ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

УДК 332.02

ИНДИКАТИВНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

© Валентина Викторовна СМАГИНА
Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина,
г. Тамбов, Российская Федерация, доктор экономических наук, профессор,
проректор по корпоративной политике и воспитательной работе,
e-mail: troveo@mail.ru
© Николай Васильевич СТРЕКАЛОВ
Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина,
г. Тамбов, Российская Федерация, соискатель, кафедра политической экономии
и мирового глобального хозяйства, e-mail: NVStrekalov@outlook.com

Представлена оценка и рассмотрены тенденции развития концепции индикативного планирования и его использования в рамках проектирования стратегии развития социально-экономических систем. Произведен сравнительный анализ внедрения индикативного планирования в рамках международного опыта и практического использования данного подхода в стратегическом планировании развития как государства в целом, так и разработки комплексных решений на региональном уровне. В ходе исследования рассмотрены направления потенциального развития теоретической и методологической базы внедрения индикативного планирования на региональном уровне с учетом многоступенчатой системы постановки целей и задач на краткосрочный, долгосрочный и среднесрочный период, а также использование в рамках данной концепции методологии форсайта. Рассмотрены основные индикативные показатели, позволяющие производить оценку и комплексный мониторинг выполнения поставленных в рамках процесса планирования целей и задач.

Ключевые слова: индикативное планирование; индикативные показатели; форсайт; стратегическое планирование; управление социально-экономическими системами.

Динамика развития мировой экономики в начале XXI в. обусловливается общей тенденцией глобализации и интеграции государств и их регионов в единые кластерные экономические пространства. Для процветания не только государства в целом, но и каждого его региона в частности необходимо обеспечить целостную многоуровневую стратегию развития государства на макро-, мезо- и микроуровнях. Если рассмотреть государство как социально-экономическую систему, то создание и обеспечение ее полноценного функционирования возможно только при четко выстроенной иерархии целей и задач, с разверткой комплекса показателей, имеющих внутреннюю взаимосвязь и обеспечивающих корреляцию с поставленными целями и задачами. Таким образом, именно индикативное планирование позволит обеспечить эффективный процесс управления и ускорение развития социально-экономических систем.

По сути индикативное планирование – это определение ориентиров, или индикаторов, которые определяют деятельность экономического субъекта. На региональном уровне использование данной парадигмы позволяет детерминировать и вплотную подойти с практической точки зрения к реализации политики стратегического развития и ввести понятие конкурентноспособности региона как лимитирующего качества регио-

нального развития. В случае завоевания лидирующих позиций в конкурентной борьбе региону удастся создать более конкурентоспособные места и вызвать эффект миграции конкурентоспособной рабочей силы и увеличение притока инвестиций.

Улучшение здоровья, повышение уровня образования, увеличение доходов – квинтэссенция направленности развития любого региона как социально-экономической системы. Для оценки данных критериев по методологии ООН используется индекс развития человека [1], также может использоваться другой вариант подхода к данному вопросу – измерение ВРП (валового регионального продукта), уровня доходов населения и степень их дифференциации, продолжительности жизни, уровня физического и психического здоровья людей, уровня образования. Несмотря на большое количество показателей, с помощью которых можно формально попытаться провести оценку состояния развития социально-экономической системы, отсутствует понимание степени соотношения данных показателей, их полноты, достаточности и необходимости расширения их количества.

Если рассмотреть международный опыт использования индикативного планирования, то примером комплексного подхода к мониторингу развития на региональном уровне является критериальный сравнительный анализ Европейской комиссии на региональном уровне по следующей классификации индикаторов [2].

Экономика:

– ВВП на душу населения (уровень покупательской способности);

– занятость по отраслям (сельское хозяйство, промышленность, услуги);

– заявки на Европейский патент (на 1 млн человек).

Рынок труда:

– уровень безработицы (всего, застойная безработица, женщин, молодежи);

– уровень занятости (процент населения в возрасте от 15 до 64 лет, всего, женщин, мужчин).

Демография:

– население;

– плотность населения (жителей на км^2);

– процент населения в возрасте до 15 лет, в возрасте 15–64 лет, более 65 лет.

Образование:

– образовательный уровень лиц в возрасте 25–59 лет (начальное, среднее, высшее).

При использовании данной методологии анализируются факторы, имеющие наибольшее влияние на повышение конкурентоспособность региона.

Если провести анализ на примере одной из стран Евросоюза, то во Франции внедрение индикативного планирования позволило органам государственного управления эффективно регулировать хозяйственные процессы и применять принцип планирования «снизу», базирующийся на принципах консультирования и согласования, в рамках интересов государства, представителей предпринимателей, профсоюзов, союзов потребителей. Планирование ведется путем многоступенчатых интеракций и консенсуса. В его реализации заинтересованы все участники. Вместе с тем плановые показатели не являются обязательными, а выступают, прежде всего, в качестве экономических индикаторов – носителей информации об ожидаемой экономической конъюнктуре. В случае французского подхода индикативные планы четко ориентированы, прежде всего, на инвестиционную деятельность. В первых планах присутствовали конкретные отраслевые прогнозы и отраслевые плановые задания, замененные впоследствии на программы государственного вмешательства, разрабатываемые применительно к основным отраслям промышленности. Плановые задания не носят обязательного характера, они по своей сути являются активным средством государственного регулирования экономики: с их помощью государство не только прогнозирует тенденции и показатели народнохозяйственного развития, но и оказывает на них активное влияние. Индикативный план принимается и утверждается парламентом Франции.

Индикативное планирование в Японии имеет свои отличительные особенности: общегосударственные планы Японии не являются директивными. Эти планы являются программами, которые мобилизируют отдельные составляющие экономики страны. Основная отличительная особенность японского индикативного планирования – это централизованный механизм достижения определенных целей, сравнимый по масштабам со штаб-квартирой корпорации, берущей

на себя ответственность за формирование долгосрочной инвестиционной политики и комплексного развития не только государства в целом, но и всех его регионов в частности. При этом «штаб-квартира», используя правовые, экономические и контрольные меры, вынуждает крупные компании действовать в интересах большой «государственной корпорации». Планы разрабатываются на перспективу пять и более лет, а ведущим критерием является не текущая выгода, а возможность выживания и развития в длительной перспективе. Вынуждая частный капитал участвовать в выполнении общенационального плана, система индикативного планирования в Японии становится критически важным фактором, обусловливающим высокий темп ее развития и повышения благосостояния населения [3].

В Южной Корее также последние пятилетние планы экономического развития были направлены на повышение стабильности и эффективности экономики, расширение сферы рыночного регулирования, либерализацию внешнеэкономической деятельности, дальнейшее ужесточение кредитно-финансовой политики. Итоги механизма реализации и итоги выполнения этих планов свидетельствуют, что индикативное планирование играет важную роль в процессе создания в стране динамичной рыночной экономики. Индикативные показатели служат ориентирами для частных и государственных компаний, а централизованные и заемные ресурсы под их выполнение стимулируют реализацию конкретных экономических программ.

Методологический подход к выстраиванию системы индикативного планирования на региональном уровне, в отличие от государственного, обусловлен меньшим количеством уровней планирования, а значит должен больше концентрироваться на индивидуальных особенностях региона. Тем не менее выстраивание единого комплекса управления социально-экономическими системами требует не только разработки и применения шаблонных методик выстраивания целостной системы индикативных показателей, но и использования инновационных подходов, таких как Форсайт. Форсайт-планирование позволяет на определенных этапах развития социально-экономической системы перейти из «догоняющей» в «лидирующую» стадию развития. Учитывая индивидуальные особенности развития каждого государства в целом и его регионов в частности, данная методика позволяет на только прогнозировать, но и моделировать (принимать участие в создании) будущее состояние системы в целом, опираясь на ее сильные стороны и минимизируя потенциальные риски [4].

Вариативность выстраивания модели индикативного планирования в регионе должна опираться на следующие принципы:

– опора на собственные силы;
– использование имеющихся и создание новых преимуществ;
– развитие малого и среднего бизнеса;
– учет постиндустриальных тенденций.

Основным результатом внедрения системы индикативного планирования как инструмента управления социально-экономическими системами должно стать повышение конкурентоспособности региона в целом, обеспечение высокого качества жизни.

Индикативное планирование как многомерный фактор развития региона включает в себя как целевые, так и временные измерения.

Основная развертка целей повышения конкурентноспособности региона вращается вокруг движения развития по трем направлениям: человеческий капитал, инновации, информационные технологии.

В рамках постановочной задачи развития региона должна быть разработана концепция развития региона, например:

– цели и задачи развития;
– принципы развития;
– факторы развития;
– приоритетные направления развития;
– ресурсы развития;
– механизмы развития.

После разработки концепции необходимо перейти непосредственно к планированию, в рамках которого необходимо ответить на вопросы:

– к чему хочет прийти регион;
– как добиться этой цели;
– каков план ее реализации;
– как убедиться, что поставленные цели реализуются (мониторинг и оценка качества).

Региональное индикативное планирование – процесс, ведущий к поэтапному социально-экономическому развитию территории, на которой применяется комплекс мер, направленный на точечную корректировку

четко определенных звеньев экономики региона для достижения комплексного синергетического эффекта и как результат последующего развития региона в целом.

Двухкритериальное планирование имеет временные и целевые критерии. По времени план может быть долгосрочным (20 лет), среднесрочным (5–10 лет) и краткосрочным (5 лет). По целевой группировке индикативных показателей автор выделяет 5 групп показателей, отражающих, по его мнению, базовые направления повышения конкурентоспособности региона:

1) развитие человеческих ресурсов;

2) обеспечение социального благополучия населения;

3) экономическое развитие населения;

4) эффективность использования ресурсного потенциала региона;

5) развитие государственной и общеполитической системы.

Дальнейшая развертка системы индикативных показателей по каждому из этих направлений позволит выстроить унифицированную и объективную базовую стратегию с возможностью ее оперативной коррекции в случае изменения внешних средовых обстоятельств.

Только повышение конкурентоспособности региона в целом и выстраивание комплексной системы индикативного планирования, учитывающей не только базовые индикаторы развития региона, такие как ВНП (%), инфляция, уровень безработицы, индекс развития человека, но и набор агрегированных индикативных показателей, способны выстроить и использовать эффективную систему управления и развития социально-экономических систем, что еще раз подчеркивает актуальность и необходимость дальнейшей разработки и изучения данной области, а также создание возможности ее практического применения.

1. Sustaining human progress reducing vulnerabilities and building resilience: Human Development Report 2014 // United Nation Development program. 2014.
2. Office for official publications for the European Communities, Luxembourg: Fourth Report on Economic and Social Cohesion // European Commission. 2007.
3. Sustainable Governance Indicators // Japan report. 2009.
4. Project part-financed by European Union (ERDF): Regional Foresight and Strategy report. 2007.

1. Sustaining human progress reducing vulnerabilities and building resilience: Human Development Report 2014 // United Nation Development program. 2014.
2. Office for official publications for the European Communities, Luxembourg: Fourth Report on Economic and Social Cohesion // European Commission. 2007.
3. Sustainable Governance Indicators // Japan report. 2009.
4. Project part-financed by European Union (ERDF): Regional Foresight and Strategy report. 2007.

Поступила в редакцию 2.10.2014 г.

UDC 332.02

INDICATIVE PLANNING AS PROMISING TOOL IN DEVELOPMENT CONTROLLING OF SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS AT REGIONAL LEVEL

Valentina Viktorovna SMAGINA, Tambov State University named after G.R. Derzhavin, Tambov, Russian Federation, Doctor of Economics, Professor, Vice Rector for Corporate Policy and educational work, e-mail: troveo@mail.ru

Nikolai Vasilyevich STREKALOV**,** Tambov State University named after G.R. Derzhavin, Tambov, Russian Federation, Competitor, the Political Economy and Global Economics Department, e-mail: NVStrekalov@outlook.com

An assessment of trends in the development and considered the concept of indicative planning and its use in the design of development socio-economic systems is considered. A comparative analysis of the introduction of indicative planning in the framework of international experience and practical application of this approach in the strategic development planning, as the state as a whole, and the development of integrated solutions at the regional level. The study considered the potential directions of development of theoretical and methodological basis for the introduction of indicative planning at the regional level, taking into account the multistage system of setting goals and objectives for the short, long and medium term, as well as using the framework of this concept the methodology of foresight. The main benchmark indices to evaluate and comprehensive monitoring of implementation set out in the planning process goals and objectives are described.

Key words: indicative planning; benchmarks; foresight; strategic planning; socio-economic systems management.

УДК 338.43

ИДЕНТИФИКАЦИИ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ СФЕРЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

© Алексей Михайлович ГРЕШОНКОВ
Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина, г. Тамбов, Российская Федерация, кандидат экономических наук, докторант кафедры политической экономии и мирового глобального хозяйства, e-mail: aleksej-greshonkov@yandex.ru

Рассмотрено понятие продовольственной независимости и обоснована ее особая значимость в условиях ограниченности ресурсов, обусловливающих несоответствие растущего спроса населения на продукты питания и возможностей собственного сельскохозяйственного производства. Проведен анализ динамики продовольственной независимости по основным видам продукции (зерно, картофель, молоко и молочные продукты, мясо и мясные продукты, яйцо и др.) с точки зрения соответствия уровня продовольственной независимости по отдельным ключевым продовольственным товарам пороговым значениям, установленным в Доктрине продовольственной безопасности России, а также экстраполяция сложившихся уровней на перспективный рост показателей на период 2014–2016 гг. Рассчитан интегральный обобщающий показатель, характеризующий уровень экономической безопасности в продовольственной сфере России за период с 1990 по 2013 г. На основе интегрирования отдельных уровней экономической безопасности с помощью геометрической средней предложена методика исчисления данного показателя и проведены его расчеты. Установлено неоднозначное влияние валютного фактора на продовольственную независимость, уровень которой обусловлен не только резким ослаблением национальной валюты, но и динамикой экспорта продовольствия и сельскохозяйственной продукции. В результате статистического анализа были определены те виды сельскохозяйственного производства, которые требуют активного государственного участия с целью обеспечения продовольственной независимости на основе осуществления политики импортозамещения продовольствия. По итогам исследования сформулирован вывод о необходимости улучшения общего состояния экономики страны на основе перманентного совершенствования доктрины экономической безопасности в продовольственной сфере и определены основные направления ее реализации: создание стабильной нормативно-правовой базы функционирования продовольственного комплекса; разработка эффективного механизма государственного регулирования ценообразования; внедрение достижений научно-технического прогресса; усиление интеграционных процессов между сельскохозяйственными производителями и перерабатывающей промышленностью; планирование и прогнозирование хозяйственной деятельности на основе принципов, приемлемых в рыночных условиях; разработка стратегии единой товарной политики, создания цивилизованных каналов товародвижения и др.

Ключевые слова: экономическая безопасность; продовольственная безопасность; продовольственная независимость; уровень экономической безопасности; продовольственный резерв.

Проблему продовольственной безопасности сегодня можно рассматривать как достаточно многоаспектную и комплексную: ее оценка может производиться как на уровне отдельного государства, так и на международном уровне. Кроме того, она касается интересов каждого отдельно взятого индивида. Для российской экономики вопрос продовольственной безопасности все еще является одним из наиболее болезненных как в политическом, так и в социально-экономическом аспекте жизни общества.

Проблематика обеспечения продовольственной безопасности государства и отдельных ее регионов поднималась в исследованиях многих видных отечественных экономистов (В.Г. Агаев, А.Н. Алтухов, В.С. Балабанов, В.В. Маслаков, В.В. Милосердов и др.) [1–5]. Необходимо отметить, что продовольственная проблема на рубеже второго десятилетия XXI в. в глобальном масштабе все еще сохраняет свою актуальность. В ее основе лежит несоответствие между растущим спросом населения на продовольственные товары и реальными возможностями производства сельского хозяйства, которые ограничены доступными водными, земельными и иными ресурсами, а также уровнем экономического и технологического развития данной отрасли. Продовольственная проблема имеет многоаспектный характер, в связи с чем подразумевается несколько основных показателей, которые ее характеризуют:

– состояние здоровья населения;

– структура и качество питания;
– неравномерное распределение продовольственных товаров;
– дефицит и объемы продовольственных запасов;
– уровень недоедания;
– уровень потребности населения и его потребления;
– уровень цен на продовольствие [6].

Систему обеспечения продовольственной безопасности можно рассматривать двояко: как подсистему системы национальной безопасности России и как подсистему мировой системы продовольственной безопасности, т. к. продовольственная проблема характеризуется как глобальная и является общемировой.

Ст. 25 Всеобщей декларации прав человека ООН, а также Международным пактом об экономических, социальных и культурных правах установлено, что право человека на достаточное питание является неотъемлемым. В реальной действительности эти права часто не соблюдаются. Рассмотрение и оценка проблематики продовольственной безопасности в своей основе непосредственно связаны с необходимостью разрешения ключевой задачи роста благосостояния населения и обеспечения национальной экономической безопасности. Разработанная ФАП Концепция национальной продовольственной безопасности подразумевает достижение трех главных задач:

– обеспечение достаточного снабжения продуктами питания;
– достижение максимальной стабильности снабжения;
– расширение возможностей бедных по доступу к продуктам питания [7].

Следовательно, продовольственная безопасность означает способность государства гарантировать удовлетворение потребностей своего населения в продуктах питания на уровне, обеспечивающем нормальную жизнедеятельность, т. е. в достаточном количестве и соответствующего качества (соотношение питательных веществ и энергетического потенциала).

Целевые показатели и их пороговые уровни, используемые ниже для анализа, установлены Доктриной продовольственной безопасности Российской Федерации и Распоряжением Правительства, разработанным на основе указанной Доктрины. Как уже упоминалось ранее, в Доктрине для оценки состояния продовольственной безопасности в качестве критерия применяется показатель удельного веса отечественной сельскохозяйственной, рыбной продукции и продовольствия в общем объеме товарных ресурсов (с учетом переходящих запасов) внутреннего рынка соответствующих продуктов. Для него установлены пороговые уровни. Более точное название этого показателя – показатель продовольственной независимости или самообеспеченности. Доктриной утверждены пороговые значения показателя по 8-ми продуктам:

– зерно и картофель – не менее 95 %;
– молоко и молокопродукты – не менее 90 %;
– мясо и мясопродукты, соль – не менее 85 %;
– сахар, растительное масло и рыбная продукция – не менее 80 %.

Ниже дан анализ динамики продовольственной независимости по основным видам продукции и степени достижения пороговых значений, установленных в Доктрине. Прежде чем переходить к анализу данных, следует дать некоторые пояснения по методике расчетов. Уровень экономической безопасности по зерну рассчитан как:

$$\text{УЭБз} = \frac{\text{Зн}+\text{П}-\text{Зк}}{\text{Пп}+\text{Пер}+\text{ЛП}+\text{Пот}} * 100\%,$$

Зн – запасы на начало, млн т; П – производство (валовый сбор в весе после доработки), млн т; Пп – производственное потребление, млн т; Пер – переработано на муку, крупу, комбикорма и другие цели, млн т; Пот – потери, млн т; ЛП – личное потребление (фонд потребления), млн т.

Уровень экономической безопасности по зерну в Продовольственной доктрине установлен не ниже 95 %, данные расчетов и графика показывают, что в начале 90-х гг. XX в. продовольственная независимость снизилась (с 89,9 % в 1990 г. до 74 % в 1992 г.), но в последующие годы она возросла и с 2001 г. была выше 100 %. В 2013 г. уровень экономической безопасности составил 126,6 %, т. е. Россия обеспечивает зерном не только себя, но и еще десятки миллионов человек в других странах мира (рис. 1). Экстраполяция сложившихся уровней указывает

на перспективный рост данного показателя на период 2014–2016 гг.

Для оценки сложившейся ситуации по обеспеченности продовольствием можно рассчитать индекс соотношения между экспортом и импортом.

$$I = \frac{Э}{И},$$

Э – объем экспорта; И – объем импорта.

Рассмотрим индекс соотношения между экспортом и импортом. С 2001 по 2013 гг. сложилась устойчивая тенденция превышения экспорта зерна над импортом, максимальное значение наблюдалось в 2009 г. – 54,5 раза, в последующие периоды наблюдается тенденция сокращения данного индекса, в 2013 г. данный показатель составил 12,7 раза.

Уровень экономической безопасности по другим основным продуктам питания рассчитан как:

$$УЭБз = \frac{Зн+П-Зк}{Пп+ЛП} * 100\%,$$

Зн – запасы на начало, млн т; П – производство, млн т; Пп – производственное потребление, млн т; Пот – потери, млн т; ЛП – личное потребление (фонд потребления), млн т.

По картофелю в России нет превышения производства над потреблением, т. к. уровень экономической безопасности не превышает 100 %. В продовольственной доктрине уровень самообеспеченности по картофелю установлен в 95 %. Из данных рис. 2 видно, что уровень экономической безопасности по картофелю ниже установленного норматива был в 2011 г., на протяжении остального периода собственное производство удовлетворяло потребности населения и производства в картофеле.

По молоку и молокопродуктам установленный Доктриной уровень независимости (критерий установлен на уровне 90 %) был достигнут в 1992, 1994 и 1996 гг. В 2012–2013 гг. он опустился ниже 80 %, т. е. примерно на 10 п. п. ниже порогового уровня. Импорт молока в 2013 г. в 15 раз превышал экспорт, данная ситуация обусловлена сокращением крупного рогатого скота (КРС), особенно коров. Так, в 2013 г. по сравнению с 1990 г. поголовье КРС снизилось на 37,5 млн голов, в т. ч. коров на 11,9 млн голов.

Однако по отдельным молокопродуктам продовольственная независимость нарушена в значительно большей мере: по сыру она в 2013 г. была равна 53,2 %, по маслу животному – 65,4 %, по сухому молоку и сливкам – 58,5 % (табл. 1).

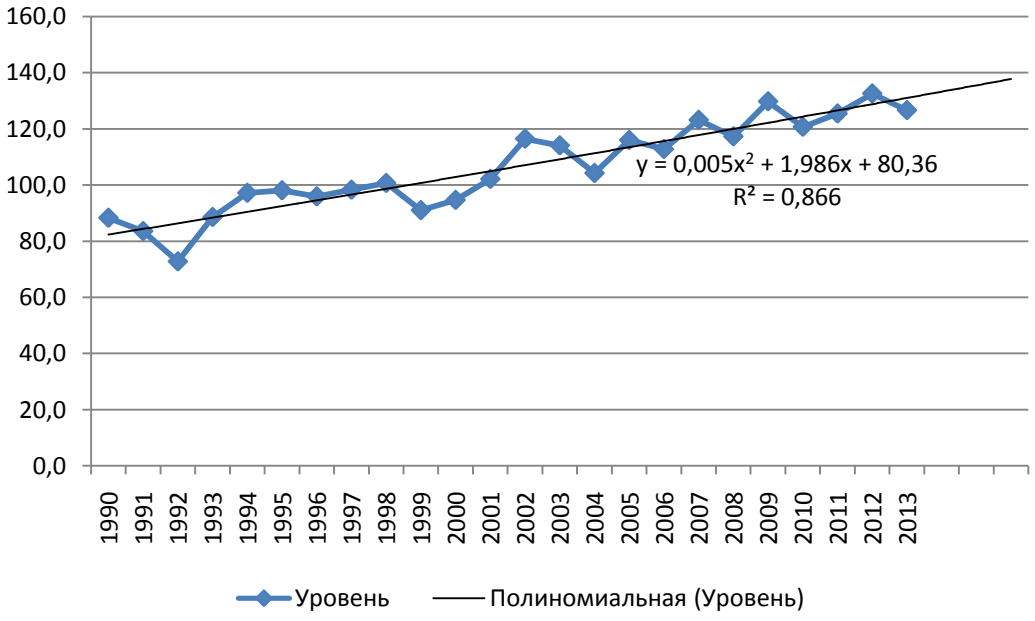

Рис. 1. Уровень экономической безопасности по зерну с трендом на 2014–2016 гг.

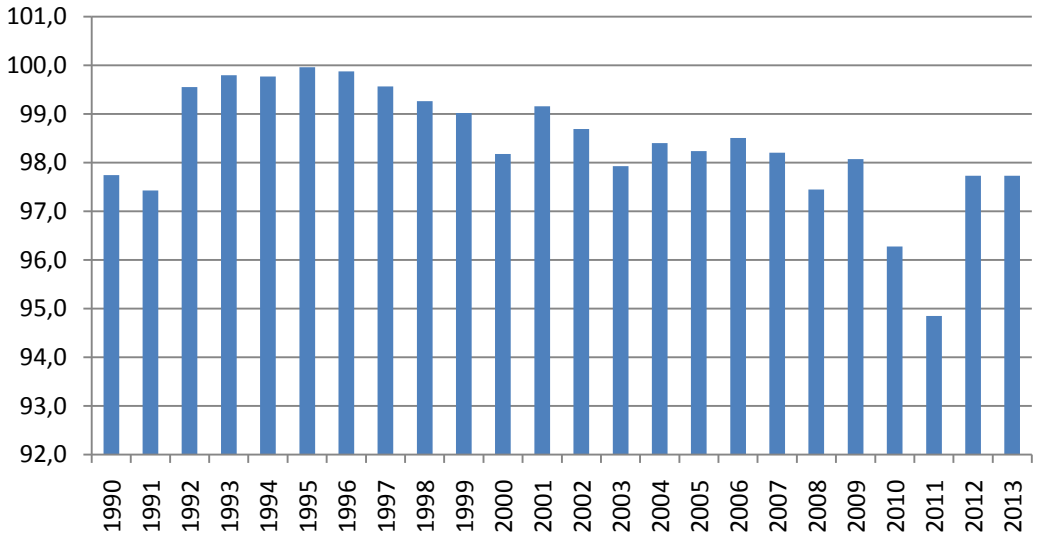

Рис. 2. Уровень экономической безопасности по картофелю за 1990–2013 гг.

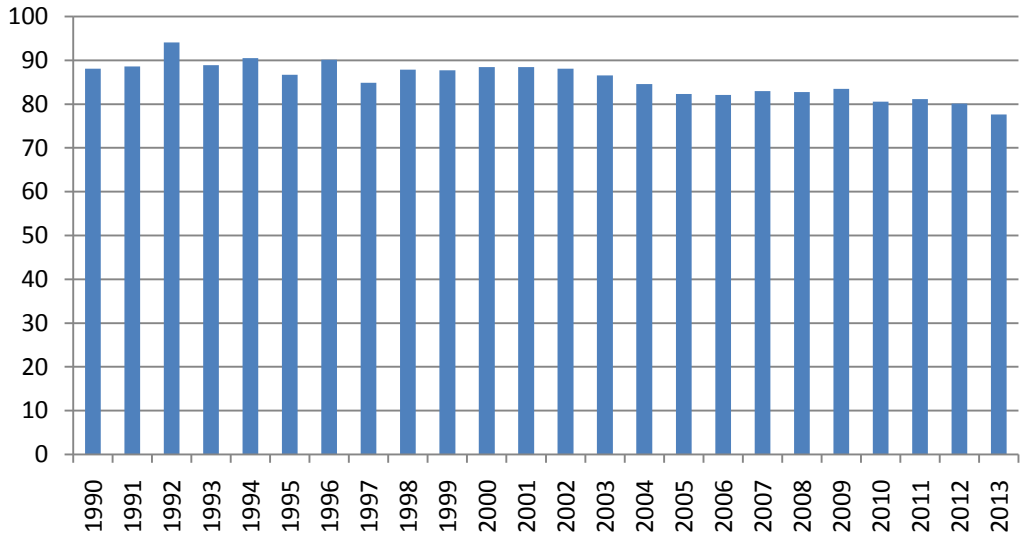

Рис. 3. Уровень экономической безопасности по молоку и молочным продуктам за 1990–2013 гг.

Таблица 1

Уровни продовольственной безопасности по отдельным видам молочной и мясной продукции[1]

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Масло животное	68,5	66,4	73,6	70,0	68,4	65,4
Сыры	59,3	57,8	59,8	53,4	54,9	53,2
Молоко и сливки сухие	78,7	70,6	63,4	40,2	59,7	58,5
Говядина (включая субпродукты)	43,6	40,6	38,2	38,9	35,0	37,7
Свинина (включая субпродукты)	47,3	43,6	58,4	62,2	55,8	63,2
Мясо птицы (включая субпродукты)	61,9	66,7	74,0	82,6	88,2	86,6

[1] Рассчитано по данным статистического бюллетеня «Балансы товарных ресурсов отдельных товаров (видов продукции)» за соответствующие годы (данные по промышленному производству).

По мясу и мясопродуктам в начале 1990-х гг. самообеспеченность была выше порогового уровня (критерий – 85 %), затем в 1997 г. она снизилась до 60,6 %. Незначительные неустойчивые колебания наблюдались с 1998–2005 гг. Начиная с 2006 г. наблюдается устойчивый рост уровня экономической безопасности по мясу и мясопродуктам, однако на конец 2013 г. уровень экономической безопасности составил 78,3 %, что ниже установленного норматива в доктрине продовольственной безопасности на 6,7 %. Перспективная экстраполяция показала, что при сохранении сложившихся темпов роста производства мяса и мясопродуктов пороговое значение с вероятностью 0,954 будет достигнуто через два года, т. е. к 2015 г. Быстрый рост независимости по мясу начался с осуществления приоритетного национального проекта по развитию АПК (2006 г.).

