия Экономика»
в каталогах «Пресса России» 38549