Вместе с тем по отдельным видам мясной продукции продовольственная безопасность существенно различается. По мясу птицы пороговый уровень в 2013 г. был превышен (86,6 %), по свинине он существенно ниже порогового уровня (63,2 %), а по говядине составлял лишь 37,7 %. При этом, если по птице и свинине в последние годы уровень независимости быстро возрастал, то по говядине он продолжал снижаться.

Рассмотрим ситуацию с обеспеченностью по яйцам и яичным продуктам. По данным рис. 5 уровень экономической безопасности на протяжении всего исследуемого периода остался достаточно высоким. Самый низкий уровень был в 1990 г. – 97,2 %, а наиболее благоприятными периодами были 1992–1994 гг., когда объем обеспеченности превышал существующие потребности в данных продуктах питания. В 2013 г. уровень составил 98,1 %, что выше установленного в Доктрине норматива продовольственной безопасности. Перспективная экстраполяция предполагает, что к 2016 г. при сохранении сложившейся тенденции развития будет наблюдаться процесс перепроизводства по данным видам продукции. Однако в 2013 г. импорт в три раза превышает экспорт, таким образом, в результате внешнеэкономической деятельности увеличиваются остатки запасов на конец периода, при этом следует помнить, что данный продукт является скоропортящимся, поэтому необходимо привести в равновесие экспортно-импортные операции по данному виду продукции.

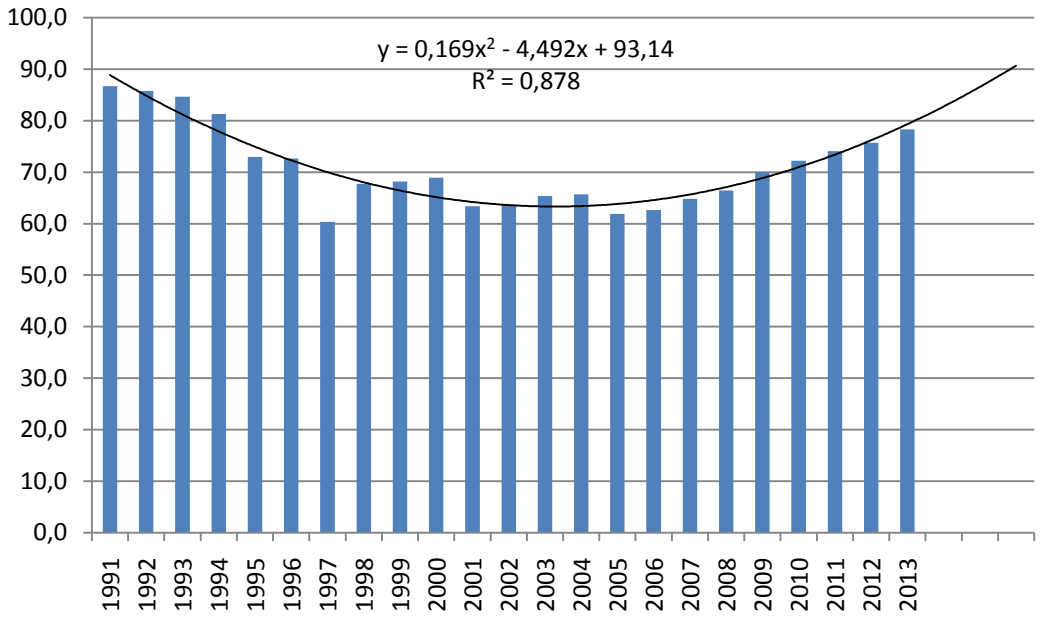

Рис. 4. Уровень экономической безопасности по мясу и мясным продуктам за 1991–2013 гг.

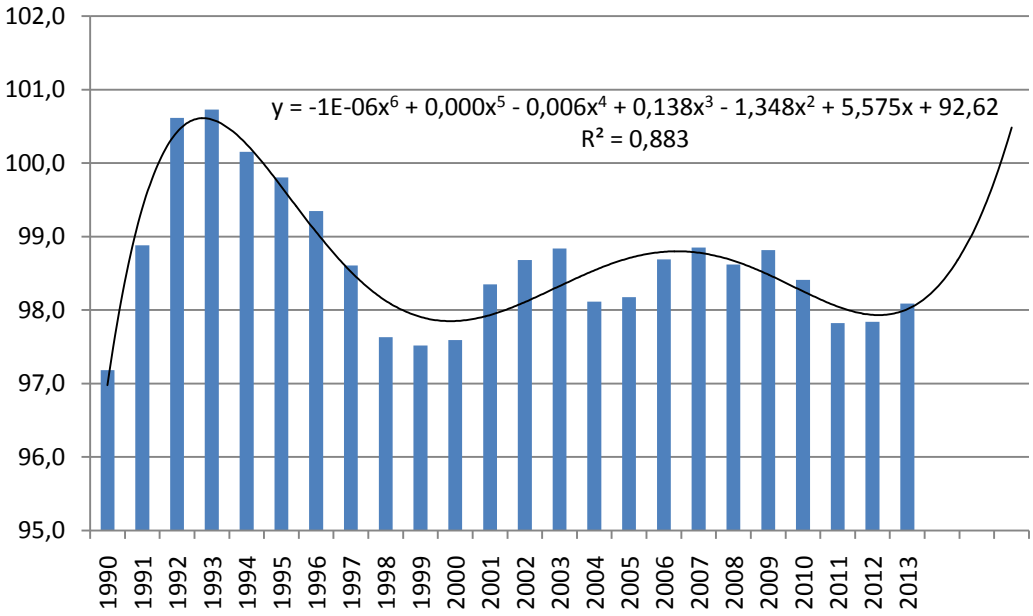

Рис. 5. Уровень экономической безопасности по яйцам и яичным изделиям за 1990–2013 гг. и перспективная экстраполяция на 2014–2016 гг.

Рассмотрим ситуацию по обеспеченности овощами и бахчевыми культурами. В 2013 г. уровень покрытия потребности в овощных и бахчевых культурах составил 88,2 %, что ниже уровня 2012 г. на 1,2 %. За период с 1990 по 2013 г. не прослеживается четкая тенденция изменения уровней. Наименьшая обеспеченность сложилась в 1991 г. и составила 77,4 %, наилучший результат был достигнут в 1995 г. Полученные данные по индексу соотношения между экспортом и импортом по данной группе продукции в 2013 г. показал, что импорт в 4,3 раза превышает объем экспорта. Следовательно, государству следует обратить внимание на данный вид производства с целью осуществления политики импортозамещения.

Существенно превышены пороговые уровни продовольственной независимости по сахару и растительному маслу (критерий – 80 %). В 2013 г. уровень независимости по сахару составлял 88 % (табл. 2). Следует отметить, что такой высокий уровень достигнут лишь в последние годы. При сохранении сложившихся темпов роста, рыночной конъюнктуры Россия в ближайшие годы может стать экспортером сахара.

В дореформенный период уровень продовольственной независимости по растительному маслу не обеспечивался. В годы реформ он систематически рос и в 2013 г. составил 134 %, т. е. намного превысил пороговый уровень (критерий – 80 %). Россия стала нетто-экспортером масла и обеспечивает не только свое население по рациональным нормам, но может обеспечить еще и около 50 млн человек из других стран.

В Доктрине продовольственной безопасности установлены пороговые уровни продовольственной независимости по отдельным продуктам, но нет обобщенного показателя, характеризующего уровень экономической безопасности в продовольственной сфере России в целом, по всем видам продовольствия. Учитывая важность такого показателя, предлагаем провести интегрирование полученных отдельных уровней экономической безопасности с помощью геометрической средней. Ниже предложена методика его исчисления и проведены расчеты табл. 3.

$$I = \sqrt[n]{\Pi x_n}.$$

Приведенные в табл. 3 расчеты показывают, что общий уровень экономической безопасности в продовольственной сфере России за анализируемый период изменялся в относительно узком диапазоне от 86,6 % до

93,9 %. Минимальный уровень продовольственной независимости был в 1997 г. (86,6 %), максимальный – в 2012 г. (93,9 %). Средний уровень экономической безопасности за исследуемый период составил 89,9 %. Распределение близко по своим характеристикам к нормальному распределению, т. к. средняя и медианная величины практически равны, при этом имеет место несущественная правосторонняя асимметрия и плосковершинный незначительный эксцесс распределения.

Широко распространенное в экономической литературе мнение, что ослабление национальной валюты способствует росту внутреннего производства и сокращению импорта, а соответственно – повышению продовольственной независимости страны, не так очевидно. Так, рост курса доллара в 1999 г. по сравнению с 1997 г. более чем в 4 раза (с 5,8 до 24,6 руб.), действительно, привел к сокращению сальдо импорта-экспорта продовольствия с 11678 млн долл. до 7097 млн долл. США. Однако продовольственная независимость России при этом не только не возросла, а наоборот, упала с 84 % в 1997 г. до 79 % в 1999 г. Это произошло из-за того, что даже сократившаяся сумма валютных затрат на импорт в переводе на рубли возросла в значительной большей степени, чем стоимость потребленной внутренней продукции.

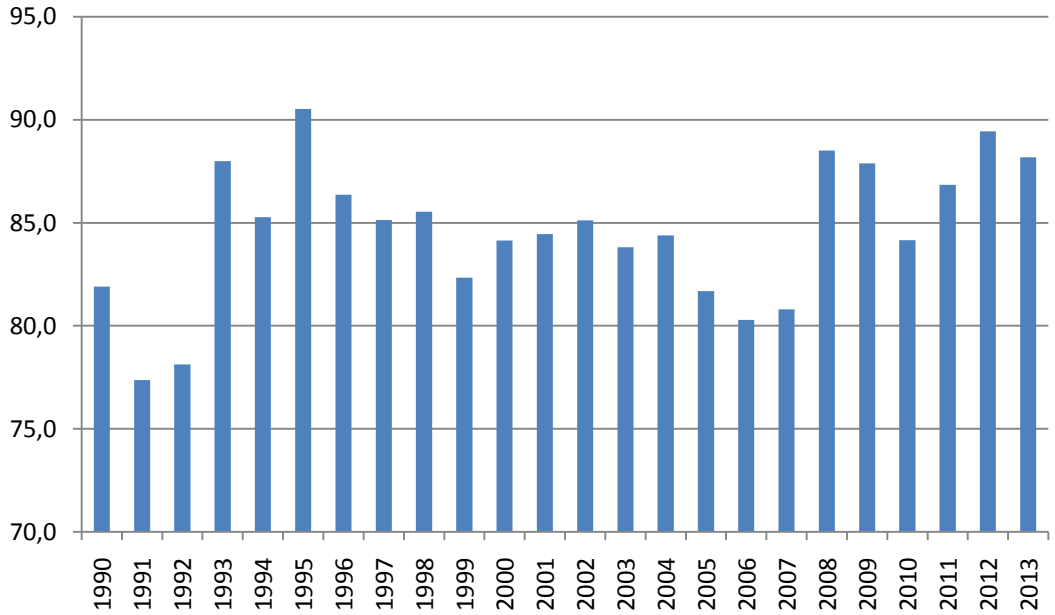

Рис. 6. Уровень экономической безопасности по овощам и бахчевым культурам за 1990–2013 гг.

Таблица 2

Уровень продовольственной безопасности по сахару и растительному маслу[1] [8]

Годы	Уровень продовольственной независимости	
	Сахар (> 80 %)	Масло растительное (> 80 %)
2007	52,7	91,8
2008	57,6	84,0
2009	64,4	109,5
2010	58,0	93,8
2011	61,7	101,7
2012	87,8	132,4
2013	88,0	134,0

[1] Рассчитано по данным Росстата «Балансы продовольственных ресурсов».

Таблица 3

Результаты расчета интегрального обобщающего показателя уровня экономической безопасности по основным продуктам питания

Годы	УЭБ по зерну	УЭБ по картофелю	УЭБ по молоку	УЭБ по мясу	УЭБ по яйцам	УЭБ по овощам	Интегральный показатель
1990	88,31	97,74	88,07	87,01	97,18	81,91	89,9
1991	83,59	97,43	88,62	86,72	98,88	77,37	88,4
1992	72,80	99,55	94,05	85,76	100,61	78,13	87,8
1993	88,58	99,79	88,91	84,65	100,73	87,99	91,6
1994	97,18	99,77	90,49	81,32	100,15	85,28	92,1
1995	98,07	99,96	86,71	72,94	99,81	90,52	90,8
1996	95,91	99,87	90,14	72,63	99,35	86,37	90,2
1997	98,28	99,57	84,90	60,33	98,61	85,13	86,6
1998	100,69	99,26	87,88	67,77	97,63	85,54	89,0
1999	91,02	99,02	87,70	68,18	97,52	82,33	87,0
2000	94,67	98,18	88,48	68,95	97,59	84,14	88,0
2001	102,13	99,16	88,43	63,40	98,35	84,45	88,2
2002	116,44	98,69	88,09	63,64	98,68	85,11	90,3
2003	114,06	97,93	86,54	65,39	98,84	83,82	89,8
2004	104,23	98,40	84,54	65,69	98,11	84,39	88,2
2005	115,97	98,23	82,28	61,88	98,18	81,68	88,0
2006	112,75	98,50	82,10	62,67	98,69	80,29	87,6
2007	123,13	98,21	82,97	64,82	98,85	80,80	89,7
2008	117,26	97,45	82,77	66,46	98,62	88,50	90,5
2009	129,72	98,07	83,50	70,00	98,81	87,89	93,0
2010	120,67	96,28	80,53	72,22	98,41	84,15	90,8
2011	125,40	94,85	81,14	74,11	97,82	86,85	92,0
2012	132,52	97,73	80,12	75,70	97,84	89,44	93,9
2013	126,60	97,73	77,63	78,29	98,09	88,17	93,1

В 2009 г. также произошел рост курса доллара по сравнению с 2008 г., но он был менее значительным (с 24,9 до 31,8 руб.). При этом сальдо экспорта-импорта сократилось не только в валюте, но и в рублевой оценке, а расходы населения на продовольствие из-за высокой инфляции резко возросли. Все это привело к тому, что уровень продовольственной независимости возрос с 86 % в 2008 г. до 88 % в 2009 г. Таким образом, резкое ослабление национальной валюты создает дополнительные стимулы для национальных производителей, однако рост стоимости импортного продовольствия может привести к ухудшению общего уровня продовольственной независимости.

Существенное влияние на рост уровня продовольственной независимости оказывал рост экспорта продовольствия и сельскохозяйственной продукции. В 2012 г. экспортная выручка составила 16,7 млрд долл. США. Это, кстати, выше стоимости экспорта вооружений. И это несмотря на огромное внимание и поддержку, которая оказывается ВПК, и относительно небольшие средства, выделяемые бюджетом на АПК.

В условиях расширения экономических санкций со стороны США и ЕС в 2015 г. вопросы продовольственной безопасности страны выходят на первый план. Тем более что Россия, к сожалению, еще очень сильно зависит от импорта продовольствия, объем которого в прошлом году вырос на 4 % и достиг почти 42 млрд долл. США.

Выступая на заседании правительства, министр сельского хозяйства Н. Федоров напомнил, что в 2012 г. в послании президента была поставлена задача полностью обеспечить страну отечественным продовольствием, по крайней мере, по основным продуктам питания в течение ближайших 4–5 лет.

Ныне эта тема приобрела особое звучание, во-первых, потому что продовольственная безопасность – это некий индикатор независимости, и в связи с возможным расширением санкций в отношении России со стороны США и ЕС она не должна пострадать. Во-вторых, грешно сейчас не использовать потенциал Крыма для увеличения объемов

производства сельскохозяйственных культур. Например, по данным Минсельхоза, только производство зерна за счет присоединения новых территорий может вырасти на 2 млн т в год.

Н. Федоров отметил, что первый год работы в ВТО значительного влияния на состояние АПК не оказал. Тем не менее факты таковы, что Россия на сегодняшний день существенно зависит от импорта продовольствия, объем которого в прошлом году вырос до 42 млрд долл. (в 2012 г. импорт равнялся 40,4 млрд долл.). При этом, по данным Росстата, экспорт продовольственных товаров за 11 месяцев минувшего года снизился на 7,1 % – до 14,4 млрд долл.

Если птичьим мясом и яйцами в целом Россия себя обеспечивает, то говядину и свинину завозит из-за рубежа. Правда, как уверяют чиновники, импорт мяса и мясной продукции все-таки снизился на 12,4 %. А вот объемы импорта риса и сахара в совокупности подскочили на 18 %. Из-за резкого удорожания комбикормов уменьшилось поголовье скота, в результате чего производство молока снизилось на 3,5 %, или до 30,7 млн т.

В этой связи правительство озаботилось расширением механизмов поддержки данной отрасли, для чего будут внесены изменения в госпрограмму развития сельского хозяйства. Суть предполагаемых предложений пока не раскрывается. Однако ранее Н. Федоров говорил, что потребность в дополнительной финансовой господдержке сельхозпроизводителей в текущем году может составить 30 млрд руб., при том, что запланированный объем помощи составляет 170 млрд руб.

Одним из условий достижения экономической безопасности является расширение производства в сфере сельского хозяйства, лесного и рыбного хозяйства. Поэтому необходимо грамотно подходить к параметрам, характеризующим экономическую доступность продовольствия, которыми являются размеры и структура (при складывающихся ценах) доходов, а также ресурсы личных (семейных) и крестьянских (фермерских) хозяйств, позволяющие обеспечить приобретение различными группами населения продовольственных товаров в сравнении с нормативными.

Достаточность продовольственного самообеспечения страны должна периодически устанавливаться в виде параметров реально достижимого удельного веса основных видов отечественного продовольствия в общем объеме его потребления, обеспечиваемого за счет всех источников, включая семейное производство, охоту, рыболовство и т. д.

Параметром достаточности федеральных и региональных стратегических продовольственных резервов как гарантии продовольственной безопасности страны и регионов являются продолжительность нормативного обеспечения за счет населения основными продуктами питания. Аналогично оценивается размер оперативных продовольственных резервов. Таким образом, на основании анализа различных точек зрения о формировании необходимого уровня продовольственной безопасности страны можно сделать вывод о том, что необходимо улучшить общее состояние экономики страны с помощью применения на практике следующих принципов:

– создания стабильной нормативно-правовой базы функционирования продовольственного комплекса;

– разработки эффективного механизма государственного регулирования ценообразования и создания взаимосвязанной системы цен на продовольственное сырье, средства производства и промышленные товары, потребляемые аграрным сектором;

– разработки новой техники и технологий, внедрения достижений научно-технического прогресса;

– усиления интеграционных процессов между сельскохозяйственными производителями и перерабатывающей промышленностью;

– планирования и прогнозирования деятельности различных хозяйственных субъектов и всей экономической системы на основе принципов, приемлемых в рыночных условиях;

– разработки стратегии единой товарной политики, создания цивилизованных каналов товародвижения;

– развития отечественного производства и увеличения его объемов на основе повышения инновационной активности предприятий АПК;

– повышения урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности сельскохозяйственных животных;

– систематического повышения качества пищевой продукции и ее соответствия медицинским требованиям и мировому уровню;

– повышения уровня доходов и общего материального благосостояния населения;

– внедрения эффективных и достоверных информационных систем, обеспечивающих лучшее изучение конъюнктуры рынка;

– квотирования ввоза из стран стратегического сырья и дефицитного продовольствия (деликатесов);

– развитие инфраструктуры рынка, обеспечивающей его регулирование с учетом спроса и предложения;

– ограничения через госпошлины и квотирование ввоза в страну импортных товаров, аналоги которых производятся или могут производиться отечественными предприятиями (этот принцип особенно актуален в условиях вступления России в ВТО);

– стратегии социального развития села, обеспечивающего улучшение уровня жизни сельского населения и лучшее обеспечение села квалифицированными кадрами.

1. *Агаев В.Г.* Организационно-экономический механизм обеспечения продовольственной безопасности. М., 2000.
2. *Алтухов А.И., Макин Г.И., Бабков М.А.* Развитие продовольственного рынка России. М., 2000.
3. *Балабанов В.С., Борисенко Е.Н.* Продовольственная безопасность: международные и внутренние аспекты. М., 2002.
4. *Маслаков В.В.* Научные основы формирования системы продовольственной безопасности индустриально-аграрного региона. Екатеринбург, 1998.
5. *Милосердов В.В.* Приоритетный национальный проект «Развитие АПК»: проблемы и пути их решения // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2006. № 2. С. 5-9.
6. *Царева О.* Продовольственная программа // Русское географическое общество. URL: http://www.rgo.ru/2010/09/prodovolstven-naya-problema/ (дата обращения: 12.08.2014).
7. Римская декларация по всемирной продовольственной безопасности // АПК: экономика, управление. 1997. № 2. С. 3.
8. Росстат. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/ros-stat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/economy (дата обращения 14.08.2014).

1. *Agaev V.G.* Organizatsionno-ekonomicheskiy mekhanizm obespecheniya prodovol'stvennoy bezopasnosti. M., 2000.
2. Altukhov A.I., Makin G.I., Babkov M.A. Razvitie prodovol'stvennogo rynka Rossii. M., 2000.
3. *Balabanov B.C., Borisenko E.N.* Prodovol'stvennaya bezopasnost': mezhdunarodnye i vnutrennie aspekty. M., 2002.
4. *Maslakov V.V.* Nauchnye osnovy formirovaniya sistemy prodovol'stvennoy bezopasnosti industrial'no-agrarnogo regiona. Ekaterinburg, 1998.
5. *Miloserdov V.V.* Prioritetnyy natsional'nyy proekt “Razvitie APK”: problemy i puti ikh resheniya // Ekonomika sel'skokhozyaystvennykh i pererabatyvayushchikh predpriyatiy. 2006. № 2. S. 5-9.
6. *Tsareva O.* Prodovol'stvennaya programma // Russkoe geograficheskoe obshchestvo. URL: http://www.rgo.ru/2010/09/prodovolstven-naya-problema/ (data obrashcheniya: 12.08.2014).
7. Rimskaya deklaratsiya po vsemirnoy prodovol'stvennoy bezopasnosti // APK: ekonomika, upravlenie. 1997. № 2. S. 3.
8. Rosstat. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/ros-stat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/economy (data obrashcheniya 14.08.2014).

Поступила в редакцию 17.09.2014 г.

UDC 338.43

IDENTIFICATION OF LEVEL OF ECONOMIC SECURITY IN FOOD SECTOR OF RUSSIAN FEDERATION

Aleksey Mikhailovich GRESHONKOV, Tambov State University named after G.R. Derzhavin, Tambov, Russian Federation, Candidate of Economics, Candidate for Doctoral Degree, Political Economy and World Global Economy Department, e-mail: aleksej-greshonkov@yandex.ru

The concept of food sovereignty and proved its special significance in the context of limited resources, causing a mismatch growing population's demand for food and opportunities of their own agricultural production is considered. The analysis of the dynamics of food self-sufficiency of the main products (corn, potatoes, milk and dairy products, meat and meat products, eggs and others) is made From the point of view that the level of food self-sufficiency on selected key food commodities threshold set in the Doctrine of food security in Russia as well as the extrapolation of the existing level of the promising growth rates for the period 2014–2016. The research calculated the integral general indicator characterizing the level of economic security of Russia in the food sector for the period from 1990 to 2013 based on the integration of individual levels of economic security by using geometric mean, proposed a method for calculating this indicator and made his calculations. An ambiguous effect of currency factor on food sovereignty, the level of which depends not only on the sharp weakening of the national currency, but also the dynamics of exports of food and agricultural products is established. As a result of statistical analyses those types of agricultural production, which require the active participation of the state in order to ensure food self-sufficiency through the implementation of the policy of import substitution of food were identified. The study conclusions on the need to improve the general state of the economy on the basis of the doctrine of permanent improvement of economic security in the food sector, and set priorities for its implementation: creation of a stable regulatory framework for the functioning of the food industry; development of an effective mechanism of state regulation of pricing; introduction of scientific and technological progress; strengthening of integration processes between growers and the processing industry; planning and forecasting economic activity based on principles acceptable in market conditions; strategy development single commodity policy, creating civilized channels of goods and others.

Key words: economic security; food security; food sovereignty; level of economic security; food reserve.

УДК 65.011.12

ДИФФЕРЕНЦИРОВАННЫЙ МЕХАНИЗМ И ВАРИАТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

© Владислав Михайлович ЮРЬЕВ
Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина,
г. Тамбов, Российская Федерация, доктор экономических наук, профессор,
ректор, заслуженный деятель науки Российской Федерации,
e-mail: rector@tsu.tmb.ru
© Людмила Анатольевна ЗАПОРОЖЦЕВА
Воронежский государственный аграрный университет им. императора Петра I,
г. Воронеж, Российская Федерация, кандидат экономических наук,
доцент, e-mail: ludan23@yandex.ru

Предложен механизм обеспечения стратегической экономической безопасности предприятия, включающий блок информационного обеспечения процесса оценки угроз стратегической экономической безопасности предприятия; блок оценки уровня развития ключевых детерминантов, а на их основе – оценки уровня стратегической экономической безопасности предприятия; блок принятия решений по поддержанию или повышению достигнутого уровня стратегической экономической безопасности предприятия с учетом выявленных стратегических перспектив; блок реализации инструментария для корректировки стратегии с целью повышения уровня развития низко развитого детерминанта стратегической экономической безопасности предприятия или их совокупности; блок оценки достигнутых результатов. На основе сочетания различных уровней развития (высокий / низкий) ключевых детерминантов стратегической экономической безопасности предприятия и установленного уровня стратегической экономической безопасности выделено три типа стратегических перспектив развития предприятия, для каждого из которых предложены стратегии развития предприятия и разработан вариативный инструментарий. При этом обосновано, что процесс применения разработанного механизма обеспечения стратегической экономической безопасности предприятия должен быть перманентным, т. е., получив результаты работы механизма, необходимо снова возвращаться к информационной составляющей. Это связано с тем, что поток информации является непрерывным.

Ключевые слова: стратегическая экономическая безопасность; механизм обеспечения; инструментарий обеспечения; предприятие.

Экономическая наука исследует экономическую безопасность предприятия на сегодня без прогнозирования перспектив развития, без предвидения траектории его жизненного цикла, что не позволяет сформировать инфраструктуру его перманентного устойчивого развития и достижения поставленных целей в долгосрочном периоде (стратегическую экономическую безопасность).

Под «стратегической экономической безопасностью предприятия» (СЭБП) нами понимается такое состояние защищенности функционирующего предприятия (подразделений, хозяйственных операций), при котором механизм защиты от реальных и потенциальных внешних и внутренних угроз (как совокупность взаимосвязанных структурных элементов) обеспечивает его перманентное устойчивое развитие и достижение поставленных целей в долгосрочном периоде. В отличие от экономической безопасности, стратегическая экономическая безопасность направлена на обеспечение в долгосрочном периоде перманентного устойчивого развития предприятия вопреки циклическим законам его функционирования путем внедрения эффективного механизма защиты от реальных и потенциальных угроз.

Итак, в системе формирования стратегической экономической безопасности особую роль играет механизм, приводящий в движение данный процесс.

В настоящее время мнения ученых расходятся относительно возможности применения понятия «механизм» в экономике предприятия, по причине того, что он подразумевает жесткие границы, ограниченное количество составляющих элементов, рычагов, приводимых в действие, и другое, в то время как современные условия требуют изменений способов управления в зависимости от меняющихся условий хозяйствования.

Причем такие изменения должны происходить незамедлительно в ответ на вызовы внешней и внутренней среды.

Ю.А. Локтионовой [1] доказывается уместность использования категории «механизм» относительно предприятия. Главное при этом, по ее мнению, не представлять механизм как совокупность элементов, имеющих единую цель, что приведет к отождествлению его с системой. Гибкость и адаптивность механизма предопределяется необходимостью учета всех возможных внешних и внутренних факторов его становления.

Проведя исследования природы организационно-экономического механизма функционирования предприятия (Л.И. Абалкин [2], Ю.М. Осипов [3], Б.А. Райзберг [4], М.И. Круглов [5], А. Кульмана [6], В.В. Шлыков [7], Д.С. Баканов, А.-Ж.Е. Махметова [8]) и учитывая современные тенденции его модификации, нами в целях обеспечения перманентного устойчивого развития предприятия в долгосрочном периоде предлагается формировать механизм обеспечения его стратегической экономической безопасности.

Под механизмом обеспечения СЭБП нами понимается целостная система, состоящая из отдельных, относительно самостоятельных, и при этом взаимосвязанных и взаимодействующих структурных элементов защиты от реальных и потенциальных внешних и внутренних угроз, обеспечивающая перманентное устойчивое развитие предприятия и достижение поставленных целей в долгосрочном периоде.

Разработка механизма обеспечения СЭБП нами произведена на основе научных подходов и принципов с использованием базовых и прикладных теорий. В результате исследования нами сделан вывод, что механизм обеспечения стратегической экономической безопасности предприятия должен содержать:

– блок информационного обеспечения процесса оценки угроз стратегической экономической безопасности предприятия;

– блок оценки уровня развития ключевых детерминантов, а на их основе – оценки уровня стратегической экономической безопасности предприятия;

– блок принятия решений по поддержанию или повышению достигнутого уровня стратегической экономической безопасности предприятия с учетом выявленных стратегических перспектив;

– блок реализации инструментария для корректировки стратегии с целью повышения уровня развития низко развитого детерминанта стратегической экономической безопасности предприятия или их совокупности;

– блок оценки достигнутых результатов.

При этом процесс функционирования разрабатываемого нами механизма обеспечения стратегической экономической безопасности предприятия должен быть непрерывным, т. е., получив результаты работы механизма, необходимо снова возвращаться к информационной составляющей. Это связано с тем, что поток информации является непрерывным, поэтому ее обработка должна вестись также непрерывно.

Нами предлагается выделять три типа стратегических перспектив предприятия в зависимости от установленного уровня СЭБП: стратегия устойчивого безопасного развития предприятия – при высоком уровне СЭБП; стратегия небезопасного развития предприятия – при среднем уровне СЭБП; стратегия выживания предприятия – при низком уровне СЭБП.

Установив тип стратегических перспектив функционирования предприятия, необходимо принимать решения в части:

– поддержания достигнутого высокого уровня СЭБП при благоприятной стратегии устойчивого безопасного развития, не прекращая при этом непрерывно анализировать информационную составляющую;

– повышения СЭБП при среднем или низком ее уровне и неблагоприятной стратегии небезопасного развития предприятия или стратегии его выживания. В этом случае необходима разработка и реализация инструментария для корректировки стратегии с целью повышения уровня развития низко развитого детерминанта СЭБП или их совокупности, а также осуществление оценки достигнутых результатов, анализируя информационную составляющую.

Таким образом, используя результаты проведенного исследования, нами сформирован и представлен на рис. 1 механизм обеспечения СЭБП в виде непрерывно функционирующей системы.

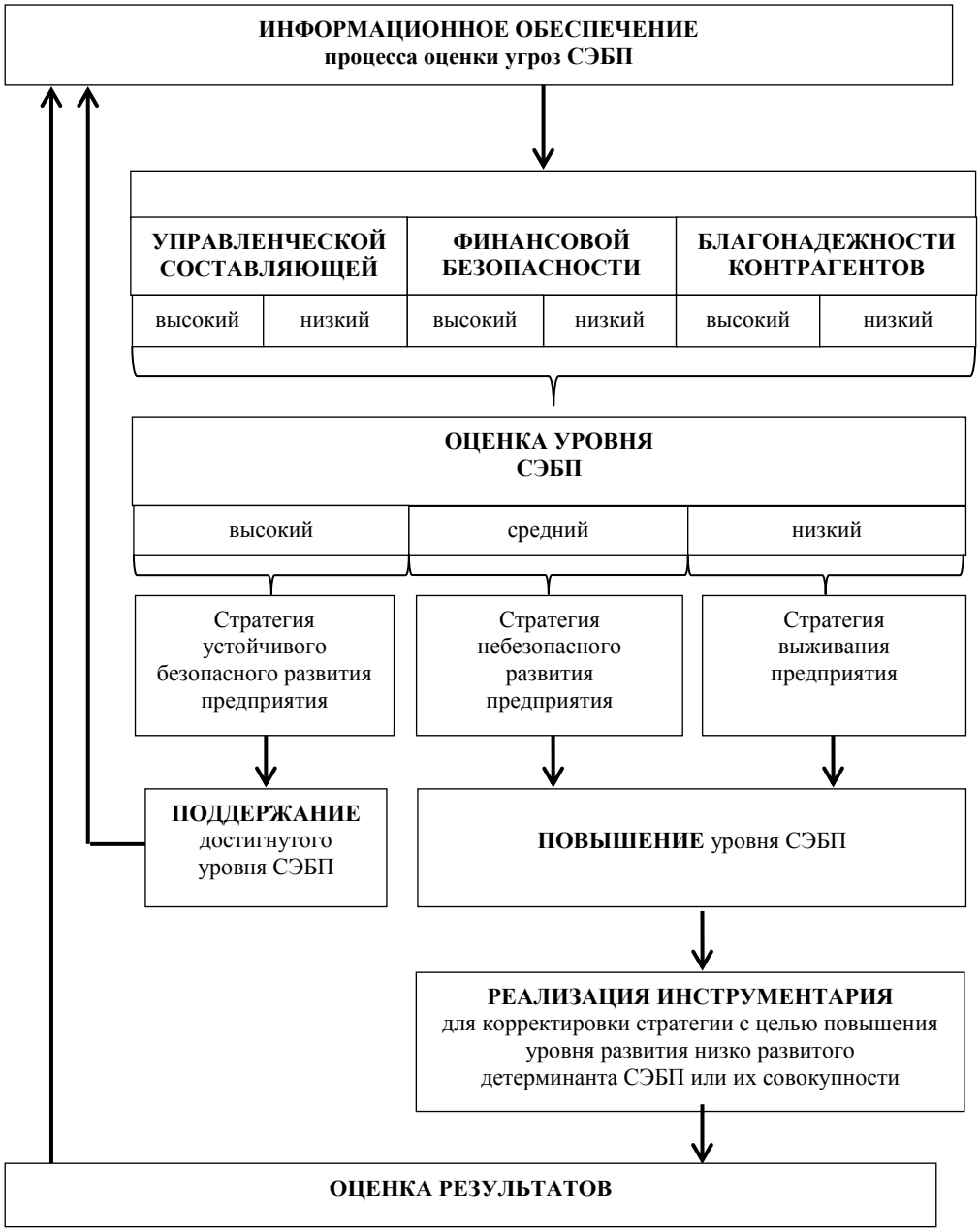

Рис. 1. Механизм обеспечения СЭБП

С нашей позиции, внедрение такого механизма в деятельность предприятия совместно с уже существующим организационно-экономическим механизмом позволит скорректировать элементы базового (организационно-экономического) механизма и обеспечит высокий уровень его стратегической экономической безопасности. При этом необходима разработка специальных стратегий развития предприятия в рамках каждой из предложенных стратегических перспектив.

В результате изучения работ таких ученых, как А.А. Андреева [9], А.А. Пешкова [10], В.В. Фролова [11], Н.В. Шестерикова [12] и других, нами сделан вывод, что, рассматривая стратегии развития предприятия и выделяя среди них наиболее благоприятную – стратегию устойчивого развития, они не уделяют должного внимания необходимости обеспечения экономической безопасности предприятия в долгосрочной перспективе.

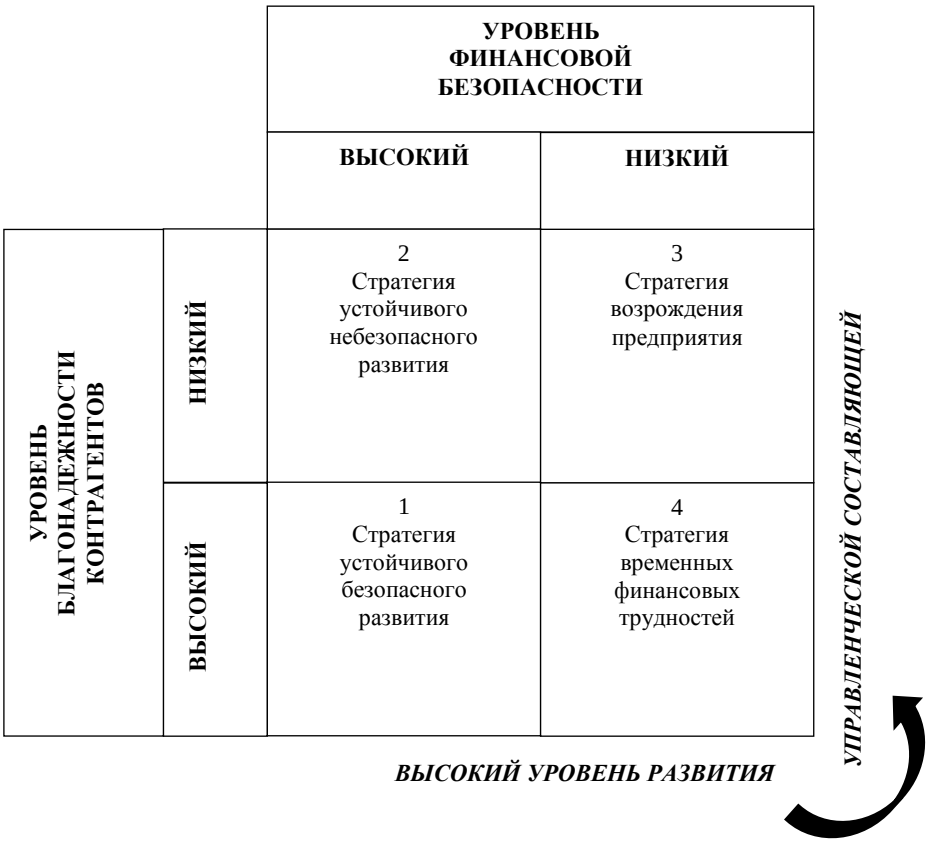

Рис. 2. Виды стратегий обеспечения СЭБП при условии высокого уровня развития управленческой составляющей

В целях формирования теоретического базиса и практического применения разработанного механизма нами предлагается подход, дифференцирующий стратегии развития предприятия на основе предложенного нами признака – уровня его стратегической экономической безопасности.

Нами установлено, что каждой из трех вышепредставленных стратегических перспектив соответствуют определенные стратегии функционирования предприятия. Первой стратегической перспективе под названием «стратегия устойчивого безопасного развития предприятия» соответствует стратегия с одноименным названием.

Второй стратегической перспективе, названной «стратегия небезопасного развития предприятия», соответствуют три стратегии: стратегия устойчивого небезопасного развития, стратегия временных финансовых трудностей, стратегия развития «вопреки» управленческому персоналу.

Третьей стратегической перспективе, именуемой «стратегия выживания предприятия», присущи четыре стратегии функционирования предприятия: стратегия возрождения предприятия, стратегия выживания «собственными силами», стратегия доверительного выживания, опасная стратегия спада (разрушения).

Для наглядности представим восемь комбинаций уровней финансовой безопасности, благонадежности контрагентов и развития управленческой составляющей на рис. 2, 3, дав название каждому виду стратегий функционирования предприятия на основе определения уровня его стратегической экономической безопасности.

Нами установлена одна позиция устойчивого безопасного развития предприятия – квадрат 1, характеризующаяся высоким уровнем его стратегической экономической безопасности.

Рис. 3. Виды стратегий обеспечения СЭБП при условии низкого уровня развития управленческой составляющей

Квадрат 1. «Стратегия устойчивого безопасного развития предприятия». Предприятия, попадающие в квадрат 1, характеризуются высоким уровнем развития управленческой составляющей, высокой финансовой безопасностью и высоким уровнем благонадежности контрагентов. При этом уровень стратегической экономической безопасности максимально высок, что позволяет предприятию перманентно устойчиво развиваться в долгосрочном периоде.

Предприятию необходимо сохранять все характеристики занимаемой ценной позиции, поддерживая на достигнутом уровне собственную стратегическую экономическую безопасность. Это возможно при постоянном мониторинге угроз, влияющих на уровень развития ключевых детерминантов.

В случае снижения уровня развития одного из ключевых детерминантов стратегической экономической безопасности, стратегические перспективы предприятия ухудшаются и смещаются в сторону небезопасного развития.

Итак, на матрице раскрываются еще три позиции, характеризующие небезопасное развитие предприятия, – квадраты 2, 4 и 6, отражающие средний уровень стратегической экономической безопасности предприятия.

Квадрат 2. «Стратегия устойчивого небезопасного развития» характерна для предприятий с высоким уровнем финансовой безопасности и высоким уровнем развития управленческой составляющей предприятия при низкой благонадежности контрагентов.

Это состояние характеризуется высоким потенциалом предприятия, отсутствием или незначительным наличием угроз стратегической экономической безопасности со стороны управленческого персонала и финансов, формирующих высокий уровень развития финансовой безопасности и управленческой составляющей, которые позволяют устойчиво развиваться предприятию. При этом нали-

чие неблагонадежных контрагентов создает угрозы стратегической экономической безопасности.

В этой связи в основу инструментария обеспечения СЭБП, занимающих положение в квадрате 2 матрицы, должны быть положены мероприятия по исключению неблагонадежных партнеров из числа контрагентов и их замена на организации, экономические денежные отношения с которыми не будут угрожать СЭБП. При этом важно постоянно осуществлять мониторинг и поддержание высокого уровня развития управленческой составляющей и финансовой безопасности предприятия.

Таким образом, сменив контрагентов и обеспечив замену низкого уровня благонадежности контрагентов на высокий, при неизменности уровня развития других детерминантов, предприятие сможет обеспечить переход из занимаемого положения в квадрате 2 матрицы в наилучший квадрат 1. «Стратегия устойчивого безопасного развития предприятия». При этом уровень СЭБП возрастет со среднего до высокого.

В случае, если предприятие не применит необходимый инструментарий, то может продолжать оставаться в квадрате 2 при неизменно низком уровне благонадежности контрагентов или переместиться в квадраты 3 или 5, снизив уровень финансовой безопасности или уровень развития управленческой составляющей. При этом уровень стратегической экономической безопасности предприятия либо не изменится, либо опустится со среднего до низкого.

Квадрат 4. «Стратегия временных финансовых трудностей». Предприятия, попадающие в квадрат 4, предпочитают политику агрессивного развития либо принадлежат к быстрорастущей отрасли. Вследствие существенных затрат на увеличение активов, даже при выплате небольших дивидендов либо их полном отсутствии, они не могут поддерживать высокие темпы роста исключительно за счет собственных ресурсов. Руководство таких предприятий придерживается такой стратегии, которая подразумевает развитие не только за счет нераспределенной прибыли, но и на основе эмиссии новых акций и привлечения дополнительных заемных средств. Особенно это будет оправдано, если стремительный рост является неотъемлемым условием достижения стратегических конкурентных преимуществ и рентабельность новых инвестиций превышает затраты на необходимый капитал. Это вполне благоприятная стратегия функционирования предприятия: высокоразвитая управленческая составляющая и благонадежные контрагенты будут способствовать осуществлению определенного рывка в его развитии.

В качестве инструментария обеспечения высокого уровня СЭБП является достижение предприятием высокого уровня финансовой безопасности путем устранения угроз в части данного детерминанта. Повысив уровень финансовой безопасности, организация при постоянном мониторинге и поддержании высокого уровня развития управленческой составляющей и благонадежности контрагентов сможет переместиться в квадрат 1, обеспечив высокий уровень СЭБП.

В противном случае предприятие может при неизменных условиях остаться в занимаемом квадрате 4, либо переместится, снизив уровень благонадежности контрагентов или уровень развития управленческой составляющей, в квадрат 3 или 7, характеризующиеся низким уровнем СЭБП.

Квадрат 6. «Стратегия развития «вопреки» управленческому персоналу» характерна для предприятий с высоким уровнем финансовой безопасности предприятия и благонадежности контрагентов при низком уровне развития управленческой составляющей. В результате, за счет низкого уровня развития управленческой составляющей предприятие может снизить уровень финансовой безопасности и потерять благонадежных контрагентов, переместившись в квадраты 5, 7 или 8. Чтобы этого не допустить, важно незамедлительно повышать уровень развития управленческой составляющей. Это возможно при использовании следующего инструментария: устранения угроз стратегической экономической безопасности предприятия в части данного детерминанта или, в качестве крайней меры, смены ключевого руководства предприятия – коммерческого директора, финансового директора, главного бухгалтера, начальника отдела производства и (или) других, на более эффективных управляющих.

В результате предприятие сможет переместиться в квадрат 1, обеспечив высокий уровень стратегической экономической

безопасности. Не применяя никаких мер по повышению уровня развития управленческой составляющей, предприятие может при неизменных условиях остаться в занимаемом квадрате 6, либо переместится, снизив уровень благонадежности контрагентов или уровень финансовой безопасности, в квадраты 5 или 7, характеризующиеся низким уровнем СЭБП.

Итак, нами определены четыре позиции выживания предприятия – квадраты 3, 5, 7 и 8, характеризующиеся низким уровнем СЭБП.

Квадрат 3. «Стратегия возрождения предприятия» характеризуется низким уровнем благонадежности контрагентов и низким уровнем финансовой безопасности предприятия при высоком уровне развития управленческой составляющей, способном, применив усилия, возродить предприятие, обеспечив его безопасное развитие. При рекомендации по использованию специального инструментария по обеспечению стратегической экономической безопасности предприятия нами ставка делается на высокий уровень управленческого персонала. А именно, применив усилия по повышению финансовой безопасности, управленческий персонал может способствовать перемещению предприятия в квадрат 2 матрицы, а повысив уровень благонадежности контрагентов – обеспечит переход в квадрат 4. При этом в обоих случаях низкий уровень стратегической экономической безопасности предприятия будет сменен на средний. Если управленческим персоналом не будут предприняты попытки повышения уровня стратегической экономической безопасности предприятия, то положение организации может не измениться либо ухудшиться до состояния квадрата 8.

Квадрат 5. «Стратегия выживания «собственными силами» присуща предприятиям с высоким уровнем финансовой безопасности при низком уровне развития управленческой составляющей и благонадежности контрагентов. Предприятие выживает или «держится на плаву» за счет перманентно высокого уровня финансовой безопасности, полученного не ценой эффективного управления, а за счет накопленного ранее потенциала. Основными инструментами повышения уровня СЭБП в данном случае является в первую очередь использование комплекса мер по повышению уровня развития управленческой составляющей, вплоть до замены управленческого персонала полностью или частично, что позволит переместиться в квадрат 2 матрицы, обеспечив смену низкого уровня стратегической экономической безопасности на средний. И вторым вариантом повышения уровня СЭБП является смена низкого уровня благонадежности контрагентов на высокий, что позволит переместиться в квадрат 6 матрицы. При этом стоит заметить, что второй вариант перемещений маловероятен по причине практически полной невозможности смены контрагентов при наличии неэффективного управления.

Если же предприятием не будут предприняты попытки повышения уровня стратегической экономической безопасности, то положение может не измениться либо ухудшится до состояния квадрата 8.

Квадрат 7. «Стратегия доверительного выживания». Предприятия, попадающие в данный квадрат матрицы, либо еще не вышли на необходимый уровень рентабельности из-за быстро увеличивающихся объемов деятельности, либо не в состоянии его достичь по причине низкого уровня развития управленческой составляющей, что влечет за собой низкий уровень финансовой безопасности. При этом уровень благонадежности контрагентов высокий, т. е., опираясь на прошлые заслуги предприятия, благонадежные контрагенты, видя опасности, исходящие со стороны предприятия, продолжают ему доверять и работать на договорной основе. Следствием данной ситуации является острая потребность во внешнем финансировании, вызванная нарастающим дефицитом денежных средств. В этих условиях следует, во-первых, повысить уровень менеджмента предприятия, что позволит переместиться в квадрат 4 матрицы, обеспечив смену низкого уровня стратегической экономической безопасности на средний.

Вторым вариантом развития событий может стать смена низкого уровня финансовой безопасности на высокий, что позволит переместиться в квадрат 6 матрицы. Для этого менеджменту необходимо изменить политику ценообразования и управления затратами, сбалансировать инвестиционную, операционную и финансовую деятельность, а при необходимости – провести реструктуризацию бизнеса, избавиться от непрофильных

активов и нерентабельных направлений. При этом стоит заметить, что второй вариант перемещений маловероятен по причине практически полной невозможности повышения финансовой безопасности при наличии неэффективного управления.

Если же на предприятии не будут предприняты попытки повышения уровня стратегической экономической безопасности, то его положение может не измениться либо ухудшится до состояния квадрата 8. Крайней мерой выхода из подобной ситуации является продажа бизнеса или соответствующего подразделения.

Квадрат 8. «Опасная стратегия спада (разрушения)», характеризующаяся низким уровнем развития всех трех ключевых детерминантов. Оказавшись в данном положении, предприятию необходимо предпринять попытку для перехода в квадрат 3. «Стратегия возрождения предприятия» за счет повышения уровня развития управленческой составляющей. Это возможно при условии смены ключевого руководства предприятия – коммерческого директора, финансового директора, главного бухгалтера, начальника отдела производства и др. На наш взгляд, стремиться к повышению уровня благонадежности контрагентов или финансовой безопасности предприятия при низком уровне развития управленческой составляющей бессмысленно, т. к. неэффективное управление не сможет вывести предприятие на более высокий уровень развития. Крайней мерой является выход из «умирающего» бизнеса и переключение на новые виды деятельности либо смена собственника.

Таким образом, целевым ориентиром применения дифференцированного механизма и вариативного инструментария обеспечения СЭБП является достижение и длительное пребывание предприятия в квадрате 1, используя стратегию устойчивого безопасного развития. При этом необходимо не только удерживать любой ценой достигнутое положение в квадрате 1 «Стратегия устойчивого безопасного развития предприятия», но и постоянно осуществлять планирование, внутренний контроль, оценку результатов при условии системного мониторинга угроз СЭБП.

1. *Локтионова Ю.А.* Механизм обеспечения экономической безопасности предприятия // Социально-экономические явления и процессы. 2013. № 3 (049). С. 93-99.
2. *Абалкин Л.И., Радаев В.В., Погасов И.А. [и др.].* Курс переходной экономики / под ред. Л.И. Абалкина. М., 1997.
3. *Осипов Ю.М.* Основы теории хозяйственного механизма. М., 1994.
4. *Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.* Современный экономический словарь / под ред. Б.А. Райзберга. М., 2011.
5. *Круглов М.И.* Стратегическое управление компанией. М., 1998.
6. *Кульман А.* Экономические механизмы / пер. с фр.; под общ. ред. Н.И. Хрусталевой. М., 1993.
7. *Шлыков В.В.* Экономическая безопасность хозяйствующих субъектов: организационные и криминологические аспекты. Рязань, 2000.
8. *Баканов Д.С., Махметова А.-Ж.Е.* О содержании организационно-экономического механизма управления предприятиями газовой промышленности // Вестник Тамбовского университета. Серия Гуманитарные науки. Тамбов, 2011. Вып. 12 (104). С. 92-95.
9. *Андреева А.А.* Виды и элементы стратегии развития предприятия // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2010. № 20. С. 186-192.
10. *Пешкова А.А.* Системный подход к обоснованию финансовой стратегии устойчивого развития предприятия // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). 2010. № 30. С. 136-145.
11. *Фролова В.В.* Систематизация подходов к классификации стратегий развития предприятия // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2009. № 17. С. 28-37.
12. *Шестерикова Н.В.* Методика выбора и оценки стратегии устойчивого развития предприятия с учетом диапазона зон устойчивости // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2013. № 1 (1). С. 277-281.

1. *Loktionova Yu.A.* Mekhanizm obespecheniya ekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatiya // Sotsial'no-ekonomicheskie yavleniya i protsessy. 2013. № 3 (049). S. 93-99.
2. *Abalkin L.I., Radaev V.V., Pogasov I.A. [i dr.].* Kurs perekhodnoy ekonomiki / pod red. L.I. Abalkina. M., 1997.
3. *Osipov Yu.M.* Osnovy teorii khozyaystvennogo mekhanizma. M., 1994.

4. *Rayzberg B.A., Lozovskiy L.Sh., Starodubtseva E.B.* Sovremennyy ekonomicheskiy slovar' / pod red. B.A. Rayzberga. M., 2011.
5. *Kruglov M.I.* Strategicheskoe upravlenie kompaniey. M., 1998.
6. *Kul'man A.* Ekonomicheskie mekhanizmy / per. s fr.; pod obshch. red. N.I. Khrustalevoy. M., 1993.
7. *Shlykov V.V.* Ekonomicheskaya bezopasnost' khozyaystvuyushchikh sub"ektov: organizatsionnye i kriminologicheskie aspekty. Ryazan', 2000.
8. *Bakanov D.S., Makhmetova A.-Zh.E.* O soderzhanii organizatsionno-ekonomicheskogo mekhanizma upravleniya predpriyatiyami gazovoy promyshlennosti // Vestnik Tambovskogo universiteta. Seriya Gumanitarnye nauki. Tambov, 2011. Vyp. 12 (104). S. 92-95.
9. *Andreeva A.A.* Vidy i elementy strategii razvitiya predpriyatiya // Vestnik Volzhskogo universiteta im. V.N. Tatishcheva. 2010. № 20. S. 186-192.
10. *Peshkova A.A.* Sistemnyy podkhod k obosnovaniyu finansovoy strategii ustoychivogo razvitiya predpriyatiya // Vestnik Rostovskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta (RINKh). 2010. № 30. S. 136-145.
11. *Frolova V.V.* Sistematizatsiya podkhodov k klassifikatsii strategiy razvitiya predpriyatiya // Vestnik Volzhskogo universiteta im. V.N. Tatishcheva. 2009. № 17. S. 28-37.
12. *Shesterikova N.V.* Metodika vybora i otsenki strategii ustoychivogo razvitiya predpriyatiya s uchetom diapazona zon ustoychivosti // Vestnik Nizhegorodskogo universiteta im. N.I. Lobachevskogo. 2013. № 1 (1). S. 277-281.

Поступила в редакцию 3.10.2014 г.

UDC 65.011.12

DIFFERENTIAL MECHANISM AND VARIABLE TOOLS TO ENSURE STRATEGIC ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISE

Vladislav Mikhailovich YURYEV, Tambov State University named after G.R. Derzhavin, Tambov, Russian Federation, Doctor of Economics, Professor, Rector, Honored Worker of Science of Russian Federation, e-mail: rector@tsu.tmb.ru

Lyudmila Anatoyevna ZAPOROZHTSEVA, Voronezh State Agricultural University of Emperor Peter I, Voronezh, Russian Federation, Candidate of Economics, Associated Professor, e-mail:ludan23@yandex.ru

Mechanism is proposed to ensure strategic economic security of enterprise, including a block of information support of the evaluation process of strategic threats to economic security of enterprise; block assess the development of the key determinants, and based on them - a strategic assessment of the level economic security of enterprise; block decisions to maintain or improve the achieved level economic security of enterprise strategy based on identified strategic perspective; block implementation of tools to adjust the strategy to improve the level of development of low-developed strategic determinant economic security of enterprise or their combination; unit to measure progress. Through a combination of different levels of development (high / low) of the key determinants of strategic economic security of enterprise and set the strategic level of economic security three types of strategic development prospects of the company is divided, each of which proposed development strategy and developed tools of variability. At the same time it is justified, that the application of the developed mechanism for strategic economic security of enterprise must be continuous, that is, getting the results of the mechanism, it is necessary to return again to the informational component. This is due to the fact that the information flow is continuous.

Key words: strategic economic security; security mechanism; providing the tools; enterprise.

УДК 338.2

РОССИЙСКИЕ ИННОВАЦИОННЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ ТИТАНОВОЙ ДОЛИНЫ И ФОНДА «СКОЛКОВО»

© Андрей Викторович ГОРОБЕЦ
Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, г. Москва, Российская Федерация, аспирант, кафедра государственного регулирования экономики,
e-mail: Gorobetsanvic@gmail.com

Рассматривается современный опыт России в инновационной сфере. В качестве примера представлены два крупнейшие инновационные кластера – Титановая Долина и Фонд «Сколково». Особенность российской практики заключается в том, что оба проекта строятся на основе государственно-частного партнерства с использованием инвестиций как из бюджета России, так и из собственных средств крупных высокотехнологичных компаний. Целью этих проектов является привлечение крупных мировых и российских инвесторов и поставщиков технологий, развитие исследований и разработок, а также коммерциализация их результатов. Особенность заключается в том, что оба проекта являются уникальными в своей области в мировом масштабе. Иностранные инвесторы рассматривают свое участие в этих кластерах как возможность развития технологий и повышения конкурентоспособности. Эти же возможности кластеры предоставляют и национальным компаниям.

Ключевые слова: инновационные кластеры; Титановая Долина; Сколково; государственно-частное партнерство.

Сегодня во многих случаях переход на инновационный путь развития осуществляется не разрозненными предприятиями, а объединениями, группами разнообразных организаций на основе сетевого или кластерного подхода. Данные подходы в современных условиях активно практикуются не только в сфере непосредственного производства, но и все в большей степени охватывают инновационную деятельность компаний. Новые экономические реалии открывают дополнительные возможности малому бизнесу и, прежде всего, гибким инновационным фирмам.

В современной экономике одной из наиболее эффективных форм интеграции финансового и интеллектуального капитала, обеспечивающей необходимые конкурентные преимущества, становятся научно-производственные и инновационные кластеры. В последние десятилетия правительства многих стран разрабатывают «кластерные стратегии», целью которых является эффективная интеграция интеллектуальных, материальных и финансовых ресурсов. В экономическую литературу понятие «кластер» было введено М. Портером, согласно которому кластеры – это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, фирм в родственных отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций в определенных областях, конкурирующих между собой, но при этом ведущих совместную работу [1]. В отличие от сетей, представляющих собой группы малых и средних фирм, которые взаимодействуют для достижения общих целей, дополняя друг друга и специализируясь, чтобы достичь коллективной эффективности и захватить новые рынки, кластеры предполагают отраслевую и географическую концентрацию предприятий, которые совместными усилиями производят и продают ряд связанных или взаимодополняющих товаров [2]. Согласно М. Портеру, взаимодействие фирм внутри кластера представляет собой комбинацию конкуренции и кооперации (coopetition).

Рассмотрим одни из самых крупных кластеров на территории России, которые были созданы за последние несколько лет, а именно особую экономическую зону (ОЭЗ) «Титановая Долина» и Фонд «Сколково».

В 2006 г. Федеральное агентство по управлению особыми экономическими зонами проводило конкурс на реализацию проектов особых экономических зон промышленно-производственного типа в 2007 г. Тогда же был впервые представлен проект ОЭЗ «Титановая Долина», но проект не прошел отбор [3].

В 2010 г. премьер-министр Российской Федерации В.В. Путин посетил г. Верхняя Салда и озвучил реальные планы по созданию ОЭЗ «Титановая Долина» на базе корпорации «ВСМПО-АВИСМА», контрольный пакет которой принадлежит Государственной Корпорации «Ростехнологии». Корпорация «ВСМПО-АВИСМА» является крупнейшим производителем титана в мире [4].

Кластер «Титановая Долина» основан на территории между двумя важнейшими моногородами Свердловской области – Нижним Тагилом и Верхней Салдой.

Основной принцип создания особой экономической зоны «Титановая Долина» – это государственно-частное партнерство, и, по предварительным оценкам, частные инвестиции будут сопоставимы по своим размерам с государственными.

Целями создания ОЭЗ «Титановая Долина» являются:

1) привлечение крупных мировых производителей инновационной промышленности;

2) создание новых современных высокотехнологичных производств;

3) создание условий для интеграции российской экономики в процесс глобализации.

Создание особой экономической зоны предполагает реализацию нескольких стратегических проектов [5].

Первая группа проектов – развитие сырьевой базы титанового производства – будет направлена на развитие российских источников сырья как для титана, так и для легирующих элементов сплавов. В частности проект предполагает организацию производства ванадийсодержащих лигатур на базе Качканарского месторождения железных руд.

Вторая группа проектов предполагает развитие производства титановых полуфабрикатов для авиации, медицины, крепежа, а также изготовление сварочной проволоки.

Третья группа проектов – производство компонентов для авиастроения, которое включает производство деталей для самолетов и других видов летательных аппаратов.

Четвертая группа проектов – производство готовой продукции – предполагает создание машиностроительного комплекса по изготовлению титанового и комбинированного оборудования для химического машиностроения, атомной энергетики, авиа- и железнодорожного машиностроения, цветной металлургии.

Инициатором создания кластера в первую очередь выступил бизнес, а именно корпорация «ВСМПО-АВИСМА», которая предложила план создания этой особой экономической зоны. Но финансирование такого большого по объему проекта невозможно осуществить усилиями исключительно бизнес-структур в силу высокой степени риска и больших объемов инвестиций. Поэтому «на помощь» пришли сначала исполнительные органы региональной власти, а в 2010 г. и федеральное правительство решило поддержать проект. Поэтому можно сказать, что ОЭЗ относится к организованным кластерам, созданным на условиях государственно-частно-го партнерства.

Ранее было сказано, что важная роль финансирования проекта принадлежит государству в лице как федеральной и региональной, так и муниципальной власти. Но основная же роль финансирования проекта и инвестиций в инфраструктуру принадлежит бизнесу. Государство планирует инвестировать в проект по разным оценкам примерно 50 млрд руб. к 2016 г. на развитие инфраструктуры особой экономической зоны. Бизнесу же поставлены следующие условия: инвестиции в проект не менее 3 млн евро, в т. ч. 1 млн в первый год резидентуры в кластере.

Перспективы развития ОЭЗ «Титановая Долина» стали проясняться после формирования экономической политики Правительства Российской Федерации. Несмотря на «застойные» 2012 и 2013 гг., когда решался вопрос выделения финансовых средств, что удерживает будущих резидентов от размещения, можно с уверенностью сказать, что сейчас это уже больше, чем просто проект. Перспективы развития ОЭЗ представляются в большей степени наличием интересов со стороны правительства страны, т. к. увеличение инвестиций в регионы отражается на росте количества новых рабочих мест и в целом увеличении социальной стабильности. С другой стороны, бизнес также заинтересован в развитии ОЭЗ, ведь близость в первую очередь к поставщику сырья позволит сократить транспортные издержки и повысить тем самым конкурентоспособность своей продукции на мировом рынке вследствие снижения себестоимости конечной продукции, а

также близость к университетам позволит обеспечить новые производства квалифицированными кадрами.

Государственно-частное партнерство является перспективным видом сотрудничества в такого рода проектах, и мировой опыт показывает, что множество стран как с развитой, так и с переходной экономиками уделяют особое внимание именно государственно-частному партнерству, т. к. это позволяет установить взаимовыгодное сотрудничество.

Фонд инновационный центр «Сколково» – это воплощенный проект кластера, инициированный государством по подобию Кремниевой долины в Калифорнии [6].

Первые планы по созданию такого центра были озвучены на ежегодном Послании Федеральному собранию 12 ноября 2009 г. Д.А. Медведевым [7]. Тогда говорилось о необходимости создания центра исследований и разработок и коммерциализации их результатов по основным направлениям модернизации российской экономики по примеру подобных проектов за рубежом.

31 декабря 2009 г. появился первый нормативно-правовой акт проекта: распоряжение Президента РФ № 889-рп «О рабочей группе по разработке проекта создания территориально обособленного комплекса для развития исследований и разработок и коммерциализации их результатов».

В марте 2010 г. В. Вексельберг, ранее назначенный на должность Президента Фонда Сколково (управляющая компания), заявил о необходимости разработки особого правового режима в Сколково, предоставления налоговых и таможенных льгот. Особый правовой режим, налоговые и таможенные льготы могли быть представлены присвоением статуса территории инновационного центра особой экономической зоны. Однако этого не последовало, и было принято решение о регулировании данной территории особым Федеральным законом. Это было вызвано необходимостью предоставления более привлекательных условий как для иностранных, так и для российских инвесторов. К примеру, вдвое большая продолжительность предоставления льгот по сравнению с особыми экономическими зонами. В сентябре 2010 г. вышли в свет федеральные законы об Инновационном центре «Сколково».

Вступил в силу Мандат Фонда «Сколково», принятый на заседании Совета Фонда развития Центра разработки и коммерциализации новых технологий (Фонд «Сколково»). Мандат определяет основные задачи, сферы деятельности и полномочия Фонда «Сколково» в рамках выполнения функций управляющей компании Инновационного центра «Сколково», а также принципы предоставления статуса Участника центра «Сколково» и участие Фонда «Сколково» в финансировании проектов Участников [8].

Согласно теории организованных кластеров, инновационный центр «Сколково» является не одним организованным кластером, а пятью отдельными организованными кластерами. Это связано с тем, что инновационный центр будет работать по пяти основным направлениям модернизации российской экономики, обозначенным руководством страны: биотехнологии, энергетические технологии, информационные технологии, космические технологии и ядерные технологии.

Целями создания Фонда инновационного центра «Сколково» в Московской области являются:

1) модернизация и развитие экономики как близлежащих регионов, так и всей страны в целом;

2) развитие приоритетных направлений экономики;

3) поддержка развития российской науки и молодых научных кадров;

4) поддержка малого и среднего предпринимательства в области высоких технологий;

5) привлечение иностранных инвестиций;

6) увеличение объемов обмена опытом с высокотехнологичными иностранными компаниями;

7) увеличение веса высокотехнологичной продукции в ВВП России.

Фактически «Сколково» является первым проектом, позволяющим сформироваться в России прикладному научному бизнесу.

В отличие от ОЭЗ «Титановая Долина» инициатором создания кластера в первую очередь выступило государство в лице президента Д.А. Медведева, который предложил идею создания центра по развитию научных исследований и коммерциализации их результатов. Особое место в создании иннова-

ционного центра отводится международному сотрудничеству. Уже заключена масса соглашений с рядом компаний, которые разместят свои представительства на территории инновационного центра. В их число входят Intel, Nokia, Siemens, Microsoft и др.

Согласно нормативно-правовым актам, регулирующим инновационный центр, компании-резиденты «Сколково» будут освобождены от уплаты некоторых налогов, к примеру, налога на прибыль, земельного налога и налога на имущество, снижены ставки социальных отчислений [9].

Роль государства в финансировании данного проекта является первоочередной, в качестве инициатора, но со временем развития инновационного центра ожидается, что бизнес также начнет осуществлять инвестиции в инфраструктуру.

Проект подобных бизнес-структур, когда с чистого листа создается центр по развитию новых технологий, является первым на территории России. Его нельзя сравнивать с особыми экономическими зонами по многим причинам. Во-первых, в большинстве случаев ОЭЗ были созданы на принципах государственно-частного партнерства, в то время как «Сколково» является практически государственным проектом. Во-вторых, создание ОЭЗ практически поставлено «на поток», созданы единые федеральные законы, регулирующие все особые экономические зоны. В случае же со «Сколково» были приняты два отдельных федеральных закона, регулирующие инновационный проект «Сколково», в них указан особый статус инновационного центра и отмечены налоговые льготы. Более того, льготы, предусмотренные законами о «Сколково», отличаются от льгот, предусмотренных законом «Об особых экономических зонах в Российской Федерации», время действия некоторых льгот увеличено до десяти лет, ставки некоторых налогов снижены. В-третьих, если особые экономические зоны создаются на базе исследовательских, производственных и туристических агломераций, то «Сколково» создается практически в пустом поле. Наконец, еще одно отличие заключается в том, что в наибольшей степени ОЭЗ ориентированы на самостоятельный средний и крупный бизнес с возможностью самостоятельно построить для себя исследовательскую и производственную инфраструктуру, а «Сколково» – на малый и средний инновационный бизнес, который в большой степени нуждается в инвестициях.

Особое место в развитии инновационного центра занимает кооперация с государственными корпорациями, представителями крупного бизнеса, международными компаниями.

В целом проект фонда инновационного центра «Сколково» является перспективным для развития высоких технологий в приоритетных отраслях экономики, обозначенных руководством страны.

Рассмотренные проекты кластеров, в той или иной степени уже реализованные, являются наиболее интересными в контексте развития высокотехнологичного сектора российской экономики. Интерес заключается в том, что оба проекта являются уникальными в своей области в мировом масштабе. Иностранные инвесторы рассматривают свое участие в этих кластерах как возможность развития технологий и повышения конкурентоспособности. Эти же возможности кластеры предоставляют и национальным компаниям. Обмен опытом и знаниями между иностранными и национальными компаниями позволит сделать качественный скачок развития российской науки и технологий. Но все это невозможно сделать без серьезного анализа опыта проектов создания кластеров за рубежом.

---

1. *Портер М.* Конкуренция. М., 2005.
2. *Бондаренко В.* Малые предприятия в системе кластеров // Бизнес для всех. 2005. 4 окт.
3. «Титановая Долина»: перезагрузка // МСС. 2010. № 11. С. 66-69.
4. Сайт «Титановая Долина». URL: http:// titanium-valley.com/. Загл. с экрана.
5. Министерство экономики и труда Свердловской области. Титановая Долина. URL: www. sverdl-invest.midural.ru/titanovaja-dolina/. Загл. с экрана.
6. Сайт Фонда развития Инновационного центра «Сколково». URL: https://community.sk. ru/foundation/. Загл. с экрана.
7. Послание Президента РФ Федеральному Собранию Российской Федерации. 2009. URL: www.kremlin.ru/transcripts/5979. Загл. с экрана.
8. Сайт «Сколково». URL: www.community.sk.ru.
9. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального Закона «Об инно-

вационном центре «Сколково»: федеральный закон от 28.09.2010 г. № 243-ФЗ. М., 2010.

---

1. *Porter M.* Konkurentsiya. M., 2005.
2. *Bondarenko V.* Malye predpriyatiya v sisteme klasterov // Biznes dlya vsekh. 2005. 4 okt.
3. "Titanovaya Dolina": perezagruzka // MSS. 2010. № 11. S. 66-69.
4. Sayt "Titanovaya Dolina". URL: http://titanium-valley.com/. Zagl. s ekrana.
5. Ministerstvo ekonomiki i truda Sverdlovskoy oblasti. Titanovaya Dolina. URL: www.sverdl-invest.midural.ru/titanovaja-dolina/. Zagl. s ekrana.
6. Sayt Fonda razvitiya Innovatsionnogo tsentra "Skolkovo". URL: https://community.sk.ru/foundation/. Zagl. s ekrana.
7. Poslanie Prezidenta RF Federal'nomu Sobraniyu Rossiyskoy Federatsii. 2009. URL: www.kremlin.ru/transcripts/5979. Zagl. s ekrana.
8. Sayt "Skolkovo". URL: www.community.sk.ru.
9. O vnesenii izmeneniy v otdel'nye zakonodatel'nye akty Rossiyskoy Federatsii v svyazi s prinyatiem Federal'nogo Zakona "Ob innovatsionnom tsentre "Skolkovo": federal'nyy zakon ot 28.09.2010 g. № 243-FZ. M., 2010.

Поступила в редакцию 24.09.2014 г.

UDC 338.2

RUSSIAN INNOVATION ACHIEVEMENTS ON EXAMPLE OF TITAN VALLEY AND FUND "SKOLKOVO"

Andrey Viktorovich GOROBETS, The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Moscow, Russian Federation, Post-graduate Student, State Regulation of Economics Department, e-mail: Gorobetsanvic@gmail.com

The contemporary actions of Russia in innovation sphere using the example of the two biggest innovation clusters – Titanium Valley and "Skolkovo" – is considered. The peculiarity of Russian practices is that both projects are based on the partnership between state-owned and private companies. The main role in investing process plays state budget as well as giant private high-tech companies. The main objective of these projects lies in engaging huge global and local investors and technology providers, as well as developing of research and development process and commercialization of the results. The main feature of both projects is the uniqueness in terms of global business. Foreign investors seek the opportunity to develop new technologies and raising the level of own competitiveness. All these opportunitites of these clusters are also available for domestic companies.

Key words: innovation clusters; Titanium Valley; Skolkovo; partnership between state-owned and private companies.

УДК 336.77.067.22

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИНФОРМАЦИОННОЙ АСИММЕТРИИ РЫНКА КОЛЛЕКТИВНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

© Марина Витальевна ЧЕРНЫШОВА
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва,
Российская Федерация, кандидат экономических наук, старший преподаватель
кафедры «Финансовые рынки и финансовый инжиниринг»,
докторант, e-mail: mv_chernyshova@mail.ru

Современное состояние финансового рынка в значительной мере зависит от информационного пространства, возникающего в процессе формирования спроса и предложения на финансовые активы. При этом взаимодействие институтов финансового рынка происходит в условиях асимметричности информации, которая ставит в неравные условия участников сделки. Особенно актуально рассмотрение данной проблемы в рамках современного финансового рынка России, так как недостаток инвестиций в реальный сектор в значительной мере отражается на экономических показателях в целом по стране. Современный отечественный финансовый рынок формирует среду, в которой решения принимаются в условиях отсутствия полноты и симметричности распределения информации. Неравномерное распределение имеющейся информации на фондовом рынке порождает неблагоприятный отбор, как следствие – отказ от инвестиций в будущем. Реальный сектор экономики России требует финансирования с помощью различных финансовых активов, которые генерируются на рынке ценных бумаг. Существует огромное множество инструментов фондового рынка для инвестиций, но из всего многообразия стоит выделить инструменты коллективного инвестирования, способствующие вовлеченности широких масс населения в финансирование отечественных компаний. Исследование особенностей рынка коллективных инвестиций России на данный момент является особо актуальным в силу происходящих инфраструктурных изменений этого сегмента.

Ключевые слова: асимметрия информации; неблагоприятный отбор; риск недобросовестности; рынок коллективного инвестирования; информационное поле.

С момента появления первых инвестиционных фондов прошло около 18 лет, и этот рынок, несмотря на бурное развитие, все равно остается малопопулярным среди широкого круга инвесторов [1]. Крупные инвесторы стараются работать с индивидуальным управляющим, формирующим особый портфель ценных бумаг под каждого клиента, в то время как доверительный управляющий имуществом инвестиционного фонда обязан придерживаться инвестиционной декларации, которая жестко регламентируется нормами законодательства в области инвестиционных фондов [2]. Однако это не означает, что права владельца паев при этом ущемляются по сравнению с клиентами доверительного управления портфелем ценных бумаг. Более того, права владельца паев защищены лучше с точки зрения законодательства, но данный факт все равно не способствует существенному притоку капитала в имущество фондов.

На какого инвестора рассчитан современный российский рынок коллективного инвестирования? Что именно отталкивает индивидуальных инвесторов?

Если сгруппировать данные по возможностям различного типа инвесторов (в частности, физических и юридических лиц), то общую картину можно представить в виде табл. 1. Это максимально упрощенная картина отечественного рынка коллективных инвестиций. Дело в том, что входной порог в имущество инвестиционного фонда закрытого типа, как правило, слишком высок. Поэтому участие в таких формах инвестиций обычным домохозяйствам не доступно. Более того, закрытая форма инвестиционного фонда рассчитана на узкий и заранее определенный круг частных инвесторов (квалифицированных инвесторов).

Участие физических лиц в интервальных фондах ограничивается возможностью выкупа паев управляющей компанией только в строго отведенные интервалы, что снижает ликвидность данных ценных бумаг, а как следствие – их популярность среди широкого круга индивидуальных инвесторов.

В то же время для юридических лиц возможности участия в имуществе инвестиционных фондов различного типа неограниченны, т. к. данный тип инвесторов обладает

Таблица 1

Возможность участия инвесторов в инвестиционных фондах

Типы инвестиционного фонда / Типы инвесторов	Открытый	Интервальный	Закрытый
Физические лица	+	+/–	–
Юридические лица	+	+	+

большими ресурсами для инвестиций и может себе позволить как долгосрочные, так и краткосрочные вложения.

Роль домохозяйств на рынке коллективного инвестирования и непосредственное участие в фондах открытого типа весьма велики. Остановимся на рассмотрении этого сегмента как наиболее перспективного и необходимого для отечественного фондового рынка. Важно при этом отметить, что трансформация капитала из одной формы в другую, посредством эффективного управления инструментами коллективного инвестирования на фондовом рынке, помогает развивать различные сегменты экономики в целом.

Попробуем рассмотреть основные причины нежелания домохозяйствам идти на рынок коллективного инвестирования:

– риски;
– ограниченные ресурсы;
– недоверие к управляющим;
– ситуация на фондовом рынке;
– состояние экономики в целом;
– незнание рынка коллективных инвестиций;
– низкая текущая доходность инструментов рынка коллективных инвестиций;
– предыдущий неудачный опыт владения ценными бумагами и т. п.

Это наиболее распространенные причины недоверия домохозяйств к рынку коллективного инвестирования. Но у всех причин есть одна природа – это человеческий фактор, а именно страх. Страх перед неизвестностью как следствие недоверия ко всем институтам, организующим процесс трансформации имущества инвестиционных фондов в активы фондового рынка. Страх обусловлен незнанием и отсутствием полноты раскрытия информации о методике управления имуществом фонда, отсутствием информации о самих управляющих и их профессиональном опыте [3].

Даже планомерная политика государства в сфере регулирования деятельности инфраструктуры рынка коллективного инвестирования, а также разработка законодательных норм в рамках защиты законных прав инвесторов все равно не способствуют серьезному притоку капитала на фондовый рынок от домохозяйств [4]. Одна из важнейших причин заключается в асимметричности информации на рынке коллективных инвестиций.

Стоит отметить, что примером симметричной информации является рынок совершенной конкуренции. В этих условиях стороны сделки обладают исчерпывающей информацией об имеющихся альтернативах, что способствует принятию оптимального решения. Обеспечение таких условий в отечественной практике проблематично, поэтому экономические решения принимаются в условиях недостатка и недоступности рыночной информации. Помимо этого присутствует неравномерное распределение информации между агентами (доверительными управляющими имуществом фондов) и принципалами (индивидуальными инвесторами), что искажает картину инвестиционных возможностей и деформирует поведение продавцов такого рода услуг и покупателей паев инвестиционных фондов.

Вопросы асимметричности информации начали заботить ученых еще в начале XX в., а одно из первых определений было дано в работе Уильяма Спенсера Викри, посвященной теории неопределенности и риска. Последующее изучение данного аспекта, влияющего на экономические отношения, было отражено в работах многих экономистов.

Асимметрия информации характеризует ситуацию, при которой один субъект рынка обладает более полной и важной информацией по отношению к другому [5]. При более подробном анализе такой ситуации можно выделить следующие причины ее возникновения:

– качество предоставляемой информации;
– объем предоставляемой информации;
– возможности анализа информации субъектами рынка.

Качество предоставляемой информации на рынке коллективного инвестирования характеризуется ситуацией, при которой инвестору для доверительного отношения к управляющему имуществом инвестиционного фонда необходимо осуществлять проверку информации, чтобы исключить ее недостоверность.

Большой поток информации способен запутать инвестора, при этом потребует дополнительных затрат на приобретение важной информации.

При этом не все инвесторы обладают умением корректно анализировать поступающую информацию и смотреть на ситуацию шире, а формирование ошибочных выводов базируется на отсутствии базовых экономических знаний [6].

С учетом современных темпов развития экономики, ее информационной направленности появляется потребность в надежной и подлинной информации. Симметричная информация создает условия высокой конкурентоспособности на рынке, следствием чего является выполнение экономических задач инвестора. Асимметрия информации детерминирует хозяйственную обособленность субъектов рынка коллективных инвестиций, формирует информационное поле в каждом его сегменте.

Стоит отметить, что рынок коллективных инвестиций является инструментом секьюритизации активов инвесторов, выходящих на этот рынок. Упрощенную схему информационного поля, возникающего в процессе вложений в инструменты коллективного инвестирования, можно представить в виде рис. 1.

Рис. 1. Многослойность информационного поля рынка коллективного инвестирования

На сегодняшний момент информация является основой экономических отношений, и любые ее искажения оказывают влияние на активность субъектов рынка. Более того, если рассматривать индивидуального инвестора, который обладает достаточным уровнем экономических знаний и имеет возможность самостоятельно формировать инвестиционный портфель активов, то анализ информации включает в себя только уровень «рынок» и «эмитент» [7]. В случае с долевым участником инвестирования, которого представляет инвестор, не обладающий достаточным уровнем знаний в экономике, то ему остается либо довериться управляющему, который проанализирует уровень «рынок» и «эмитент», либо подвергнуть анализу уровень «управляющий». Но при этом анализ уровня «рынок» и «эмитент» все равно придется доверить управляющему, т. к. на корректный анализ знаний неопытного инвестора будет недостаточно.

Асимметричность информации на рынке коллективного инвестирования порождает его неэффективное функционирование и ограничивает конкуренцию этого сегмента фондового рынка. Изучение данной проблемы имеет научную и практическую значимость, возникает необходимость в теоретической разработке мер, способствующих снижению асимметричности информации на рынке коллективного инвестирования, методов уменьшения негативного воздействия асимметрии информации на индивидуальных инвесторов.

Но главной задачей является формирование благоприятного инвестиционного климата в стране, повышение уровня управления активами. В данном контексте стоит отметить важность снижения асимметрии как между уровнями «рынок» и «эмитент», так и внутри этих уровней. Это условие является базой для повышения инвестиционной привлекательности активов отечественных компаний для потенциальных российских индивидуальных инвесторов.

Одна из немногих работ, посвященная проблеме влияния информационной асимметрии на управление предприятием, принадлежит Г. Минзу и А. Берли («Современная корпорация и частная собственность») [8]. Согласно основным тезисам данного исследования авторы четко разграничивают функции менеджмента компании от функций акционеров в рамках публичных акционерных обществ [9]. Данный факт способствовал возникновению нового уровня профессиональных управляющих и развитию фондового рынка. Более того, на уровне «эмитент», согласно исследованию Г. Минза и А. Берли, концентрируются колоссальные капиталы, управляя которыми менеджмент компании лишает акционеров возможности полностью контролировать их использование. Данный факт провоцирует возникновение ряда проблем теории и практики корпоративного управления на информационном уровне «эмитент». В этом случае информацию недополучает не только индивидуальный инвестор, но и агент в лице управляющей компании. В любом сегменте рынка один класс экономических субъектов всегда будет обладать более полной информацией, чем другой. Но в случае с рынком коллективного инвестирования для потенциального пайщика недостаток информации удваивается. Если управляющая компания в процессе управления активами принимает решение только на базе публичной информации и собственного анализа, то индивидуальный инвестор в этом случае может принять только одно решение: либо приобрести паи, либо погасить их и выйти из долевого участия в инвестировании [10]. Управляющей компании необходимо стараться работать эффективно, показывая максимальную доходность по рынку. Но, учитывая современное состояние фондового рынка, многим компаниям сложно выйти даже на средний уровень индексной доходности.

Данная ситуация является хорошим примером неблагоприятного отбора, являющегося следствием асимметрии информации на рынке коллективного инвестирования. Неблагоприятный отбор характеризуется положением, когда вне зависимости от того, кто обладает более полной информацией – агент (управляющая компания) или принципал (индивидуальный инвестор), – асимметрия информации провоцирует инвестора отказаться от вложений в инструменты коллективного инвестирования, тем самым вытесняя с рынка инвестиционные фонды, прекращая их деятельность. Ущерб от неблагоприятного отбора несут и управляющие компании, лишаясь ресурсов для осуществления своей

профессиональной деятельности. На практике это приводит к ликвидации компании.

Еще один эффект, схожий по своим последствиям с неблагоприятным отбором, – риск недобросовестности. Наличие большего объема информации, более квалифицированный персонал и возможности более качественного анализа существующей информации являются потенциалом управляющей компании, который способствует формированию собственной инвестиционной политики в отношении имущества инвестиционного фонда, но она не всегда учитывает интересы пайщиков, хотя всегда остается в рамках законодательства. Стимулом для управляющей компании в отношении деятельности по доверительному управлению имуществом инвестиционного фонда всегда было только вознаграждение. Вознаграждение управляющей компании прописано в правилах доверительного управления имуществом инвестиционного фонда и имеет либо фиксированный процент, либо плавающую процентную ставку в зависимости от изменения стоимости чистых активов инвестиционного фонда, но может быть четкое ограничение по уровню этого вознаграждения за год. Поэтому вне зависимости от того, насколько эффективно сработает управляющая компания, она может быть ограничена в уровне своих бонусов. Как правило, это ограничение выявляется в конце календарного года, и управляющая компания вынуждена возместить перерасход за счет будущего вознаграждения. Риск недобросовестности может проявляться в отсутствии прямого контроля деятельности управляющей компании со стороны пайщика. Реальному контролю со стороны специализированного депозитария и Центрального банка подвергаются непосредственно сделки управляющей компании с имуществом фонда, но этот контроль осуществляется только в рамках законодательства. Если рассматривать качество инвестиционных решений, эффективность деятельности и профессиональный уровень сотрудников управляющей компании, то пайщику эта информация практически не доступна. Более того, эффективность деятельности управляющей компании пайщик может оценить, только увидев результат ее деятельности, оценив текущую доходность фонда, находящегося под ее управлением. На этапе выбора оценка истории доходности того или иного инвестиционного фонда не дает гарантии таких же доходов в будущем. Поэтому любая реклама будущей доходности инвестиционного фонда управляющей компании законодательно запрещена.

В силу указанных обстоятельств, в условиях современного развития рынка коллективного инвестирования, одним из методов повышения его эффективности и привлекательности для индивидуального инвестора будет являться поиск путей снижения асимметричности информации на всех уровнях. Механизм управления имуществом инвестиционного фонда полностью подчинен законодательным нормам и правилам доверительного управления этим имуществом. Есть четкие рамки, в пределах которых действует управляющая компания, контролируемая независимым специализированным депозитарием и Центральным банком, но есть фондовый рынок, на котором его профессиональный участник не всегда может спрогнозировать движение цен на активы, но, диверсифицировав портфель, может максимально снизить возможность убытков. А насколько профессионально специалист управляющей компании подойдет к решению этого вопроса, зависит исключительно от его квалификации, о которой может знать только он и его руководство. Пайщикам фонда эта информация недоступна.

В любом случае для принятия решения о приобретении паев инвестиционного фонда потенциальному инвестору необходимо обладать финансовой грамотностью, подробно изучить законодательство, регулирующее этот сегмент рынка, и обязательно внимательно прочитать правила доверительного управления имуществом выбранного инвестиционного фонда. Данная информация даст возможность знать свои права по отношению к такому роду активов и обязательно их отстаивать в случае возникновения несоответствия требованиям нормативно-правового регулирования. Знания в области финансовых рынков помогут индивидуальному инвестору сделать правильный выбор инвестиционного фонда, тем самым определив стратегию инвестирования.

Механизм принятия решения о выборе способа инвестирования для индивидуального инвестора достаточно сложен, отсутствует

единая методология выбора. Выбор инвестора базируется на знаниях и информации, способствующей либо принятию правильного решения, либо совершению неэффективного инвестирования, как следствия отказа от работы с рынком коллективных инвестиций в будущем. Поэтому независимо от выбора управляющей компании индивидуальный инвестор должен обладать минимальными знаниями в экономике, повышая свою финансовую грамотность. Важными этапами подготовки к принятию решения о выборе инструмента инвестирования являются:

– получение информации о продуктах рынка коллективных инвестиций;

– определение цели инвестирования;

– оценка деятельности управляющих, предоставляющих услуги на данном рынке;

– анализ ситуации на рынке в целом;

– прогноз конъюнктуры рынка в целом (на базе собственных знаний либо с использованием аналитических прогнозов).

Таким образом, для принятия решения индивидуальному инвестору необходима информация, с учетом сбора которой он сможет принять правильное решение. От качества этой информации зависит качество принимаемых решений и качество результата инвестиций в активы инвестиционных фондов, что еще раз акцентирует важность проблемы асимметрии информации на рынке коллективного инвестирования.

1. *Корищенко К.Н.* К посткризисному развитию инфраструктуры и регулирования финансового рынка // Деньги и кредит. 2010. № 4. С. 37-45.
2. Об инвестиционных фондах: федеральный закон от 29.11.2001 г. № 156-ФЗ. Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. *Макконелл К., Брю С.* Экономикс. М., 2002.
4. О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг: федеральный закон от 5.03.1999 г. № 46-ФЗ. Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».
5. *Шкалаберда Я.Л.* Асимметрия информации в рыночной системе хозяйствования. М., 2007.
6. *Полищук Л.И.* Микроэкономическая теория: проблемы асимметричной информации и общественных благ. Препринт № KL/2003/009. М., 2003.
7. *Нуреев Р.М.* Курс микроэкономики. М., 2002.
8. *Akerlof G.* The Market for “Lemons”: Quality Uncertainty and the Market Mechanism // The Quarterly Journal of Economics. 1970. Vol. 84. № 3. P. 488-500.
9. *Бригхем Ю., Гапенски Л.* Финансовый менеджмент: полный курс: в 2 т. / пер. с англ.; под ред. В.В. Ковалева. СПб., 2001.
10. О регулировании деятельности управляющих компаний акционерных инвестиционных фондов и паевых инвестиционных фондов: постановление ФКЦБ РФ от 18.02.2004 г. № 04-5/пс. Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

1. *Korishchenko K.N.* K postkrizisnomu razvitiyu infrastruktury i regulirovaniya finansovogo rynka // Den'gi i kredit. 2010. № 4. S. 37-45.
2. Ob investitsionnykh fondakh: federal'nyy zakon ot 29.11.2001 g. № 156-FZ. Dostup iz spravochno-pravovoy sistemy “Konsul'tantPlyus”.
3. *Makkonell K., Bryu S.* Ekonomiks. M., 2002.
4. O zashchite prav i zakonnykh interesov investorov na rynke tsennykh bumag: federal'nyy zakon ot 5.03.1999 g. № 46-FZ. Dostup iz spravochno-pravovoy sistemy “Konsul'tantPlyus”.
5. *Shkalaberda Ya.L.* Asimmetriya informatsii v rynochnoy sisteme khozyaystvovaniya. M., 2007.
6. *Polishchuk L.I.* Mikroekonomicheskaya teoriya: problemy asimmetrichnoy informatsii i obshchestvennykh blag. Preprint № KL/2003/009. M., 2003.
7. *Nureev R.M.* Kurs mikroekonomiki. M., 2002.
8. *Akerlof G.* The Market for “Lemons”: Quality Uncertainty and the Market Mechanism // The Quarterly Journal of Economics. 1970. Vol. 84. № 3. R. 488-500.
9. *Brigkhem Yu., Gapenski L.* Finansovyy menedzhment: polnyy kurs: v 2 t. / per. s angl.; pod red. V.V. Kovaleva. SPb., 2001.
10. O regulirovanii deyatel'nosti upravlyayushchikh kompaniy aktsionernykh investitsionnykh fondov i paevykh investitsionnykh fondov: postanovlenie FKTsB RF ot 18.02.2004 g. № 04-5/ps. Dostup iz spravochno-pravovoy sistemy “Konsul'tantPlyus”.

Поступила в редакцию 20.09.2014 г.

UDC 336.77.067.22

THEORETICAL FOUNDATIONS OF INFORMATION ASYMMETRY OF MARKET OF COLLECTIVE INVESTMENTS

Marina Vitalyevna CHERNYSHOVA, Financial University Under the Government of RF, Moscow, Russian Federation, Candidate of Economics, Senior Lecturer of "Financial markets and financial engineering", Candidate for Doctoral Degree, e-mail: mv_chernyshova@mail.ru

The current state of financial market largely depends on the information space, resulting in the formation of demand and supply of financial assets. Thus the interaction of the institutions of the financial market takes place in conditions of asymmetric information, which creates unequal conditions of the parties to the transaction. Especially important consideration of this problem in the framework of modern financial market of Russia, as the lack of investment in the real sector largely reflected in economic indicators in the country as a whole. Modern domestic financial market form the environment in which decisions are made in the absence of completeness and symmetry of the distribution of information. The uneven distribution of available information on the stock market rises to adverse selection, as a consequence of the abandonment of investment in the future. The real sector of the Russian economy requires financing through various financial assets, which are generated on the securities market. There are so many instruments of the stock market for investment, but of the variety is to provide tools for collective investment, promote the involvement of the broad masses of the population in the financing of domestic companies. Investigation of the features of the collective investment market of Russia is particularly relevant at the moment due to the ongoing infrastructural changes in this segment.

Key words: information asymmetry; adverse selection; moral hazard; market of collective investments; information field.

УДК 330.34

КОНЦЕПЦИЯ РАЗВИТИЯ МОНОГОРОДОВ КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ РЕСУРС ГЕОБРЕНДИНГА В РОССИИ

© Владимир Игоревич КУЧЕРОВ
Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, г. Москва, Российская Федерация, соискатель, кафедра общего менеджмента и предпринимательства,
e-mail: vladkucherow@yandex.ru

Рассмотрен вопрос изучения путей развития моногородов в России. Актуальность данной проблематики очень возросла со времен последнего финансового кризиса и находится в зоне активного внимания аппарата правительства. Проводятся глобальные исследования с целью идентификации наиболее экономичных и ресурсоемких подходов по преодолению критической массы моногородов в России. Цель исследования заключается в поиске оптимальных и системных решений в области развития городов с монопрофильным позиционированием. К основным методам исследования можно отнести дедуктивно-индуктивный, анализ и синтез, а также комплекс других, адекватных предмету исследования: теоретический анализ, документальное исследование, системный, структурно-функциональный и стратегический анализ. Видим одним из эффективных инструментов развития моногородов концепцию геобрендинга. Обосновано, что формирование бренда моногорода может осуществляться, во-первых, путем выявления ключевой компетенции и ее усиления и, во-вторых, на основе создания и развития базовых условий. Кроме того возможна комбинация указанных способов с учетом наиболее предпочтительных характеристик, сочетающих в себе главные преимущества городского бренда.

Ключевые слова: моногород; стратегия развития; бренд; геобрендинг; частно-государственное партнерство; конкурентоспособность моногородов.

Производной планово-директивной экономики, которая долгое время формировала квазиэкономическую структуру на советском пространстве, стали многочисленные населенные пункты с монопрофильной экономикой. Директивное управление созданием и развитием городов в этот период посредством системы госрегуляторов и институтов госплана сформировало неэффективную функциональную структуру городского расселения. Принципиально «узким местом» такого формата урбанизации выступило преобладание монопрофильности. Один крупный завод формировал вокруг себя всю социальную, логистическую и экономическую инфраструктуру города, подчиняя городской дизайн внутренним потребностям производства. Так возникли многочисленные моногорода, которые формируют до 25 % ВВП страны, интегрируют около пятой части всего городского населения России.

Своеобразие российского формата моногородов, доставшихся в наследство от советской системы, не позволяет проводить четкую аналогию с сопоставимыми по масштабам и ресурсному потенциалу системами Австралии, Бразилии, Канады, США [1]. России необходима собственная стратегия и политика преобразования / развития городов с монопрофильным позиционированием.

Актуальность проблемы моногородов подтверждается высоким вниманием к ней со стороны Президента РФ. В своем послании к Федеральному собранию в 2013 г. он посвятил отдельный блок данному направлению: «Отдельно хотел бы сказать о ситуации в моногородах. Это непростое наследие, которое досталось нам еще из советской экономики. Здесь проживает более 15 млн человек. Да, немало моногородов и поселков находится в сложном положении. Но здесь есть база: социальная инфраструктура, жилье, профессиональные кадры. Нужно посмотреть, чего не хватает бизнесу, какие преференции ему нужно создать и создать какие условия, чтобы инвестор шел в эти моногорода не из-под палки, а видел реальную выгоду. Поверьте, лучше нам это сделать таким образом, чем вкладывать потом десятки миллиардов в трудоустройство напрямую из бюджета. А придется это делать при известном развитии ситуации» [2].

Проблема моногородов имеет системную основу. Решение находится не столько в плоскости диверсификации экономики города, отказа от чрезмерной зависимости от гра-

дообразующих экономических агентов, сколько в построении инновационно-прорывной модели развития [3]. Поиск новой точки роста городской экономики исходит из глубокого геополитического, инфраструктурного, экономического, социального, природного анализа, из учета индивидуальных особенностей моногорода.

Существует несколько методологических подходов к реализации структурной перестройки монопрофильных городов. Рассмотрим инструментарий и подходы более подробно.

Согласно Д.Г. Венделеву можно выделить множество проблем в функционировании моногородов, присущих современной российской экономике: низкая эффективность производства; структурная несбалансированность и зависимость от экспорта сырья; зависимость от кредитных ресурсов и системы перекредитования; недостаточность правового регулирования моногородов; стратегия собственников промышленных структур, ориентированная на краткосрочный результат; несистемная политика местных и региональных властей; специализация градообразующего предприятия по виду сырья (моноресурс), по сбыту (монопродукт), по потребителю; ориентация на ограниченные трудовые ресурсы данного населенного пункта, часто в значительной степени удаленного от крупных экономических центров [4].

Формируя комплекс мероприятий по устранению данных проблем следует придерживаться таких приоритетных задач, как:

– формирование новой модели организации производства: смена управленческой парадигмы, внедрение новых инновационных стратегий развития и др. [5];

– техперевооружение / модернизация традиционных производств с целью повышения конкурентоспособности;

– интенсификация малого и среднего бизнеса: формирование новых потребительских сегментов и ниш, выращивание среднего класса;

– диверсификация городской экономики с целью снижения рисков и формирования сильной инфраструктуры для долгосрочного развития региона.

– создание имиджевой привлекательности города (ориентация на геобрендинг): формирование устойчивого городского бренда, который коррелирует с уровнем качества жизни местного населения с целью обеспечения притока трудовой / квалифицированной рабочей силы, генерирования туристических потоков и инвестиций.

Выбор инструментов выполнения задач всегда детерминируется временными рамками. Так, к основным целям государственной политики по реструктуризации моногорода можно отнести:

1) в краткосрочном срезе – обеспеченность занятости населения, высвобождаемого с градообразующих предприятий, которые находятся в плохом состоянии;

2) в среднесрочной и долгосрочной перспективе – снижение доли градообразующих предприятий в структуре формирования городского бюджета, создание новых производств с высокой добавленной стоимостью, формирование внутренних источников привлечения капитала посредством развития предприятий среднего и малого бизнеса.

Так как моногорода в России не однородны (дифференцируются в зависимости от перспектив и потенциала городской экономики), необходимо использовать дифференцированный подход к различным поселениям (рис. 1) [6].

Согласно последнему проведенному исследованию компании «Базовый элемент», выделяют порядка 50 сценариев развития моногородов, которые укладываются в три основные модели:

1) 20 % моногородов – «*управляемое сжатие*» (где ресурс нынешнего производства исчерпан, а потенциала для нового нет): переселение 40–60 % жителей и более компактное расселение оставшихся (для экономии расходов на ЖКХ), сохранение социальных служб и уровня защиты, консервация или закрытие предприятия с надеждой на появление новых точек роста в будущем;

2) 35 % – «*стабильный моногород*» (где нет потенциала для диверсификации производства, но нынешнее небезнадежно): модернизация главного предприятия, развитие социальных служб, снижение налогов для привлечения инвесторов, стимулирование маятниковой миграции жителей для работы в ближайших крупных городах;

Рис. 1. Типология моногородов и малых городов России (по классификации Центра стратегических разработок)

3) 45 % – «*индустриальная диверсификация*» (где могут развиваться разные отрасли): создание индустриальных парков, развитие туризма, снижение налогов (включая создание особых экономических зон), поддержка инициатив местного среднего бизнеса, строительство жилья и улучшение качества жизни [7].

Следует придерживаться определенной последовательности в реализации стратегии развития моногородов (рис. 2). Первоначально запускается механизм комплексной оценки городского потенциала, в котором изучаются взаимозависимые структуры. Идентифицируются несколько наиболее перспективных направлений развития моногорода. Проводится ситуационный мониторинг в значимых областях, по результатам которого прогнозируется гипотетическая неблагоприятная экономическая конъюнктура. Из расчета временного лага разрабатывается программа перезагрузки экономики / отрасли / предприятия.

Одним из приоритетных инструментов реализации стратегии развития моногорода, на наш взгляд, является концепция геобрендинга. Формирование бренда моногорода может осуществляться, во-первых, путем выявления ключевой компетенции и ее усиления и, во-вторых, на основе создания и развития базовых условий. Кроме того возможна комбинация указанных способов с учетом наиболее предпочтительных характеристик, сочетающих в себе главные преимущества городского бренда [8]. Подходы к формированию бренда моногорода представлены на рис. 3.

Брендинг города неотделим от процессов повышения его конкурентоспособности, т. к. бренд по своей природе является демонстрацией конкурентных преимуществ и, соответственно, большей стоимости [9]. Бренд укрепляет социальную стабильность города, поскольку повышает уровень самооценки местных жителей, делая их проживание более комфортным и менее конфликтным.

Безусловно, ее эффективность проявляется только в сочетании с другими инструментами и программами государственного целеполагания, например, с использованием концепции частно-государственного партнерства (ЧГП). Институт ЧГП повышает мобильность и эффективность использования ресурсов, сами же частные предприниматели и бизнес-структуры больше склонны к инновационной активности и риску, что придает экономике логическую направленность.

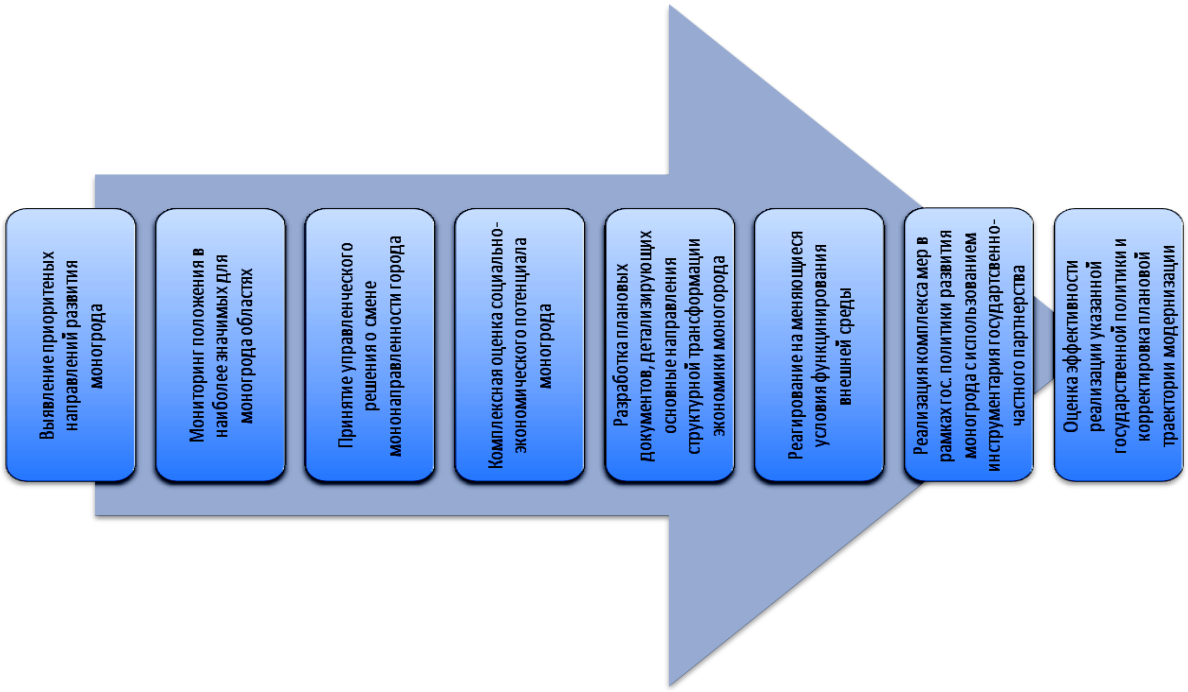

Рис. 2. Последовательность этапов реализации стратегии развития моногородов

Рис. 3. Подходы к формированию бренда моногорода

В долгосрочной перспективе будут созданы альтернативные рабочие места, это позволит системно разрешать накопившиеся социально-экономические проблемы и формировать устойчивую базу развития моногорода.

Итак, главными результатами геобрендинга моногородов должны стать формирование положительного имиджа города, его престижа, деловой и социальной конкурентоспособности; привлечение в город государственных и коммерческих заказов; расширение участия города в реализации международных и федеральных программ; повышение эффективности использования собственных ресурсов за пределами города.

1. Моногорода // Городское управление. 2011. № 2. С. 44-48.
2. Послание Президента Федеральному Собранию. URL: http://president.kremlin.ru/news/19825 (дата обращения: 10.09.2014).
3. *Лыткин А.* Управление инновационной средой моногорода // Городское управление. 2012. №12. С. 17-28.
4. *Венделев Д.Г.* Механизм реализации государственной политики развития моногородов с использованием государственно-частного партнерства: автореф. дис. … канд. эконом. наук. Курск, 2013.
5. *Краснова В.* Истина – в человеко-часах // Эксперт. 2010. № 2 (688). С. 17-21.
6. Самарский форум. URL: http://www.csr.ru/index.php/ru/ (дата обращения: 10.09.2014).
7. Моногорода. Перезагрузка. URL: http://www.basel.ru/monogoroda/?sphrase_id=11388 (дата обращения: 11.09.2014).
8. *Грошев И.В., Краснослободцев А.А.* Бренд как показатель конкурентоспособности города // Проблемы теории и практики управления. 2014. № 9. С. 102-108.
9. *Грошев И.В., Степанычева Е.В.* Факторы, влияющие на формирование бренда города // Маркетинг в России и за рубежом. 2013. № 4 (96). С. 83-96.

1. Monogoroda // Gorodskoe upravlenie. 2011. № 2. S. 44-48.
2. Poslanie Prezidenta Federal'nomu Sobraniyu. URL: http://president.kremlin.ru/news/19825 (data obrashcheniya: 10.09.2014).
3. *Lytkin A.* Upravlenie innovatsionnoy sredoy monogoroda // Gorodskoe upravlenie. 2012. №12. S. 17-28.
4. *Vendelev D.G.* Mekhanizm realizatsii gosudarstvennoy politiki razvitiya monogorodov s ispol'zovaniem gosudarstvenno-chastnogo partnerstva: avtoref. dis. … kand. ekonom. nauk. Kursk, 2013.
5. *Krasnova V.* Istina – v cheloveko-chasakh // Ekspert. 2010. № 2 (688). S. 17-21.
6. Samarskiy forum. URL: http://www.csr.ru/index.php/ru/ (data obrashcheniya: 10.09.2014).
7. Monogoroda. Perezagruzka. URL: http://www.basel.ru/monogoroda/?sphrase_id=11388 (data obrashcheniya: 11.09.2014).
8. *Groshev I.V., Krasnoslobodtsev A.A.* Brend kak pokazatel' konkurentosposobnosti goroda // Problemy teorii i praktiki upravleniya. 2014. № 9. S. 102-108.
9. *Groshev I.V., Stepanycheva E.V.* Faktory, vliyayushchie na formirovanie brenda goroda // Marketing v Rossii i za rubezhom. 2013. № 4 (96). S. 83-96.

Поступила в редакцию 3.10.2014 г.

UDC 330.34

CONCEPT OF SINGLE-INDUSTRY TOWNS' DEVELOPMENT AS STRATEGIC RESOURCE OF GEOBRANDING IN RUSSIA

Vladimir Igorevich KUCHEROV, Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics, Moscow, Russian Federation, Competitor, General management and Entrepreneurship Department, e-mail: vladkucherow@yandex.ru

The article is devoted to explore the development of single-industry towns in Russia. The urgency of this problem is increased since the last financial crisis, and is in a zone of active attention of the Government. Conducted a global study to identify the most cost-effective and resource-intensive approaches to overcome the critical mass of single-industry towns in Russia. The purpose of the study is to find the optimal and system solutions in the field of urban development with single-industry positioning. The main research methods include deductive-inductive, analysis and synthesis, as well as other complex, adequate subject matter: a theoretical analysis, documentary research, systemic, structural-functional and strategic analysis. The effective tool for the development of the concept of single-industry towns is a concept of geobranding. The formation of the brand company towns may be, firstly, by identifying core competencies and strengthen it and, secondly, on the basis of the establishment and development of the basic conditions. In addition, these methods can also be combined with the most preferred features that combine the main advantages of the city brand.

Key words: one-industry town; strategy development; brand geobranding; public-private partnership; competitiveness of single-industry towns.

УДК 66:339.13

ВНУТРЕННИЙ БРЕНДИНГ КАК ЭЛЕМЕНТ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ ПРОМЫШЛЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ

© Андрей Александрович ВАТЛИН
Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, г. Москва, Российская Федерация, соискатель, кафедра общего менеджмента и предпринимательства, e-mail: andvatlin@yandex.ru

Рассмотрено формирование внутреннего бренда на промышленном предприятии, что актуально в последнее время в свете обращения государственной политики к внутренним источникам роста отечественного производства. Цель исследования состояла в обнаружении факторов и реперных точек внутреннего брендинга. Основными методами исследования являлись сравнительный анализ, историческая ретроспектива и наблюдение. Во многом сопоставительный анализ подкрепляет успешный опыт Братского алюминиевого завода. Обоснованно, что только мероприятия внутреннего брендинга способны сформировать лояльность коллектива, которая становится прочным фундаментом при распространении и работе с генеральной, вдохновляющей идеей. Сформулировано предположение, что эффективную производственную систему предприятия можно выстроить на основе брендовой идентичности: персональный бренд руководителя, бренд выпускаемой продукции или города, где работает предприятие, бренд самой компании. Доказано, что, создавая комплекс программ внутреннего брендинга, удается привить конструктивные ассоциативные ряды, которые затем при правильной политике возможно конвертировать в лояльность коллектива бренду.

Ключевые слова: внутренний брендинг; бренд; лояльность; корпоративная социальная ответственность; производственная система; предприятие.

Современный мир развивается циклично на основе доминирования одних идеологических / материальных ценностей над другими. Последний мировой финансовый кризис 2008 г. продемонстрировал интересный факт, про который многие бизнес-структуры стали забывать: жажда экономической прибыли любыми средствами оборачивается большими проблемами в будущем [1]. Кризис изначально во многом был производным результатом высоких финансовых запросов США. Формировался финансовый пузырь на основе сокрытия важной информации о высокой рискованности некоторых ценных бумаг, их низком залоговом обеспечении.

Посткризисные выводы подтолкнули к витку развития новой концепции лидерства в экономике, основанной на бизнес-этике, определенных нормах и трепетном отношении к подчиненным и последователям. Неэтичная информация о компании может распространяться в условиях современной информационной экономики моментально, а вместе с этим негативный образ переносится на первое лицо компании. Только этичные лидеры могут быть действительно правильным примером для остальных сотрудников, что в итоге сформирует сильный и гуманистический бренд самой компании [2]. В условиях тотального интегрирования организаций в виртуальную среду, развития сетевых форм ведения бизнеса на глобальном уровне это становится одним из главных конкурентных преимуществ и главным организационным капиталом.

На территории России концепция этичного социально ответственного бизнеса развивается с большим трудом. Инфраструктурные барьеры, налоговая нагрузка, государственная политика сформировала кластер предпринимателей, ориентирующихся в большей степени на материальную сторону вопроса, нежели на персонал [3].

Показательна реакция бизнес-сообщества на последние инициативы Министерства финансов, которое предлагает обязать граждан самостоятельно уплачивать обязательные страховые взносы. При этом бизнес просит реализовать данную меру как можно раньше. Безусловно, данная инициатива снизит налоговую нагрузку на предприятия, но перекладывание нагрузки на персонал уменьшит реальные заработные платы и в результате замедлит экономический рост [4]. В большинстве своем бизнес пока не готов формировать стратегическую социальную

политику в системе управления персоналом и формировать внутренней бренд. Однако этого требует время и глобальная конкурентная среда.

Аналитика российской и зарубежной практики корпоративной социальной ответственности позволяет выявить три основных уровня формирования социальной активности предприятия [5; 6].

1. Исполнение социальных обязательств. Реализация фундаментальных правил и норм в сфере социальных гарантий (права сотрудников, охрана труда и здоровья работающих, экономические гарантии по оплате обязательных страховых выплат). Это действующие обязательства предприятия, которые являются производными нормативно-правовой базы и законодательства. Другими словами, это минимальный набор выполнения общественных запросов работодателем. Добровольные дополнительные выплаты не производятся, однако предприятие все равно можно охарактеризовать как социально ответственное.

2. Отложенная социальная ответственность. В качестве мотивирующего инструмента при найме на работу некоторые предприятия используют метод «золотых гор», расписывая потенциальному сотруднику детально виртуальные привилегии и перспективы. Безусловно, базовый набор юридических гарантий при этом понимается по умолчанию работающим звеном в системе управления персоналом. В дальнейшем такой инструмент периодически актуализируется при необходимости мобилизации человеческих ресурсов в рамках определенных задач. Может создаваться легенда, миф или реальный прецедент, который закрепляет такие отложенные обязательства. Однако все эти рецепты имеют определенные «сроки годности», и если персонал идентифицировал ложные посылы, невозможно будет вернуть положительную репутацию.

3. Вынужденная социальная активность. Юридически обусловленные требования – это базовая надстройка, при которой предприятие интегрирует во внутреннюю среду элементы добровольных обязательств, сформированных под давлением внешней среды, органов власти, общественного мнения, конъюнктуры рынка. По сути это необходимая мера, которой компании хотели бы избежать, т. к. это отражается на статьях расходов. Активирование социальных программ носит несистемный, фрагментарный характер, присутствует некоторая пассивность и инертность. Большая часть программ – это компилированный опыт специализированных агентств или результат копинг-стратегии самой компании. При этом реальное осознание целей и задач не происходит, все реализуется посредством формально-процессуального подхода.

4. Стратегическая социальная политика. Активная социальная позиция, точечные / «умные» комплексы программ по развитию персонала, стремление менеджмента капитализировать человеческий ресурс и конвертировать его в дальнейшем в конкурентное преимущество и прибыль – все это формирует своеобразие данного подхода. В управленческой среде присутствует понимание важности процедур развития персонала, создается отдельная структура для данных задач, на регулярной основе осуществляются социальные инвестиции, направленные в т. ч. на реализацию интересов собственников бизнеса.

Формирование комплекса внутреннего брендинга на предприятии промышленного назначения представляет собой непростую задачу (рис. 1). Результирующей всех усилий должно быть формирование лояльного персонала. В первую очередь следует поставить вопрос техники безопасности на более высокий уровень ответственности. Сотрудники должны чувствовать, что вопросы безопасности формируют основу операционной деятельности, руководство ими занимается не для галочки, а по-настоящему. Следует полностью исключить формализм [7].

Второй акцент – на формировании качественных линейных специалистов, которые создают добавочную стоимость на предприятии. Именно «качество» рядовых рабочих определяет силу производственной системы предприятия, которая формируется на фундаменте в лице рабочих. Сознание линейного персонала должно быть открытым для замещения старого опыта и освоения нового. Производительность труда находится в прямой зависимости от степени их лояльности. Сотрудники должны гордиться своей работой, достижениями предприятия, быть дисциплинированными.

Рис. 1. Структура формирования лояльности

Третий фактор – это борьба со стереотипами и установками. Интересен пример Братского алюминиевого завода, на котором производственная система может быть охарактеризована тезисами «Сломай стереотип», «Напиши, как делаешь, и делай, как написал». За последние 5 лет руководство смогло преодолеть много стереотипов: нет цехов – внедрена безцеховая структура, нет мастеров смен и тачек – вся транспортировка выполняется погрузчиками [8]. В одном из корпусов БРАЗа есть музей «Вещи, уходящие в прошлое» (рис. 2).

Цеха не заинтересованы в вытаскивании наружу проблем – так учила система: если у тебя проблемы, значит ты не управляешь процессом, но есть масса проблем, которые на цеховом уровне решить невозможно. Тем не менее, привычка не «выносить сор из избы» прочно засела в мозгах управленцев. Если проблемы не вытаскивать наверх, то о них не будут знать, соответственно, и решать их никто не будет. Пока не прорвет и не будет слишком поздно.

Формируя систему обработки, статистику подачи и реализации полезных предложений, можно добиться серьезных результатов, особенно если делать ставку на качество, а не на номинальную оценку количества поданных заявок на одного сотрудника. При этом важно, чтобы успешная защита проектов тут же подкреплялась внедрением на практике [9; 10].

При этом нельзя обойтись без идеологического наполнения. Важную роль в этом играет лидер, его харизма. Один из ключевых элементов лидерства – прежде чем реализовать идею, необходимо самому в нее поверить и сделать своей.

Идеология транслируется лучше всего через личный пример. Посредством данного инструмента можно сформировать сильный средний класс на предприятии, представителем которого является образованный, высококвалифицированный работник, который не нарушает технику безопасности и технологический процесс и, самое главное, не позволяет нарушать его другим, и при этом он получает достойную зарплату.

Если идеи, способной вдохновить на долгосрочные свершения, нет или она не разделяется большинством сотрудников, не смогут помочь ни консультанты, ни методология успешных преобразованиях. В отсутствии связующей идеи можно добиться только локальных улучшений без роста общей производительности и объемов производства. К тому же при снижении контроля над этими участками все быстро возвращается в исходную точку либо становится хуже, чем было до начала преобразований ввиду отсутствия у сотрудников мотивов улучшать процессы. А одними стимулами – штрафами, премиями, угрозами увольнений – многого не добиться [11].

Рис. 2. Музей Братского алюминиевого завода

Объединяющая идея во многом может быть основана на брендовой сущности: персональный бренд руководителя, бренд выпускаемой продукции или города, где функционирует предприятие, бренд самой компании. Создавая комплекс программ внутреннего брендинга удается привить конструктивные ассоциативные ряды, которые затем при правильной политике возможно конвертировать в лояльность коллектива бренду. Для сотрудника важно разделять какую-либо вдохновляющую идею. Если в компании нет мощной идеологии, основанной на ценностях близких и понятных большинству сотрудников, эффективную производственную систему не создать.

1. *Бочарова И.Ю.* Социально-этичный маркетинг и бизнес-этика компаний // Научное обозрение. М., 2012. № 6. С. 419-424.
2. *Грошев И.В., Краснослободцев А.А.* Организационная культура. М., 2013.
3. Корпоративная социальная ответственность: сообразим на троих. URL: http://www.cfin.ru/anticrisis/macroeconomics/government_program/csr.shtml (дата обращения: 29.09.2014).
4. Минфин предполагает приучать граждан платить страховые взносы после 2018 г. URL: http://www.rbcdaily.ru/economy/562949992517096 (дата обращения: 01.10.2014).
5. *Коротков Э.М. [и др.]*. Корпоративная социальная ответственность. М., 2013.
6. *Чулакова А.Л.* Управление корпоративной социальной ответственностью градообразующих предприятий: автореф. дис. … канд. экон. наук. Курск, 2014
7. *Грошев И.В., Краснослободцев А.А.* Системный бренд-менеджмент. М., 2011.
8. *Филиппов С. [и др.]*. Сломай стереотип! Производственная система Братского алюминиевого завода. М., 2010.
9. *Краснослободцев А.А., Дайриах Я.* Маркетинг качества в российской практике // Стандарты и качество. 2013. № 7. С. 87-90.
10. *Трапезников С.И.* Бенчмаркетинг как перспективный метод совершенствования бизнес-процессов // Сибирская финансовая школа. 2011. № 3. С. 143-148.
11. *Болтрукевич В.* Производственная система – это люди // Leaninfo.ru. 2011. 17 окт. URL: http://www.leaninfo.ru/2011/10/17/ps-eto-lyudi/ (дата обращения: 17.10.2014).

1. *Bocharova I.Yu.* Sotsial'no-etichnyy marketing i biznes-etika kompaniy // Nauchnoe obozrenie. M., 2012. № 6. S. 419-424.
2. *Groshev I.V., Krasnoslobodtsev A.A.* Organizatsionnaya kul'tura. M., 2013.
3. Korporativnaya sotsial'naya otvetstvennost': soobrazim na troikh. URL: http://www.cfin.ru/anticrisis/macroeconomics/government_program/csr.shtml (data obrashcheniya: 29.09.2014).

4. Minfin predpolagaet priuchat' grazhdan platit' strakhovye vznosy posle 2018 g. URL: http://www.rbcdaily.ru/economy/562949992517096 (data obrashcheniya: 01.10.2014).
5. *Korotkov E.M. [i dr.]*. Korporativnaya sotsial'naya otvetstvennost'. M., 2013.
6. *Chulakova A.L.* Upravlenie korporativnoy sotsial'noy otvetstvennost'yu gradoobrazuyushchikh predpriyatiy: avtoref. dis. … kand. ekon. nauk. Kursk, 2014
7. *Groshev I.V., Krasnoslobodtsev A.A.* Sistemnyy brend-menedzhment. M., 2011.
8. *Filippov S. [i dr.]*. Slomay stereotip! Proizvodstvennaya sistema Bratskogo alyuminievogo zavoda. M., 2010.
9. *Krasnoslobodtsev A.A., Dayriakh Ya.* Marketing kachestva v rossiyskoy praktike // Standarty i kachestvo. 2013. № 7. S. 87-90.
10. *Trapeznikov S.I.* Benchmarketing kak perspektivnyy metod sovershenstvovaniya biznes-protsessov // Sibirskaya finansovaya shkola. 2011. № 3. S. 143-148.
11. *Boltrukevich V.* Proizvodstvennaya sistema – eto lyudi // Leaninfo.ru. 2011. 17 okt. URL: http://www.leaninfo.ru/2011/10/17/ps-eto-lyudi/ (data obrashcheniya: 17.10.2014).

Поступила в редакцию 17.10.2014 г.

UDC 66:339.13

INTERNAL BRANDING AS ELEMENT OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY AT INDUSTRIAL ENTERPRISE

Andrei Aleksandrovich VATLIN, Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics, Moscow, Russian Federation, Competitor, General management and Entrepreneurship Department, e-mail: andvatlin@yandex.ru

The formation of an internal brand for industrial enterprise, which is important in recent years in light of the application of the state policy to domestic sources of growth of domestic production is considered. The purpose of the study was to detect factors and reference points for internal branding. The main methods of the research were a comparative analysis, historical retrospective and monitoring. Largely comparative analysis reinforces the successful experience of the Bratsk aluminum plant. It is formulated that only measures internal branding can create a loyalty to the team, which is becoming a strong foundation to spread and work with the general, inspirational idea. The assumption that an efficient production system of the enterprise can be build on the basis of brand identity, personal brand manager, brand manufactured products or town where the business operates, the brand of the company, is formulated. It is proved that creating complex programs internal branding can impart constructive associative lines, which are then given the right policies may be converted into loyalty team brand.

Key words: internal branding; brand loyalty; corporate social responsibility; production system; enterprise.

УДК 338.1

ЛИДЕРСТВО КАК УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ТЕХНОЛОГИЯ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ В ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

© Александр Владимирович СУНДУКОВ
Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина,
г. Тамбов, Российская Федерация, соискатель, кафедра менеджмента
и маркетинга, e-mail: syndykof@yandex.ru

Анализируется понятие лидерства с точки зрения управленческой технологии формирования и развития организации в информационной экономике. Делается акцент на относительно новых управленческих направлениях деятельности менеджера – информационный менеджмент и построение релевантной информационной культуры организации. Цель научного исследования заключалась в идентификации новых внутренних точек роста современных компаний, работающих в высокотурбулентных условиях глобальной экономики. Методологической базой исследования выступили информационно-статистический анализ зарубежных исследований и литературы, корреляционный анализ и синтез, наблюдение. Делается вывод о необходимости формирования новых компетенций менеджера: управления информационным прессингом и большими данными (BigData). Сформулировано предположение, что информационная / виртуальная оболочка компании сможет в ближайшее время генерировать значительный рост добавочной стоимости конечного продукта.

Ключевые слова: лидерство; информационная экономика; информационная культура; ИТ-системы; информационный прессинг.

Проблематика лидерских практик всегда оказывалась в центре многих научных и практических дискуссий. Такой интерес не случаен, поскольку во все времена ценились лидерские качества и потенции в человеке в любых социальных, экономических или житейских плоскостях.

В условиях становления нового типа информационной экономики, когда компании все больше вовлекаются в образование виртуальных систем извлечения дополнительной прибыли, требуется новый формат лидерства, способный объединить разобщенные структуры формирования добавленной ценности в экономике, а также переместить зону ответственности на локальные точки функциональной активности.

Результатом доминирования информационной экономики является формирование отдельного сегмента уверенно развивающихся компаний, работающих исключительно посредством виртуального обеспечения и продающих информационный контент и решения. Если первоначально организации информационного типа стремились перенести бизнес-процессы в электронный оборот, заменяли реальное общение виртуальным, то сейчас они формируют высокоуровневые тренды, основанные на сложных ИТ-инфраструктурах [1].

С другой стороны, каждая организация в таких условиях вынуждена перестраивать свои бизнес-процессы, логику формирования добавленной ценности. Перед лидером современной организации всегда стоит вопрос выбора базовой точки роста компании, поскольку информационная экономика реактивна по своей природе, но при этом сами конечные потребители, пусть даже активные, не всегда успевают за информационной гонкой. Порой наиболее важные задачи в компании могут противоречить друг другу: поиск новых информационных решений для снижения общих затрат / повышения качества предоставляемых услуг и самого контента; внедрение новых информационных продуктов / сохранение высокого спроса на существующее предложение; формирование единого видения компании и стратегии развития / постоянная корректировка тактических планов под конъюнктурные колебания информационной экономики.

Эффективный лидер всегда обладает нужной информацией, которой в любой момент времени готов поделиться с другими сотрудниками, умеет использовать информационный подход в решении проблем и конфликтов, может анализировать большие объемы информационного материала и идентифицировать релевантную информацию, дела-

ет информационные системы более эффективными, удобными и надежными [2].

В этом заслуга системы эффективного информационного обеспечения в организации, которая подразумевает максимально простой и удобный доступ к необходимой единице информации за короткий промежуток времени буквально в автоматическом режиме. Это становится возможным благодаря использованию новых информационных технологий.

Благодаря информационным технологиям руководитель значительно увеличивает объемы потребляемой информации, развивает мышление, активизирует познавательную деятельность, развивает художественный вкус. Но с расширением границ своего восприятия, мышления, познания человек получает зависимость от информационных технологий.

Важно развивать навыки локализации информационного прессинга (рис. 1), способами локализации которого являются:

1) формирование культуры использования информации: сотрудник должен не только уметь «потреблять» информацию, но и использовать ее в необходимой ситуации [3];

2) информационная диета: всеядность, выходящая за разумные границы, стирает чувство реальности, настраивает сотрудника на прием любой информации, которая, в конечном счете, им не используется;

3) ИТ-системы: человеческие возможности ограничены. Большая вариация на тему управления информационным потенциалом организации позволяет выбрать персонализированные технологические решения, подстроенные под любые запросы и возможности.

Рис. 1. Способы локализации и борьбы с информационным прессингом

В настоящее время огромные массивы информации в виде накопленных организациями знаний, навыков, сведений, данных и решений представляют серьезный интеллектуальный багаж. Эффективное использование такого ресурса позволяет придать импульс любой организационной инициативе и найти амбициозное решение самой сложной проблемы. Весьма распространенный в последнее время подход, ориентированный на построение в организации экономики знаний, позволяет решать разнообразный спектр задач и экономить значительные управленческие и интеллектуальные ресурсы, которые высвобождаются для работы на тех участках, где их присутствие крайне необходимо [4]. Реализация на практике такого подхода невозможна без эффективного информационного менеджмента.

К основным принципам информационного менеджмента можно отнести:

1) минимальную цепочку «потребления» информации: количество промежуточных звеньев по передаче информации не должно быть слишком большим;

2) максимальное ускорение и упрощение передачи информации: организационная культура должна способствовать эффективному информационному обмену между субъектами, а также повышать ее «усвояемость»;

3) интеграцию в современное информационное пространство: во внешнем окружении может быть найден технологический потенциал с более высоким КПД использования информации;

4) повсеместную информатизацию [5; 6].

Основными результатами сбалансированной политики информационного менеджмента должны стать формирование информационной инфраструктуры организации, создание системы информационной поддержки и обеспечения организационной культуры, построение информационной культуры организации и архитектоники внутриорганизационных коммуникаций, выстраивание системы информационных потоков и обмена, разработка корпоративных информационных систем и программ, обеспечение информационного сопровождения проектов.

Возросшее значение информационной составляющей современного общества, неизбежность и острая необходимость скорейшего вхождения российских организаций в общемировое информационное пространство инициируют процесс повышения не только общего инновационного уровня руководителей, сотрудников, потребителей, но и развития уровня их информационной культуры, которое до настоящего времени практически никак не формировалось [7; 8].

Под информационной культурой организации (ИКО) нами понимаются разделяемые в организации ценности и установки значимости и функционального предназначения информации и информационных продуктов, влияющие на процессы сбора, организации, обработки, распространения и использования информации, а также последовательный перевод этих ценностей в индивидуальные и групповые действия (поведение) и механизмы для оперирования информацией в разнообразных формах.

Важнейшим механизмом ее формирования является изменение стиля мышления, который постепенно становится концептуальным, стратегическим и конструктивным, технологическим, находящим пути и средства решения все усложняющихся информационных задач. Информатизация воздействует также и на деятельность руководителей. Перед ними открываются несравненно более широкие возможности в получении, хранении, обработке, передаче, оформлении самой разнообразной по своему содержанию и форме представления информации [9].

Если не затрагивать тему искусственного интеллекта, которая с учетом последних достижений науки переходит из разряда научной фантастики в область прикладных практик, перед лидером современной организации информационного типа формируется определенная проблема: найти ресурсы для интерпретации огромного потока входящей / исходящей информации. Физические возможности человека, пусть даже особенного лидера, не позволяют «переварить» всю информацию, однако этого требует высокая конкуренция на рынке, особенно в сфере информационного предложения.

В настоящем и в будущем российским управленцам предстоит решать проблему адаптации к новым условиям жизни в информационном обществе, где решающую роль будут играть не вещество и энергия, а информация и научные знания. Уже сегодня

они рассматриваются специалистами в качестве приоритетных факторов, которые будут определять не только общий стратегический потенциал общества, но и перспективы его дальнейшего развития.

В целом следует отметить, что, как и всякое новшество, информационные технологии несут в себе и новые опасности, они могут служить и дестабилизирующим фактором. Все зависит от того, в чьих руках они окажутся [10]. Так, появление информационной техники дает широкую возможность вмешиваться в личную жизнь людей, подрывать безопасность организаций, манипулировать поведением людей и т. п. Все это требует разносторонних мер защиты информационного поля.

Однако информационный виток развития современного общества несет больше конструктивного смысла. Повсеместно распространяются и внедряются информационные технологии, адаптированные под разнообразный спектр управленческих, аналитических и организационных задач. В настоящее время огромные массивы информации в виде накопленных организациями знаний, навыков, сведений, данных и решений представляют серьезный интеллектуальный багаж. Эффективное использование такого ресурса позволяет придать импульс любой организационной инициативе и найти амбициозное решение самой сложной проблемы.

1. *Андреев В.В., Солдатов А.А.* Виртуальная организация интернет-предприятий на основе многоагентного подхода // Прикладная информатика. 2009. № 6. С. 118-122.
2. *Грошев И.В., Краснослободцев А.А.* Организационная культура. М., 2013.
3. *Вус М.А.* Информационная война: информационный прессинг – деформация системы массового информирования // Информационная культура и информационная безопасность: материалы Всероссийской научно-практической конференции. СПб., 2002. С. 66-69.
4. *Гапоненко А.Л., Орлова Т.М.* Управление знаниями: как превратить знания в капитал. М., 2008.
5. *Гринберг А.С., Король И.А.* Информационный менеджмент. М., 2003.
6. *Грошев И.В., Юрьев В.М.* Менеджмент организационной культуры. Воронеж, 2010.
7. *Евтихов О.В.* Лидерский потенциал руководителя: специфика, содержание и возможности развития. Красноярск, 2011.
8. *Кондратьев Э.В.* Профиль менеджера: предпосылки становления и основные детерминанты // Известия Пензенского государственного педагогического университета им. В.Г. Белинского. 2011. № 24. С. 12-17.
9. *Рязанов М.А.* Некоторые современные модели и технологии в информационном менеджменте. М., 2009.
10. *Минкина В.А.* От информационного обеспечения к информационному управлению деятельностью организации // НТИ. Серия 1. 2002. № 4. С. 19-23.

1. *Andreev V.V., Soldatov A.A.* Virtual'naya organizatsiya internet-predpriyatiy na osnove mnogoagentnogo podkhoda // Prikladnaya informatika. 2009. № 6. S. 118-122.
2. *Groshev I.V., Krasnoslobodtsev A.A.* Organizatsionnaya kul'tura. M., 2013.
3. *Vus M.A.* Informatsionnaya voyna: informatsionnyy pressing – deformatsiya sistemy massovogo informirovaniya // Informatsionnaya kul'tura i informatsionnaya bezopasnost': materialy Vserossiyskoy nauchno-prakticheskoy konferentsii. SPb., 2002. S. 66-69.
4. *Gaponenko A.L., Orlova T.M.* Upravlenie znaniyami: kak prevratit' znaniya v kapital. M., 2008.
5. *Grinberg A.S., Korol' I.A.* Informatsionnyy menedzhment. M., 2003.
6. *Groshev I.V., Yur'ev V.M.* Menedzhment organizatsionnoy kul'tury. Voronezh, 2010.
7. *Evtikhov O.V.* Liderskiy potentsial rukovoditelya: spetsifika, soderzhanie i vozmozhnosti razvitiya. Krasnoyarsk, 2011.
8. *Kondrat'ev E.V.* Profil' menedzhera: predposylki stanovleniya i osnovnye determinanty // Izvestiya Penzenskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universiteta im. V.G. Belinskogo. 2011. № 24. S. 12-17.
9. *Ryazanov M.A.* Nekotorye sovremennye mode-li i tekhnologii v informatsionnom menedzhmente. M., 2009.
10. *Minkina V.A.* Ot informatsionnogo obespecheniya k informatsionnomu upravleniyu deyatel'nost'yu organizatsii // NTI. Seriya 1. 2002. № 4. S. 19-23.

Поступила в редакцию 2.10.2014 г.

UDC 338.1

LEADERSHIP AS MANAGERIAL TECHNOLOGY OF DEVELOPMENT ORGANIZATIONS IN INFORMATION ECONOMY

Alexander Vladimirovich SUNDUKOV, Tambov State University named after G.R. Derzhavin, Tambov, Russian Federation, Competitor, Management and Marketing Department, e-mail: syndykof@yandex.ru

The concept of leadership from the point of view of management technologies of formation and development of organization in the information economy is examined. The emphasis is placed on relative new management activities manager – information management and the construction of relevant information culture of the organization. An aim of the study was to identify new internal points of growth of modern companies operating in highly turbulent conditions in the global economy. Methodological basis of research were: informational-statistical analysis of foreign studies and literature, correlation analysis and synthesis, observation. The conclusion about the necessity of forming a new competence manager – management of information pressure and big data (Big Data) – is marked. The assumption that information / company virtual shell will be able in the near future to generate significant growth of the final productadded value is formulated.

Key words: leadership; information economy; information culture; IT-systems; media pressure.

УДК 338+66:658.310.8

ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫМ КОНФЛИКТОМ В ПОЛИКУЛЬТУРНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

© Сергей Николаевич ЗАЧИНЯЕВ
Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина,
г. Тамбов, Российская Федерация, соискатель, кафедра менеджмента
и маркетинга, e-mail: zachinya@yandex.ru

Рассматриваются вопросы управления организационным конфликтом на стыке дифференцированных культурных и организационных ценностей / установок. Цель изучения данного вопроса состояла в поиске эффективных решений и практик организационно-методического характера в области управления конфликтом, возникшим в мультикультурной команде в моногенной организационной среде. К основным методам исследования можно отнести эмпирические, основанные на сборе первичной информации посредством интервьюирования и рефлексии собственного опыта, и экономические, выраженные в сравнительном анализе различных экономических последствий конфликта. Доказано, что большая часть конфликтов являются производными таких причин, как различия культурных ценностей, организационных культур и юридических оснований. Вклад в это добавляют языковые, ментальные и юридические барьеры. Именно данные противоречия должен снимать эффективный менеджер. На основе типологии культур Р.Д. Льюиса были предложены управленческие мероприятия по формированию эффективного межкультурного взаимодействия в соответствии с дифференцирующими признаками.

Ключевые слова: организационный конфликт; поликультурная организация; управление конфликтом; кросскультурный менеджмент; мультикультурные команды.

Интернационализация бизнеса и глобализация рынков диктуют необходимость подстройки национальных деловых практик к внешнеэкономической деятельности и закономерностям. При этом процессы интернационализации экономики помимо объективных преимуществ формируют новые проблемы и вызовы для организаций. Так, набирающим быстрые обороты явлением в последние годы становятся организационные конфликты на фоне различий национальных, региональных, организационных, профессиональных культур [1]. При этом источником проблем в поликультурных организациях зачастую является не собственно культура, а межкультурное взаимодействие, которое и формирует своеобразие конфликта.

Основное противоречие современного мира в том, что, несмотря на активные глобализационные процессы, менеджеры так и не научились использовать потенциал синергии от взаимодействия в различных культурных средах. В последние время компании испытывают кадровый голод на квалифицированных менеджеров в области международного бизнеса [2]. При высоких темпах экспансии бизнеса за пределы национальных границ и вовлечения большего круга специалистов с различными культурными установками эффективный кросскультурный менеджмент выходит на первый план в бизнес-практиках. Многочисленные кросскультурные проблемы современного бизнеса кроятся в противоречивом отношении к рабочему процессу в новых социальных и культурных условиях, которые выражены различиями в стереотипах мышления между определенными группами сотрудников, потребителем и производителем / владельцем бренда.

Организационный конфликт – это целостное образование, позитивная и негативная направленность в нем присутствуют одномоментно. Этим фактором можно объяснить уход многих менеджеров от их истинного разрешения. В этом проявляются защитное поведение и экономия эмоционального ресурса [3]. Уклонение от конфликтной ситуации может представляться рациональным и обоснованным в отношении незначительных и мелких конфликтов. Однако избегание управленцем более серьезных конфликтов, влекущих деструктивные процессы, формирует демотивированность в коллективе, негативный психоэмоциональный фон, снижение

производительности, вызывает неудовлетворенность от рабочего процесса, тормозит организационное развитие.

Последствия организационного конфликта во многом детерминированы факторами объективного и субъективного порядка, поведенческой стратегией активных и пассивных участников, методами преодолений расхождений, управленческими навыками менеджера. Однако существуют некоторые универсальные принципы управления, которые позволяют оперировать конфликтной ситуацией с наибольшей пользой для организационной системы.

Один и тот же конфликт в организации может иметь совершенно разный результат. В зависимости от характера конфликтного противостояния, стратегий поведения участников конфликт приобретает позитивную или негативную направленность, функции конфликта при этом статичны: интеграция / дезинтеграция персонала, активизация / деградация социальных сетей в организации, диагностическая характеристика социальной напряженности в коллективе / сигнал распада команды, стимул / паралич инициативы, преобразование / сворачивание деловых контактов, оздоровление / ликвидация организации.

Не существует единственно верного пути разрешения организационного конфликта. Многое определяется качеством ситуации, поставленными задачами и степенью сопротивления. При доминировании негативного начала, когда конфликт несет деструктивный смысл, может быть использован любой стиль, релевантный для предотвращения разрушительных последствий [4].

Прототип лидера мультикультурной команды должен максимально полно учитывать интересы представителей различных культур. А возможность для членов этой команды иметь равные шансы, не ограниченные национальной принадлежностью, является резервом повышения эффективности управления организацией в целом [5].

Эффективный компетентностный профиль менеджера мультикультурной команды совмещает в себе кросскультурную, конфликтологическую и эмоциональную компетентность, что способствует эффективному управлению культурными различиями и разнообразием, а также бизнесом на стыке нескольких культурных установок и ценностей.

Лидерские качества менеджера, способного эффективно управлять межкультурным взаимодействием, во многом основаны на эмоциональной основе. Поликультурные организации зачастую имеют сильно дифференцированный состав персонала, однако эмоции являются тем универсальным языком, который понятен каждому [6]. Умение использовать силу эмоциональной мотивации, управлять собственными эмоциями и настроением коллектива, предвидеть эмоциональную перегруженность внутри организации, перераспределять эмоциональный заряд и нейтрализовывать стрессовые ситуации оказываются зачастую важнейшими качествами современного управления и инструментом профилактики организационных конфликтов в таких коллективах.

На основе типологии культур Р.Д. Льюиса на моноактивные, полиактивные и реактивные культуры автором были предложены управленческие мероприятия по формированию эффективного межкультурного взаимодействия в соответствии с дифференцирующими признаками (табл. 1) [7]. Однако на практике не так часто встречаются команды с представителями трех разных типов культур. Как правило, взаимодействие протекает в двух культурных измерениях.

Команды с сильно дифференцированными культурами очень нестабильны на начальном этапе работы. И причины здесь очень вариативны: различный темперамент, характер, менталитет, национальные особенности, язык и т. д. [8]. Если при установлении диалога сотрудники не идут на уступки, не пытаются понять иное мнение, возникает непонимание, противоречия, закрытость и в крайних случаях сопротивление. Задача аппарата менеджмента в данном случае заключается в формировании предпосылок к консолидации усилий и намерений участников. Иначе неизбежна тупиковая ситуация, в результате которой отдельные сотрудники или группы пытаются реализовать собственные сценарии, отталкиваясь от личных национальных приоритетов. Если данный процесс не остановить вовремя, вполне возможно возникновение субкультур разрушительного характера для всей организационной культуры.

Таблица 1

Эффективный мультикультурный менеджмент по типологии культур Р.Д. Льюиса

Критерий дифференциации	Моноактивная культура	Полиактивная культура	Реактивная культура	Эффективный кросскультурный менеджмент на стыке всех культур
1	2	3	4	5
Общая ориентация	На работу, задачи и цели организации	На людей и установление неформальных связей	На уважение других и их достоинств	Обозначить общий вектор сотрудничества
Социально-психологический	Интроверты, ориентированы на уединение, терпеливые, заняты своими делами, бесстрастные	Экстраверты, направленные на общение, нетерпливые, крайне любопытные и эмоциональные	Интроверты, любящие слушать, молчаливые и уважительные, ненавязчиво заботливы	Выделить зону комфорта для каждого из представителей, а также рабочие площадки
Планирование деятельности	Систематическое планирование будущего	Планирование в общих чертах	Сверяют с общими принципами	Сформировать единую последовательность работы с оформленными интервалами
Реализация планов	Строгое следование планам с контролем за выполнением	Постоянное изменение планов	Внесение незначительных корректив	Стратегическое и оперативное управление рабочим процессом
Организация рабочего времени	В определенное время – одно дело, работа в фиксированное время	Несколько дел одновременно, работа в любое время	Реагирование в соответствии с ситуацией, гибкий график	Реализация утвержденного сценария
Организация рабочего графика	Соответствие установленным графикам и расписаниям	График непредсказуем	Подстраивание под график партнера	Оптимизация и внесение корректив при острой необходимости
Проектная деятельность	Поэтапная разбивка проекта	Проекты накладываются друг на друга	Рассматривается картина в целом	Формирование единого проектного мышления
Формат коммуникации	В режиме вопрос – ответ / причина – следствие, по телефону общаются коротко и по делу, редко перебивают	Диалог, который независимо от средств общения может длиться часами, часто перебивают	Монологи с большими паузами и обдумыванием, умелое обобщение и рефлексия, не перебивают	Формирование средств и способов коммуникации на основе единых принципов
Невербальная коммуникация	Сдержанная жестикуляция и мимика	Несдержанная жестикуляция и мимика	Еле уловимая жестикуляция и мимика	Информационная работа по подготовке к специфике коммуникаций представителей другого типа культуры
Работа с информацией	Строгое следование фактам и сведениям	Подгонка фактов	Работа с обещаниями	Формирование некоторой общей базы данных
Стиль сбора информации	Формализованные методы сбора информации	Неформальные источники, анализ «контекста», впечатления от встреч, данные из бесед	Выстраивание собственной информационной сети, «сетевой» характер сбора информации	Оперативный контроль при сборе и анализе информации, формирование концептуальных отправных точек
Специфика работы	Работает внутри отдела, следует определенным процедурам, ориентирован на завершение цепочки действий	Бывает во всех отделах, использует связи, ориентирован на завершение межличностного взаимодействия	Учитывает все вопросы, занимается нетворкингом, реагирует на действия партнера	Выделение свободной рабочей зоны, в рамках которой сотрудник реализует культурный сценарий, и формальной, для достижения поставленных целей
Характер делегирования	Делегирует компетентным коллегам	Делегирует родственникам	Делегирует надежным людям	Обеспечение справедливого делегирования в зависимости от ситуации
Работа на совещаниях	Предпочитают установленную повестку дня, возражают, опираясь на логику	Не следуют повестке дня и заданной последовательности, сочетают все во всем, возражают эмоционально	Вдумчиво переходят от осмысливания одного тезиса к другому, избегают возражений	Закрепление ключевой позиции совещания к поставленной задаче, работа в соответствии с достижением результата
Отношение к собственным ошибкам	Не любят терять лицо	На все есть оправдание и объяснение	Не должны терять лицо	Предоставление относительной свободы в решении тактических задач, совместное планирование и ответственность за стратегию
Соотношение личного и профессионального	Разграничивают личную жизнь и профессиональную деятельность	Переплетают частное и профессиональное	Соединяют частное и профессиональное	Предоставление права выбора выстраивания отношений с четким выделением задач
Действия при уходе	Доводят дела до логического конца либо передают их	Могут забрать с собой всех привлеченных клиентов, потребителей и коллег, т. к. считают это сферой личных межличностных отношений	В полном уважении к компании и коллегам	Обеспечение преемственности, в необходимых случаях разграничение сфер влияния

Окончание таблицы 1

1	2	3	4	5
Решения проблем и конфликтов	Преобладание организационного начала над личностным компонентом, реализация функционального сценария	Стараются поступить «по-человечески», соразмерно установленным межличностным отношениям	Недопущение конфликтных ситуаций, решение проблем с учетом предпочтений интересов всех сторон	Недопущение чрезмерного перегибания в какую-либо сторону
Личностная эффективность	Максимальная концентрация на задаче, реализация в установленный срок и в соответствии с планом	Достижение личностной эмпатии и расположенности, все остальные формальные процедуры излишние (встречи, совещания и т. д.)	Максимальная удовлетворенность всех сторон, сохранение собственной репутации и расширение собственной информационной сети	Обозначение ключевых точек эффективности для всех сторон
Способы принятия решения	Решения принимаются в соответствии с организационной необходимостью, при согласовании с установленным регламентом	В соответствии с личными предпочтениями	Не торопят события, позволяют идеям вызреть, грамотно собирают и обрабатывают информацию для принятия неконфликтных решений	Обеспечить каждого релевантной информацией без перегружения и давления

Эффективный менеджер должен переводить фокус на реализацию функционального сценария. В команде при этом может отсутствовать полностью разделяемое единое мнение, однако представление о том, как наиболее оптимально будет выполнена работа, должно обязательно присутствовать. Если мультикультурной команде удается найти совершенно новое решение, это самая высокая оценка проделанной работы аппаратом менеджмента.

В условиях, когда в команде находятся представители смежных культур, менеджменту гораздо легче найти реперные точки для выстраивания совместной деятельности. После того, как члены команды начинают проявлять некоторую эмпатию, можно говорить об их стремлении к реализации коллективного сценария, где учитываются и понимаются интересы каждого из участников.

Вектор разрешения организационных конфликтов в российских предприятиях поликультурного типа необходимо нацеливать на создание единой команды и организационной культуры, которая сама без внешнего вмешательства могла бы в дальнейшем урегулировать такие конфликты, как восстановление авторитета руководства и устранение дифференциации на «мы» и «они».

В российской практике существует высокая дистанция власти, а многие методы сводятся к силовым [9]. Решать силовым методом организационный конфликт в поликультурной организации рискованно. Сначала нужно провести мониторинг. Выяснить, есть ли нарушения в коммуникационных цепочках, и устранить различия в поведении.

На субъективном уровне в поликультурных командах существует осознание того факта, что большая часть конфликтов являются производными таких причин, как различия культурных ценностей, организационные культуры и юридические основания. Вклад в это добавляют языковые, ментальные и юридические барьеры. При этом у каждой группы присутствует определенный диапазон интерпретаций причинно-следственных связей: руководитель подразумевает под предпосылками конфликта не выстроенные экономические и юридические процедуры, которые не смогли охватить весь репертуар возможных отклонений, форс-мажорных ситуаций и планов действий в экстренных ситуациях; линейный персонал видит во многих конфликтных ситуациях субъективное значение, т. к. больше мотивирован на повышение собственной «капитализации» на рынке труда в виде опыта, материального подкрепления, стажа, участия в амбициозных проектах; для многих иностранцев остается загадкой позиция русского сотрудника в области жизненных ориентиров, подходов к работе.

Следует выстраивать единый организационно-методический инструментарий и системность в управлении организационным конфликтом в поликультурной среде. Необходимо сформировать культурные блоки по базовым категориям и выстроить для них эффективный стиль управления предкон-

фликтным состоянием в различных парах культур.

1. *Крутских А.В.* Межкультурные различия в условиях глобализации экономики // Социосфера. 2011. № 3. С. 73-77.
2. *Донецкая О.И.* Новые подходы к подготовке специалистов по межкультурному взаимодействию // Казанский педагогический журнал. 2010. № 1. С. 47-52.
3. *Грошев И.В., Краснослободцев А.А.* Организационная культура. М., 2013.
4. *Грошев И.В., Емельянов П.В.* Каков руководитель – такова организация // Проблемы теории и практики управления. 2003. № 5. С. 97-102.
5. *Гусева Н.И.* Лидерство как ключевой фактор оптимизации экономического поведения мультикультурной команды // Известия Уральского государственного экономического университета. 2006. Т. 13. № 1. С. 130-137.
6. *Добрусина М.Е., Бауэр К.В.* Эмоциональный и интеллектуальный менеджмент // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2011. № 2. С. 73-77.
7. *Льюис Р.* Столкновение культур: Путеводитель для всех, кто делает бизнес за границей / пер. с англ. А. Андреева, М. Павловой. М., 2013.
8. *Горохова Е.Ю.* Специфика управления многонациональным персоналом организаций // Государственное управление. Электронный вестник. 2010. Вып. 24. С. 1-8.
9. *Groshev I.V., Krasnoslobodtsev A.A., Sundukov A.V., Zachinyaev S.N.* Features of forming of the institutional field of organizational culture in Russia // European Journal of Economic Studies. 2013. № 4 (6). С. 184-190.

1. *Krutskikh A.V.* Mezhkul'turnye razlichiya v usloviyakh globalizatsii ekonomiki // Sotsio-sfera. 2011. № 3. S. 73-77.
2. *Donetskaya O.I.* Novye podkhody k podgotovke spetsialistov po mezhkul'turnomu vzaimodeystviyu // Kazanskiy pedagogicheskiy zhurnal. 2010. № 1. S. 47-52.
3. *Groshev I.V., Krasnoslobodtsev A.A.* Organizatsionnaya kul'tura. M., 2013.
4. *Groshev I.V., Emel'yanov P.V.* Kakov rukovoditel' – takova organizatsiya // Problemy teorii i praktiki upravleniya. 2003. № 5. S. 97-102.
5. *Guseva N.I.* Liderstvo kak klyuchevoy faktor optimizatsii ekonomicheskogo povedeniya mul'tikul'turnoy komandy // Izvestiya Ural'skogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta. 2006. T. 13. № 1. S. 130-137.
6. *Dobrusina M.E., Bauer K.V.* Emotsional'nyy i intellektual'nyy menedzhment // Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika. 2011. № 2. S. 73-77.
7. *L'yuis R.* Stolknovenie kul'tur: Putevoditel' dlya vsekh, kto delaet biznes za granitsey / per. s angl. A. Andreeva, M. Pavlovoy. M., 2013.
8. *Gorokhova E.Yu.* Spetsifika upravleniya mnogonatsional'nym personalom organizatsiy // Gosudarstvennoe upravlenie. Elektronnyy vestnik. 2010. Vyp. 24. S. 1-8.
9. *Groshev I.V., Krasnoslobodtsev A.A., Sundukov A.V., Zachinyaev S.N.* Features of forming of the institutional field of organizational culture in Russia // European Journal of Economic Studies. 2013. № 4 (6). S. 184-190.

Поступила в редакцию 3.10.2014 г.

UDC 338+66:658.310.8

ORGANIZATIONAL AND METHODOLOGICAL RECOMMENDATIONS FOR EFFECTIVE MANAGEMENT OF ORGANIZATIONAL CONFLICT IN MULTICULTURAL ORGANIZATION

Sergey Nikolayevich ZACHINYAYEV, Tambov State University named after G.R. Derzhavin, Tambov, Russian Federation, Competitor, Management and Marketing Department, e-mail: zachinya@yandex.ru

This article discusses the management of the organizational conflict at the junction of differentiated cultural and organizational values / attitudes. The purpose of the study of this question was to find effective solutions and practices of organizational and methodical in managing conflict that arose in a multicultural team in monogenic organizational environment. The main methods of research include empirical, based on the collection of primary data through interviews and their own experiences, and economic, expressed in a comparative analysis of the economic consequences of the conflict. It is shown that most of the conflicts are derived from such causes as differences of cultural values, organizational cultures and legal grounds. Contribution to this is added the language, mental and legal barriers. It is these contradictions must shoot an effective manager. On the basis of the typology of cultures R.D. Lewis management activities to build effective cross-cultural interaction in accordance with the differentiating features are proposed.

Key words: organizational conflict; multicultural organization; conflict management; cross-cultural management; multicultural team.

УДК 316.354:351/354

ИССЛЕДОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ СОГЛАСОВАНИЯ ИНТЕРЕСОВ УЧАСТНИКОВ КОРПОРАТИВНЫХ ОТНОШЕНИЙ (на примере промышленных корпораций Тамбовской области)

© Александр Федосеевич БОРИСОВ
Санкт-Петербургский государственный университет,
г. Санкт-Петербург, Российская Федерация, доктор социологических наук,
профессор кафедры социального управления и планирования
факультета социологии, e-mail: borisov-af@mail.ru
© Инесса Юрьевна ЧЕЛЕНКОВА
Санкт-Петербургский государственный университет,
г. Санкт-Петербург, Российская Федерация, аспирант, кафедра социального
управления и планирования факультета социологии, e-mail: inessa_2407@mail.ru

Рассматривается малоисследованная в социологии управления проблема урегулирования социальных взаимодействий участников корпоративных отношений. Обращается внимание на основную причину корпоративных конфликтов – институциональную недостаточность корпоративного управления, которая проявляется в противоречии между потребностью в норме, отвечающей интересам участников корпоративных отношений, и возможностями ее внедрения в практику корпоративного управления. Отмечаются проекты по урегулированию конфликтов интересов: установление доверительных отношений в корпоративном управлении; законодательное закрепление расстановки приоритетных интересов среди субъектов и участников корпоративного управления; кардинальная перестройка структуры и механизмов управления в корпорациях; использование методик для расчета уровня корпоративного управления и согласования интересов участников корпоративных отношений. На примере средних промышленных корпораций Тамбовской области анализируются формальные и неформальные механизмы по согласованию интересов участников корпоративных отношений. Рассматриваются факторы, негативно влияющие на разработку, принятие и применение законодательных норм и правил. Оценивается значение внутренних документов, детализирующих законодательные нормы в конкретной компании. Отмечается ценность полуформализованных документов корпоративных взаимодействий – договоров и предлагаются правила по их соблюдению. Раскрывается роль неформальных норм согласования интересов субъектов и участников корпоративного управления: личных контактов, участие в выборных органах власти, использование членства в бизнес-ассоциациях. Характеризуются мотивы, влияющие на поведение участников корпоративных отношений. Приводятся конкретные меры повышения эффективности корпоративного управления в средних промышленных корпорациях Тамбовской области.

Ключевые слова: корпоративное управление; институциональная недостаточность корпоративного управления; механизмы согласования интересов; законодательные нормы; внутренние документы; договоры; мотивы; меры повышения эффективности корпоративного управления.

Корпоративное управление является одной из актуальных исследовательских проблем в социологии управления. Это связано с тем, что в корпоративных взаимодействиях участвует множество социальных групп (акционеры, менеджеры, персонал, кредиторы, партнеры, конкуренты, государственные органы и др.), которые имеют различные социальные потребности и интересы, многообразие паттернов поведения – от конфликта интересов до долговременных доверительных отношений. В исследованиях по корпоративному управлению сложилось общепринятое понимание наиболее существенных различий в интересах основных субъектов и участников корпоративного управления. Сложной исследовательской задачей остается урегулирование между ними корпоративных взаимодействий, т. к. ее решение затруднено разнонаправленностью механизмов интересов, прав и ответственности участников корпоративных отношений.

Вопросы внутренних и внешних механизмов по согласованию интересов субъектов и участников корпоративного управления получили освещение в ряде наших публикаций [1; 2]. Анализ функционирования внутренних и внешних механизмов в корпоративном управлении показал, что они не обеспечивают сбалансированность социальных взаимодействий участников корпоративных отношений. Среди причин выделяют

формализованный характер деятельности органов корпоративного управления; недостаточную востребованность внутренних документов, в частности кодекса корпоративного управления; оппортунизм и просчеты менеджеров, приводящие к неэффективности сделок; противоречивость законодательных норм и слабость судебной защиты. Однако фундаментальная причина неэффективности функционирования механизмом регулирования и согласования интересов участников корпоративных отношений заключается в институциональной недостаточности корпоративного управления, т. е. в существующем противоречии между потребностью в норме, отвечающей интересам участников корпоративных отношений, и возможностями ее внедрения в практику корпоративного управления.

Начиная с конца 80-х г. XX в., в российских условиях действует неустойчивая модель корпоративного управления. Она несколько раз подвергалась существенной коррекции путем принятия законов и нормативных актов, отвечавших на вызовы неустойчивой внешней и внутренней ситуации в обществе. В таких условиях внедряемые нормы и ценности корпоративного управления зачастую становились препятствием для одних субъектов и стимулом для других, приводили к острым социальным конфликтам, дестабилизации, неустойчивости социальных отношений. Противоречия возникали по разным основаниям, но каждое из противоречий или их комплекс формировал, по нашему определению, институциональную недостаточность корпоративного управления и определял потребность в управленческой рефлексии и необходимость постоянного совершенствования модели корпоративного управления с учетом базовых институтов российского общества.

В российских исследованиях по корпоративному управлению разрабатываются методологически обоснованные меры по согласованию интересов участников корпоративных отношений. Среди них отметим такие проекты, как установление доверительных отношений в корпоративном управлении; законодательное закрепление расстановки приоритетных интересов среди субъектов и участников корпоративного управления; кардинальная перестройка структуры и механизмов управления в корпорациях [3–5]. В конкретно-социологических исследованиях используются методики: 1) применяемая в Левада-Центре для расчета уровня корпоративного управления в зависимости от уровня удовлетворенности ожиданий участников корпоративных отношений; 2) MAW (Mitchell-Agle-Wood), в соответствии с которой рекомендуется соблюдать очередность согласования интересов субъектов и участников корпоративного управления в зависимости от степени их важности для корпорации [6; 7].

Данные методики были использованы в эмпирическом исследовании, проведенном летом 2013 г. на базе средних промышленных корпораций Тамбовской области: ОАО «Пигмент», ОАО «Электроприбор», ОАО «Тамбовмаш», ОАО «МЛРЗ «Милорем». Интегральный индекс (113) оценки корпоративного управления в промышленных компаниях области, рассчитанный по методике Левада-Центра от 0 до 200, соответствует среднему уровню корпоративного управления. Важным стало раскрытие разного уровня удовлетворенности участников корпоративных отношений своих ожиданий состоянием корпоративного управления: от наиболее высокого – у потребителей (147), государственных служащих (140), акционеров (125), партнеров (123) до более низкого – у персонала (102), профсоюзов (95), общественных организаций (94), научно-технических специалистов (79). Например, если акционеры удовлетворены выплатой дивидендов (156), партнеры по бизнесу – укреплением совместных позиций на рынке (148), то общественные организации менее всего удовлетворены соответствием социальной, экологической политики компаний действующим законодательным нормам (88), научно-технические специалисты не удовлетворены качеством своей жизни (60). В ходе эмпирического исследования была подтверждена общая направленность в согласовании интересов участников корпоративных отношений: в первую очередь, удовлетворение интересов акционеров, топ-менеджеров и, в последнюю очередь, миноритариев, персонала.

Внимание к эмпирическому исследованию в средних промышленных корпорациях объясняется не только тем, что они составляют основу промышленного развития ре-

гиона, проявляют адаптивность к условиям неустойчивой внутренней и внешней среды, демонстрируют устойчивые темпы своего роста. Конкретно-социологическое исследование корпоративного управления обеспечивает получение достоверной и релевантной информации о состоянии сложившихся механизмов социальных взаимодействий в средних региональных компаниях и составляет основу для принятия решений по совершенствованию механизмов согласования интересов участников корпоративных отношений.

На основе анкетного опроса 254 респондентов, который проводился в соответствии с целевой выборкой, получены данные, анализ которых показал, что средний уровень корпоративного управления обеспечивает в региональных корпорациях удовлетворительную сбалансированность корпоративных отношений. По мнению 59 % респондентов, уровень сбалансированности интересов участников корпоративных взаимодействий является удовлетворительным, 31 % считают его неудовлетворительным и только 10 % – хорошим. Приведенные оценки подтверждают актуальность для региональных корпораций корпоративных конфликтов, которые чаще всего происходят между тремя группами участников: акционерами и топ-менеджерами (59,0 %), менеджментом и персоналом (55,0 %), с конкурентами (41,0 %).

Для согласования противоречивых интересов между участниками корпоративных отношений практикуется с различной степенью результативности использование формальных правовых механизмов. Федеральные законы и правовые нормы задают рамки правового поля деятельности корпораций (рис. 1).

Уровень соответствия федеральных законов интересам участников корпоративных отношений в половине случаев оценивается как «удовлетворительный» (52 %). Только 1/3 респондентов (34 %) высказала удовлетворение «хорошим» уровнем законодательных норм. В ходе исследования выявлены факторы, которые негативно влияют на разработку, принятие и применение законодательных норм и правил. К ним относятся: 1) особенности принятия и внедрения законодательных норм (различное толкование норм, лоббирование законов, противоречие новых норм действующим, судебные ошибки в практике применения норм); 2) ослабление контроля соблюдения законодательства (использование коррупционных схем, безнаказанность за невыполнение требований законодательства, нарушение контроля внутреннего документооборота); 3) субъективные факторы (недостаток квалификации, отсутствие волевых качеств у руководителя, установки и сложившиеся стереотипы сознания и поведения, игнорирование мотивации участников корпоративных отношений); 4) системные недостатки (вводимые нормы противоречат исторически сложившимся правилам поведения, отсутствуют интегрирующие документы корпоративного управления).

Разработка внутренних документов может детализировать законодательные нормы и повлиять на формирование системы корпоративного управления в конкретной компании. Этого мнения придерживаются в целом 83 % респондентов (рис. 2).

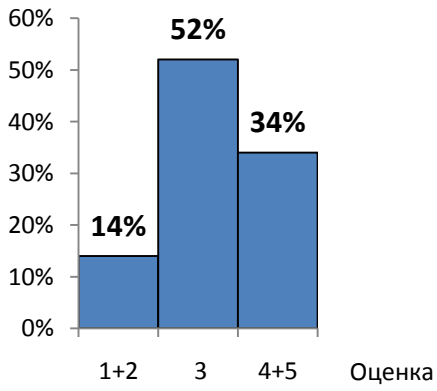

Рис. 1. Оценка соответствия действующего законодательства интересам участников корпоративных отношений

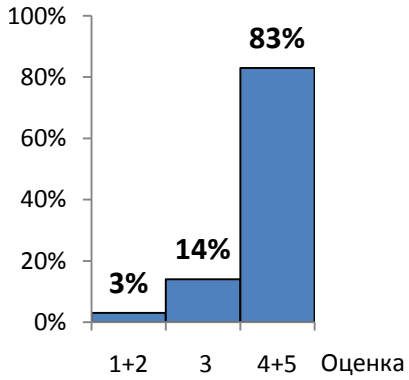

Рис. 2. Оценка внутренних документов как условия формирования системы корпоративного управления

Компенсационные возможности внутренних документов на сегодня недооценены как регуляторы внутрикорпоративных отношений. Для решения этой задачи требуется: 1) создание комплекса внутренних документов**,** содержащих описание основных принципов и процедур корпоративного управления; 2) систематизация корпоративных документов на основе метода инкорпорации; 3) внедрение комплекса информационно-технических средств, направленных на сбор, хранение, аналитическую обработку и предоставление информации; 4) принятие собственного кодекса корпоративного управления, обеспечивающего возможность предупреждения рассогласованности в нормах, повышение эффективности социальных взаимодействий.

В исследовании была отмечена ценность полуформализованных документов корпоративных взаимодействий – договоров. Практика заключенных договоров представлена на рис. 3.

Было подтверждено, что приоритетом при заключении соглашений пользуются договоры с постоянным, уже проверенным партнером (76 %), а соглашения с новыми партнерами должны готовиться заранее (48 %). Предпочтительными являются также договоры, заключаемые со стратегическим партнером (31 %) или на основе конкурсных торгов (28 %). Вопрос о привлечении опытного переговорщика-профессионала (медиатора) для заключения выгодного договора не является достаточно актуальным для участников корпоративных отношений (7 %).

Исследование подтверждает, что накопленный опыт договорных отношений включает ряд важных правил: договоры заключаются на длительный срок с полным обоснованием прав и условий взаимоотношений сторон; в условиях нестабильности общественной жизни применяется «отношенческий» подход к контрактам, включающий результирующий опыт взаимодействия сторон; в контракт с топ-менеджерами встраивается система материального стимулирования и процедура увольнения, что позволяет избегать судебных разбирательств; разрабатывается программа по предотвращению оппортунистического поведения менеджмента во избежание присвоения средств собственников через создание финансовых пирамид, использования трансфертных цен через подставные фирмы.

Ответы респондентов на вопрос «К каким структурам компании не обратятся за помощью по защите своих прав и разрешению корпоративных конфликтов?» раскрывают правовые ориентации участников корпоративных отношений средних промышленных корпораций (рис. 4).

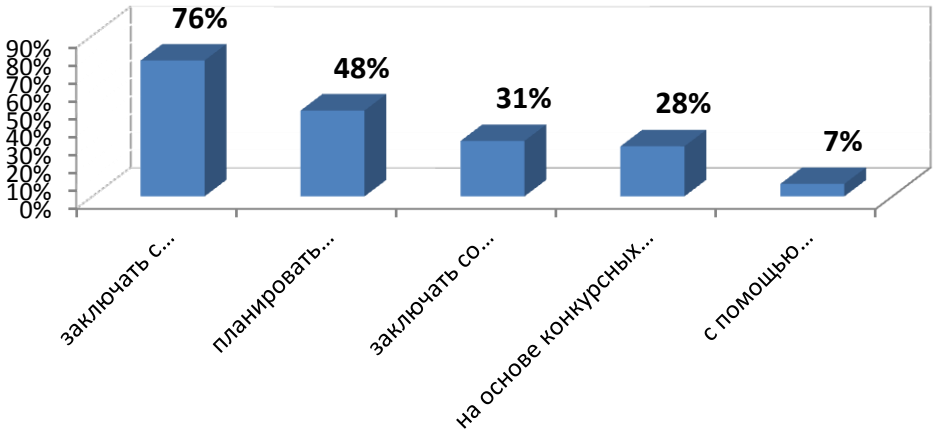

Рис. 3. Практика заключения договоров (%)

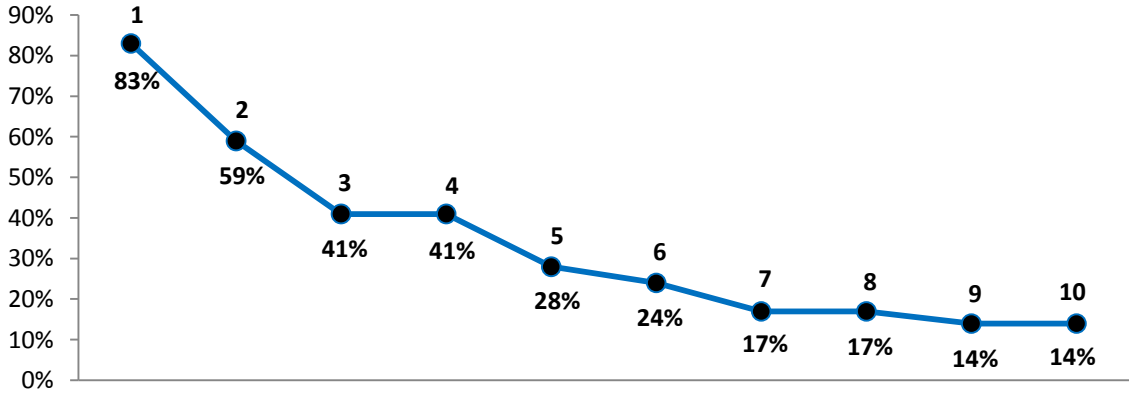

Рис. 4. Структуры, к которым средние корпорации не обратятся за помощью по защите своих прав и разрешению корпоративных конфликтов**:** 1 – криминальные структуры; 2 – предприниматели; 3 – общественные организации; 4 – СМИ; 5 – уполномоченный по правам бизнеса; 6 – региональная администрация; 7 – федеральные органы власти; 8 – третейский суд; 9 – арбитражный суд; 10 – медиатор

Показательно, что участники корпоративных отношений не ищут помощи у криминальных структур (83 %); маловероятной считают найти поддержку у других предпринимателей, отягощенных своими проблемами (59 %); получение защиты от СМИ и общественных организаций также не вызывает доверия (41 %). По-прежнему среди субъектов управления и стейкхолдеров имеется достаточная доля тех, кто не будет обращаться ни к уполномоченному по правам бизнеса (28 %), ни к региональным властям (24 %), ни к федеральным органам власти (17 %), ни в третейский суд (17 %). Однако правовой нигилизм не свойственен участникам корпоративных отношений. Обычной практикой для решения спорных вопросов стало обращение в арбитражный суд. Доля тех, кто не намерен обращаться в судебные органы или к специальному переговорщику (медиатору), является незначительной (соответственно, 17 и 14 %).

Важное значение имеют неформальные нормы согласования интересов субъектов и участников корпоративного управления. Участники корпоративных отношений для решения своих проблем предпочитают использовать неформальное общение с властью (рис. 5).

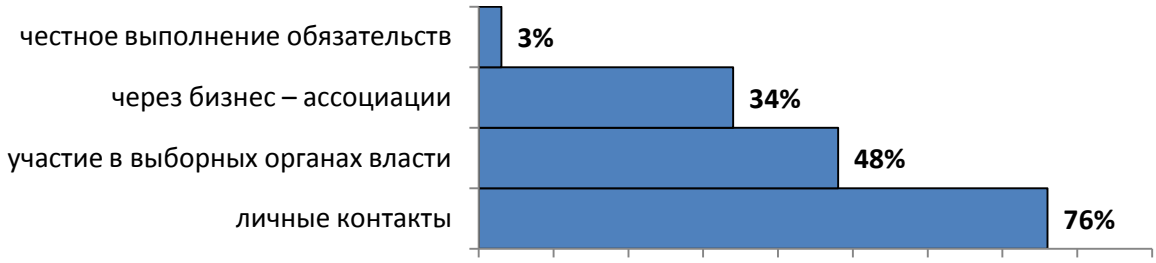

Рис. 5. Предпочтительные формы взаимодействия участников корпоративных отношений с властью

Наиболее эффективными считаются личные контакты – 76 %, участие в выборных органах власти – 48 % и использование своего членства в бизнес-ассоциациях – 34 %. «Честное выполнение своих обязательств / контрактов перед государством / бюджетом» выбрали 3 %. Среди участников корпоративных отношений преобладают удовлетворительные оценки соблюдения норм делового общения (59 %). Уровень удовлетворенности деловым общением оценивается около 3 баллов. Объяснение подобных оценок дает мотивы корпоративного поведения бизнес-сообщества. Исследование подтвердило, что поведение субъектов и участников корпоративного управления определяется в целом целерациональными мотивами. Среди них – прибыль (93,0 %), контроль (69,0 %), выгода (66,0 %). Поведение зачастую диктуется такими мотивами, как готовность к риску (45 %), стремление к порядку (45 %), преданность делу (38 %). В корпоративных отношениях присутствуют оппортунистические мотивы: корысть, обман, беспринципность (24,0 %). Моральные мотивы редко определяют поведение участников корпоративных отношений. Среди них – справедливость (14,0 %), честность (7,0 %), равноправие (3,0 %). В бизнес-сообществе нет альтруизма. Здесь поведение может зависеть от форс-мажорных обстоятельств и действий по принципу «ничего личного». Таким образом, внедрение этических норм в практику корпоративных отношений является сложной управленческой задачей, и ее решение зависит от добровольного принятия корпораций моральных обязательств по отношению к участникам корпоративных отношений.

В заключение следует отметить, что исследование подтвердило необходимость осуществления конкретных мер, направленных на повышение эффективности корпоративного управления, средних промышленных корпораций Тамбовской области. Речь идет о таких мерах, как обеспечение равных прав мажоритарных и миноритарных акционеров; улучшение социального положения в промышленной корпорации научно-технических специалистов; повышение ответственности членов, органов корпоративного управления; разработка и применение различных методик, направленных на улучшение согласования интересов субъектов управления и участников корпоративных отношений; создание на областном уровне системы обучения в сфере корпоративного управления председателей, членов советов директоров, топ-менеджеров, а также корпоративных секретарей средних корпораций.

Таким образом, в корпоративных отношениях проявляются и действуют социальные механизмы согласования интересов участников с учетом их специфики, и задачей корпоративного управления является определение основных направлений по их совершенствованию.

1. *Челенкова И.Ю.* Средние корпорации: социологические аспекты корпоративного управления // Социально-экономические явления и процессы. Тамбов, 2014. № 3. С. 167-171.
2. *Борисов А.Ф., Челенкова И.Ю.* Механизмы согласования интересов субъектов и участников корпоративного управления: социологический анализ // Социально-экономические явления и процессы. Тамбов, 2014. № 10.
3. *Волчкова Л.Т., Рассказов С.В.* «Народные» инвестиции в общественное производство // Социологические исследования. 2009. № 2. С. 16-28.

4. *Бушуев А.Ю., Попондопуло В.Ф.* Корпоративное право: проблемы науки и практики // Арбитражные споры. 2005. № 3 (31). С. 67-84.
5. *Клейнер Г.Б.* Менеджеральная революция и институты // Институциональная экономика: развитие, преподавание, приложения: материалы Международной конференции. ГУУ, 2011. URL: http://www.kleiner.ru/arpab/mened_2011.html (дата обращения: 19.04.2014).
6. *Беляева Л.А.* Уровень и качество жизни. Проблемы измерения и интерпретации // Социологические исследования. 2009. № 1. С. 33-42.
7. *Mitchell R.K., Agle B.R., Wood D.J.* Towards the theory of stakeholder identification and salience: defining the principle of who and what really counts // Academy of Management review. 1997. № 22 (4). P. 853-886.

1. *Chelenkova I.Yu.* Srednie korporatsii: sotsiologicheskie aspekty korporativnogo upravleniya // Sotsial'no-ekonomicheskie yavleniya i protsessy. Tambov, 2014. № 3. S. 167-171.
2. *Borisov A.F., Chelenkova I.Yu.* Mekhanizmy soglasovaniya interesov sub"ektov i uchastnikov korporativnogo upravleniya: sotsiologicheskiy analiz // Sotsial'no-ekonomicheskie yavleniya i protsessy. Tambov, 2014. № 10.
3. *Volchkova L.T., Rasskazov S.V.* "Narodnye" investitsii v obshchestvennoe proizvodstvo // Sotsiologicheskie issledovaniya. 2009. № 2. S. 16-28.
4. *Bushuev A.Yu., Popondopulo V.F.* Korporativnoe pravo: problemy nauki i praktiki // Arbitrazhnye spory. 2005. № 3 (31). S. 67-84.
5. *Kleyner G.B.* Menedzheral'naya revolyutsiya i instituty // Institutsional'naya ekonomika: razvitie, prepodavanie, prilozheniya: materialy Mezhdunarodnoy konferentsii. GUU, 2011. URL: http://www.kleiner.ru/arpab/mened_2011.html (data obrashcheniya: 19.04.2014).
6. *Belyaeva L.A.* Uroven' i kachestvo zhizni. Problemy izmereniya i interpretatsii // Sotsiologicheskie issledovaniya. 2009. № 1. S. 33-42.
7. *Mitchell R.K., Agle B.R., Wood D.J.* Towards the theory of stakeholder identification and salience: defining the principle of who and what really counts // Academy of Management review. 1997. № 22 (4). P. 853-886.

Поступила в редакцию 3.10.2014 г.

UDC 316.354:351/354

INVESTIGATION OF MECHANISMS OF COORDINATION OF INTERESTS OF PARTICIPANTS OF CORPORATE RELATIONS (on example of industrial corporations of Tambov region)

Aleksander Fedoseevich BORISOV, Saint Petersburg State University, St. Petersburg, Russian Federation, Doctor of Sociology, Professor of Social Management and Planning Faculty of Sociology Department, e-mail: borisov-af@mail.ru

Inessa Yuryevna CHELENKOVA, Saint Petersburg State University, St. Petersburg, Russian Federation, Post-graduate Student, of Social Management and Planning Faculty of Sociology Department, e-mail: inessa_2407@mail.ru

Unexplored in sociology management problem resolving social interactions of participants of corporate relations is considered. Attention is drawn to the root cause of corporate conflicts – the institutional failure of corporate governance, which is manifested in the contradiction between the need to correct, to the interests of participants of corporate relations and the possibilities of its implementation in practice of corporate governance. Projects for interest conflict regulation are considered such as establishment of trust in corporate governance; legislative strengthening placement priority of interests among stakeholders and participants in corporate governance; radical restructuring of the structure and mechanisms of management in corporations; the use of methods for calculating the level of corporate governance and alignment of interests of participants of corporate relations. On the example of the average industrial corporations of the Tambov region formal and informal mechanisms to harmonize the interests of participants of corporate relations are analyzed. The factors affecting the development, adoption and enforcement of legislation and regulations are considered. Value of internal documents detailing the legislation in a particular company is estimated. The value of corporate interactions semi-formalized documents, contracts and proposed rules to enforce them, is noted. The role of informal norms of harmonization of interests of participants and corporate governance such as personal contacts, participation in elected bodies, use of membership in business associations are explored. The influence of the behavior of participants of corporate relations is characterized by motives. Concrete measures to enhance the effectiveness of corporate governance in the medium industrial corporations Tambov region is provided.

Key words: corporate governance; institutional failure of corporate governance; mechanisms of coordination; legislation; internal documents; contracts; motives; efficiency measures of corporate governance.

УДК 338.2:004

ХАОРДИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ КАК ПАНАЦЕЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ГИБКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

© Юлия Юрьевна ЛУКАШИНА
Тамбовский государственный технический университет, г. Тамбов, Российская Федерация, аспирант, кафедра «Экономический анализ и качество», e-mail: econa@admin.tstu.ru
© Борис Иванович ГЕРАСИМОВ
Тамбовский государственный технический университет, г. Тамбов, Российская Федерация, доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой «Экономический анализ и качество», e-mail: econa@admin.tstu.ru
© Александр Юрьевич СИЗИКИН
Тамбовский государственный технический университет, г. Тамбов, Российская Федерация, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономический анализ и качество», e-mail: sizikin@bk.ru
© Елена Борисовна ГЕРАСИМОВА
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва, Российская Федерация, доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономический анализ», e-mail: gerasim_ova@inbox.com

Анализируются процессы наблюдаемости гибкого предприятия, которые закладываются в процессах и процедурах позиционирования предприятия в турбо-институциональной рыночной среде через формирование миссии, видения и кредо предприятия, комплементарно обусловленных миссией, видением и кредо интегрированного рынка качества продукции. Установлено, что влияние процессов наблюдаемости гибкого предприятия усиливаются в интегрированной системе менеджмента качества через концепты терминосистемы состояния функционирования предприятия. Эмерджентность гибкого предприятия формируется за счет собственных характеристик качества состояния и функционирования подсистем системы предприятия, фундаментально закрепленных и узаконенных концепцией «6М». Степень гибкости предприятия целесообразно определять по количеству гибких связей при устойчивом состоянии и функционировании гибкого предприятия на длительном экономическом горизонте эволюции. Инновационная продукция вбирает в себя интеллектуальный капитал гибкого предприятия, что ее отличает по качеству от продукции конкурентов. Для этого на практике гибкое предприятие широко использует процессы и процедуры бенчмаркинга и процессы и процедуры конкурентной разведки. Приспособляемость гибкого предприятия базируется на принципе адаптации. Точность, надежность и быстродействие как собственные характеристики качества состояния и функционирования гибкого предприятия идентифицируются через модели развития предприятия и модели качества продукции. Поскольку модели качества состояния функционирования системы и подсистем гибкого предприятия и качества продукции хранятся в составе математического моделирования экстремального многоцелевого и многоканального регулятора как эталонные образцы, то по процедурам самооценки проверяют адекватность моделей.

Ключевые слова: управление качеством; устойчивое развитие; результативность; гибкое промышленное предприятие.

Приверженец концепции интеллектуального капитала шведский ученый-экономист Лейф Эдвинсон в своей книге «Корпоративная долгота. Навигация в экономике, основанной на знаниях» так описывает появление в науке концепта «хаорд»: «Ди Хок придумал неологизм «хаорд» (chaord) – хаотический порядок, позаимствовав первые буквы слов CHAos (хаос) и ORDer (порядок). Он употреблял термин «хаордический» для описания любой системы организации, которая имеет черты как хаоса, так и порядка, причем ни одна из этих черт не является доминирующей» [1].

Американский ученый-экономист Ди Хок в монографии «Зарождение хаордической эры» (Birth of the Chaordic Age) определяет понятие «хаордический» как комплексный концепт: «1) поведение любого самоуправляющегося организма, организации или системы, которое гармонично сочетает характеристики порядка и хаоса; 2) организо-

ванный таким образом, что ни порядок, ни хаос не доминируют; 3) характеризующийся фундаментальными организационными принципами эволюции и природы» [2]. Феноменология хаордизма в своей управленческой деятельности настраивает предприятие на наблюдаемость, эмерджентность, гибкость, инновационность, приспособляемость, точность, надежность, быстродействие, синергизм и управляемость.

Процессы наблюдаемости гибкого предприятия уже закладываются в процессах и процедурах позиционирования предприятия в турбо-институциональной рыночной среде через формирование миссии, видения и кредо предприятия, комплементарно обусловленных миссией, видением и кредо интегрированного рынка качества продукции. Влияние процессов наблюдаемости гибкого предприятия усиливается в интегрированной системе менеджмента качества через концепты терминосистемы состояния функционирования предприятия. Эмерджентность гибкого предприятия как собственная характеристика качества его состояния и функционирования формируется за счет собственных характеристик качества состояния и функционирования подсистем системы предприятия, фундаментально закрепленных и узаконенных концепцией «6М» (исходное сырье, материалы (materials) – $М_1$; машины, оборудование (mashines) – $М_2$; персонал (man) – $М_3$; методы (methods) – $М_4$; измерения (metrology) – $М_5$; окружающая среда (media) – $М_6$) развития гибкого предприятия.

Степень гибкости предприятия целесообразно определять по количеству гибких связей при устойчивом состоянии и функционировании гибкого предприятия на длительном экономическом горизонте эволюции.

На рис. 1 приведена структурная схема гибкого предприятия.

Инновационость гибкого предприятия в первую очередь нацелена на выпуск высококачественной продукции, которую, несмотря на институциональные «ловушки» турбо-институциональной рыночной среды (ассиметрия информации по качеству продукции, хреодный эффект и эффект гиперселекции), ожидают и рынок и потребитель [3].

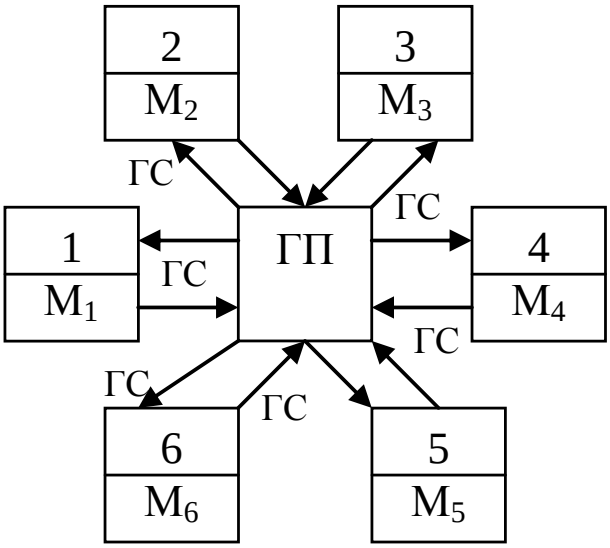

Рис. 1. Структура гибкого предприятия: ГП – гибкое предприятие; ГС – гибкие связи; 1 (компонента $М_1$ концепции «6М») – гибкая система поставок сырья и полуфабрикатов; 2 (компонента $М_2$ концепции «6М») – гибкое использование машин и оборудования; 3 (компонента $М_3$ концепции «6М») – гибкое использование персонала, обладающего интеллектуальным капиталом; 4 (компонента $М_4$ концепции «6М») – гибкое (превентивное) применение процессов и процедур метрологии, стандартизации и сертификации, нацеленных на обеспечение высокого качества продукции в ожиданиях потребителей и институциональных требований по качеству конъюнктуры рынка; 5 (компонента $М_5$ концепции «6М») – гибкое управление состоянием и функционированием гибкого предприятия и качеством продукции; 6 (компонента $М_6$ концепции «6М») – гибкая адаптация к изменениям окружающей среды

Инновационная продукция в первую очередь вбирает в себя интеллектуальный капитал гибкого предприятия, что ее отличает по качеству от продукции конкурентов. Для этого на практике гибкое предприятие широко использует процессы и процедуры бенчмаркинга и процессы и процедуры конкурентной разведки [4; 5].

Приспособляемость гибкого предприятия базируется на принципе адаптации. Применение данного принципа обусловлено тем, что под давлением внешней турбо-институциональной среды непрерывно изменяются параметры качества состояния функционирования гибкого предприятия, причем настолько сильно, что изменяется качество траектории развития предприятия и нарушается устойчивость жизненного цикла качества продукции гибкого предприятия. Структурная схема адаптивного (хаордического) управления гибким предприятием приведена на рис. 2.

Точность, надежность и быстродействие как собственные характеристики качества состояния и функционирования гибкого предприятия идентифицируются через модели развития предприятия и модели качества продукции. Теория феноменологии хаордического развития гибкого предприятия и хаордического развития качества продукции формируют модель развития гибкого предприятия и качества продукции в виде графической модели – *S*-образной кривой (рис. 3).

Каждая точка бифуркаций $ТБ_1$ – $ТБ_5$ (рис. 3) свидетельствует о наличии воздействия на гибкое предприятие и соответствующее качество продукции, как бы «сигнализируя» о начальной стадии процессов «хаоса». Поскольку точки бифуркаций принадлежат модели развития гибкого предприятия и модели качества продукции, то они конвергируют в поля аттракторов, которые содержат оптимальные траектории вывода гибкого предприятия и качества продукции из областей хаоса на траекторию устойчивого (качественного) развития и предприятия и качества продукции. Такие корректирующие воздействия выбрасывает экстремальный регулятор интегрированной системы менеджмента качества (СМК). Для подтверждения нашего заключения обратимся к процессам хаордически-упорядоченного и комплементарного взаимодействия жизненных циклов гибкого предприятия, качества продукции и гибкой интегрированной СМК (рис. 4).

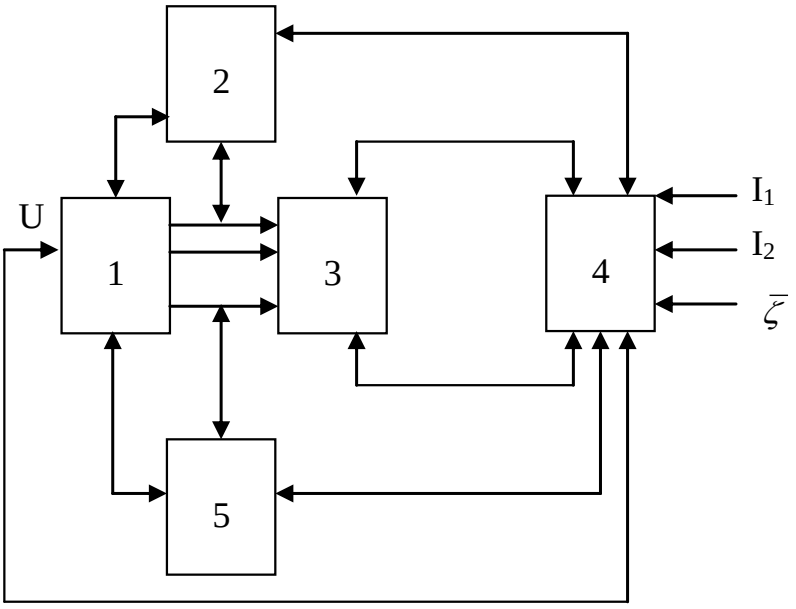

Рис. 2. Структурная схема адаптивного (хаордического) управления гибкого предприятия: 1 – гибкое предприятие; 2,5 – система индикаторов координат состояния функционирования предприятия и качества продукции; 3 – регулируемый коммутатор; 4 – многоканальный многофункциональный программный регулятор; I_1 – критерий качества состояния и функционирования гибкого предприятия; I_2 – критерий качества продукции; $\bar{\zeta}$ – вектор помех турбо-институциональной внешней экономической среды; U – управление

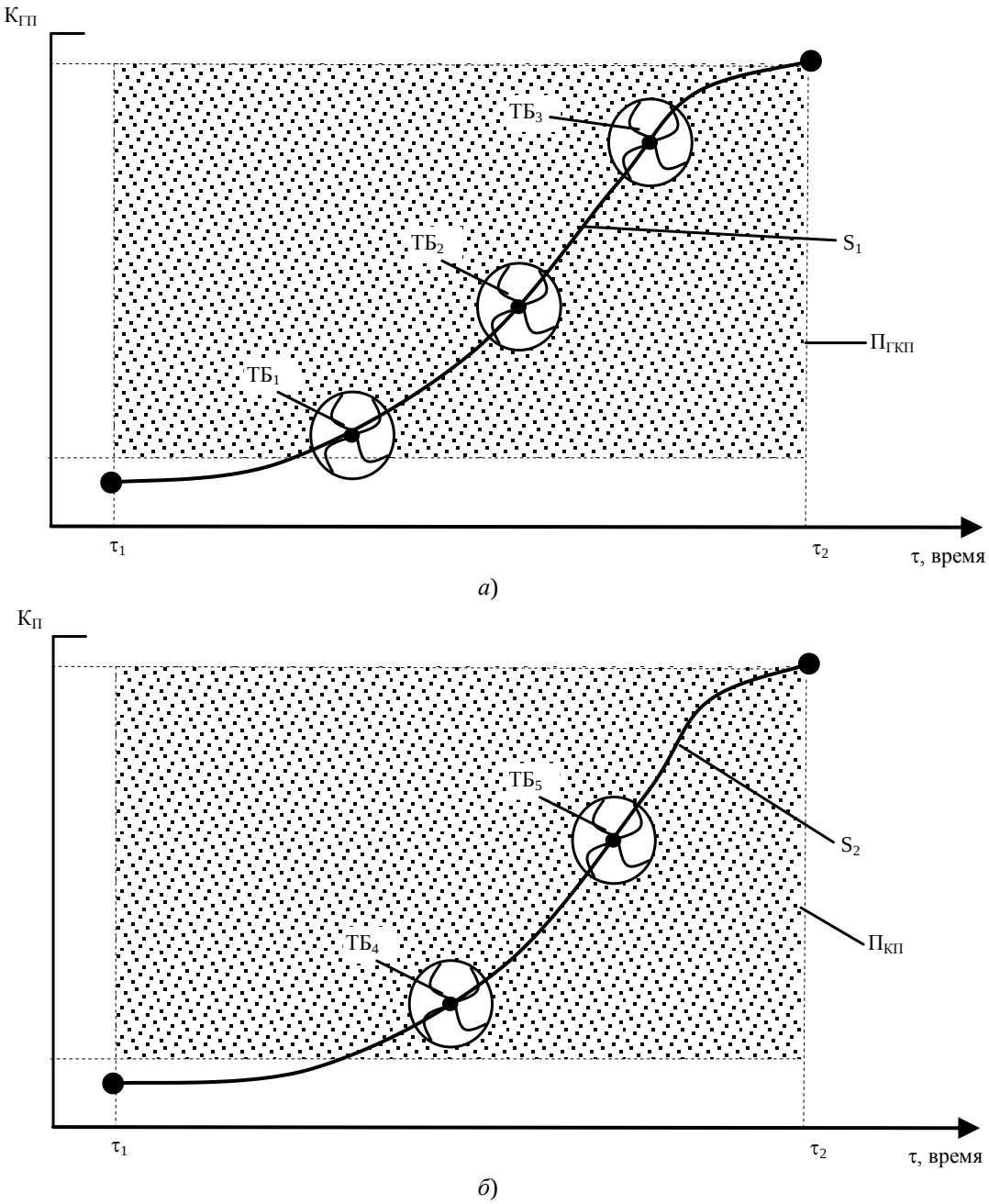

Рис. 3. Модели развития гибкого предприятия *а*) и качества продукции *б*): S_1, S_2 – *S*-образные кривые; $К_{ГП}$ – качество гибкого предприятия; $К_П$ – качество продукции; $ТБ_1$ – $ТБ_5$ – точки бифуркаций; $П_{КГП}$, $П_{КП}$ – поля качества гибкого предприятия и качества продукции

С позиций феноменологического подхода регулятор 4 (рис. 2) подчиняется принципу дуализма, поскольку, с одной стороны, он выводит качество жизненных циклов предприятия, продукции и СМК на экстремальное значение в зону конкурентной устойчивости, а с другой стороны, периодически отслеживает процессные ситуации возникновения точек бифуркаций и перенастраивает показатели качества гибкого предприятия и продукции на плановую *S*-образную кривую развития.

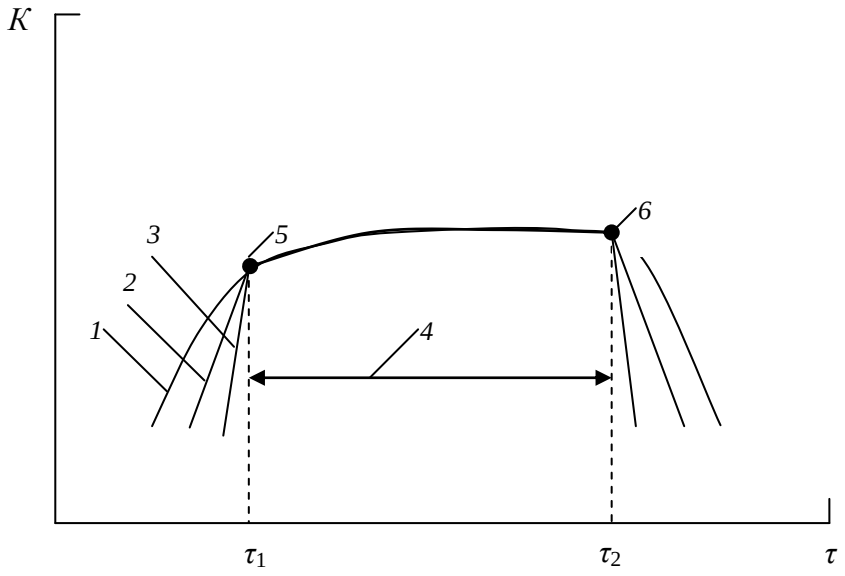

Рис. 4. Геометрический образ качества жизненных циклов (КЖЦ): *1* – КЖЦ интегрированной СМК; *2* – КЖЦ гибкого предприятия; *3* – КЖЦ продукции; *4* – зона устойчивого и конкурентоспособного состояния функционирования гибкой СМК, гибкого предприятия и продукции в длительном временном лаге $\Delta\tau = \tau_2 - \tau_1$ экономического горизонта развития предприятия; *5*, *6* – точки экстремума; *K* – качество; τ – время

TQM-навигатор (TQM (Total Quality Management – Глобальный менеджмент качества) очередной раз нас выводит на модели развития качества предприятия и качества продукции. В этом случае феномен точности модели достижим, если

$$D\,[P_1] \le (P_H - P_1)^2 \cdot [O^{-1}(B_3)]^{-2},$$

где P_1, $D\,[P_1]$ – математическое ожидание и дисперсия результативности достижения качества продукции, зависящие от точности комплементарного взаимодействия модели гибкого предприятия и качества продукции; $O^{-1}(B_3)$ – обратная функция; B_3 – заданная вероятность выполнения $P_1 \le P_H$; P_H – нормативный (запланированный) результат.

Поскольку модели качества состояния функционирования системы и подсистем гибкого предприятия и качества продукции хранятся в составе математического моделирования экстремального многоцелевого и многоканального регулятора как эталонные образцы, то по процедурам самооценки проверяют адекватность моделей.

Модель признается адекватной в случае соблюдения следующего соотношения:

$$\forall\, У_Э = (1,..., Ч_{КС} = f(B^*, B^{**}) / [\hat{P}(КА, КА^П)] \le P^*,$$

где $У_Э$ – условие самооценки; $Ч_{КС}$ – число самооценок менеджмента качества; B^* – допустимая вероятность адекватности модели; B^{**} – доверительная вероятность; КА – координаты адекватности модели; $КА^П$ – планируемые значения координат адекватности модели; P^* – вектор допустимых значений расстояния $\hat{P}$ в пространстве проектирования гибкой интегрированной СМК гибкого предприятия.

Феномен точности и адекватности как собственные характеристики качества состояния и функционирования гибкого предприятия и продукции предопределяют проверку (самооценку) моделей на информированность и быстродействие по следующим критериям:

1) критерий информативности введен как $K_И = \prod_{i=1}^{n} K_i$, где $K_i = 0$, если определяется качество гибкого предприятия (продукции, СМК) без модели; $K_i = 1$, если определяется качество гибкого предприятия (продукции, СМК) с помощью модели. При этом модель признается информативной, если $K_И > 0$;

2) критерий быстродействия введен как условие

$Б_М < t_С / (n_{СР} \cdot n_{СХ})$,

где $Б_М$ – быстродействие модели; $t_С$ – время, отведенное на самооценку менеджмента качества; $n_{СР}$ – среднее число обращений к модели при проведении процедур самооценки; $n_{СХ}$ – число преобразований в структуре гибкого предприятия (продукции, СМК).

Кластер гибких предприятий в отличие от кластера «жестких» предприятий функционирует как открытая нестационарная и неравновесная структурная система. Дуалистическая парадигма хаордического развития гибкого предприятия, с одной стороны, трансформирует закрытую и равновесную структуру системы гибкого предприятия в открытую и неравновесную структуру, а с другой стороны, практически одновременно настраивает качество жизненных циклов системы гибкого предприятия, подсистемы предприятия, продукции и интегрированной СМК на устойчивый горизонт конкурентного экономического развития до очередных «вызовов» (бифуркаций) внешней турбо-институциональной экономической среды конъюнктуры рынка качества продукции и ожиданий потребителей. В этом случае состояние и функционирование гибкого предприятия пребывают в условиях синергетической информации неравновесной и равновесной состояний функционирования.

«Хаордизм» такого поведения гибкого предприятия отражен в табл. 1.

Двойственная парадигма развития гибкого предприятия (дуализм развития) становится благодатной «почвой» для возникновения синергетических процессов и процедур качества гибкого предприятия, продукции и интегрированной СМК (синергетическая экономика – направление экономической науки, в рамках которого изучаются нелинейные явления экономической эволюции, такие как структурные изменения, бифуркации и хаос) [6]. На подобный вывод нас наталкивают также разработки по синергетической экономике и общей теории синергетики И. Пригожина и И. Стенгерс [7]. Приведем несколько утверждений данных ученых:

1) «Экстраполяция динамического описания... имеет наглядный образ – демон, вымышленный Лапласом и обладающий способностью, восприняв в любой момент времени положение и скорость каждой частицы во Вселенной, прозревать ее эволюцию как в будущем, так и в прошлом... В контексте классической динамики детерминистическое описание может быть недостижимым на практике, тем не менее оно остается пределом, к которому должна сходиться последовательность все более точных описаний» [7, с. 124];

Таблица 1

Синергетическая гармонизация неравновесной и равновесной областей состояния функционирования гибкого предприятия

Неравновесная область	Равновесная область
1. Система гибкого предприятия адаптируется к «вызовам» внешней турбо-институциональной экономической среды	1. Для перехода качества жизненного цикла гибкого предприятия (продукции, СМК) необходимы «катастрофические» изменения внутренней и внешней среды
2. Нестационарность поведения системы гибкого предприятия	2. Устойчивое состояние функционирования качества предприятия, продукции и интегрированной СМК
3. Гиперчувствительность гибкого предприятия к изменениям граничных условий институциональных ловушек, принципов хреодности и гиперселекции внешней турбо-институциональной экономической среды	3. Нечувствительность устойчивой части качества жизненных циклов гибкого предприятия, продукции и СМК
4. Хаордическое развитие качества гибкого предприятия	4. Робастность процессов и процедур качества гибкого предприятия, продукции и СМК
5. Поиск оптимальных моделей состояний и функционирования гибкого предприятия, продукции и СМК	5. Геометрические образы моделей состояния и функционирования качества жизненных циклов гибкого предприятия, продукции и СМК определяют линейные модели

2) «Модели, рассмотрением которых занималась классическая физика, соответствуют, как мы сейчас понимаем, лишь предельным ситуациям. Их можно создать искусственно, поместив систему в ящик и подождав, пока она не придет в состояние равновесия. Искусственное может быть детерминированным и обратимым. Естественное же непременно содержит элементы случайности и необратимости... Материя – более не пассивная субстанция, описываемая в рамках механистической картины мира, ей также свойственна спонтанная активность» [7, с. 50];

3) «С одними и теми же граничными условиями оказываются совместимыми множество различных диссипативных структур. Это следствие нелинейного характера сильно неравновесных ситуаций. Малые различия могут привести к крупномасштабным последствиям. Следовательно, граничные условия необходимы, но недостаточны для объяснения причин возникновения структуры. Необходимо также учитывать реальные процессы, приводящие к «выбору» одной из возможных структур. Именно поэтому (а также в силу некоторых других причин) мы и приписываем таким системам определенную «автономию», или «самоорганизацию». Понятие самоорганизации противостоит понятию организации в том смысле, что изменения происходят под влиянием внутренних, факторов, действующих в системе, а не накладываются на нее извне» [7, с. 67].

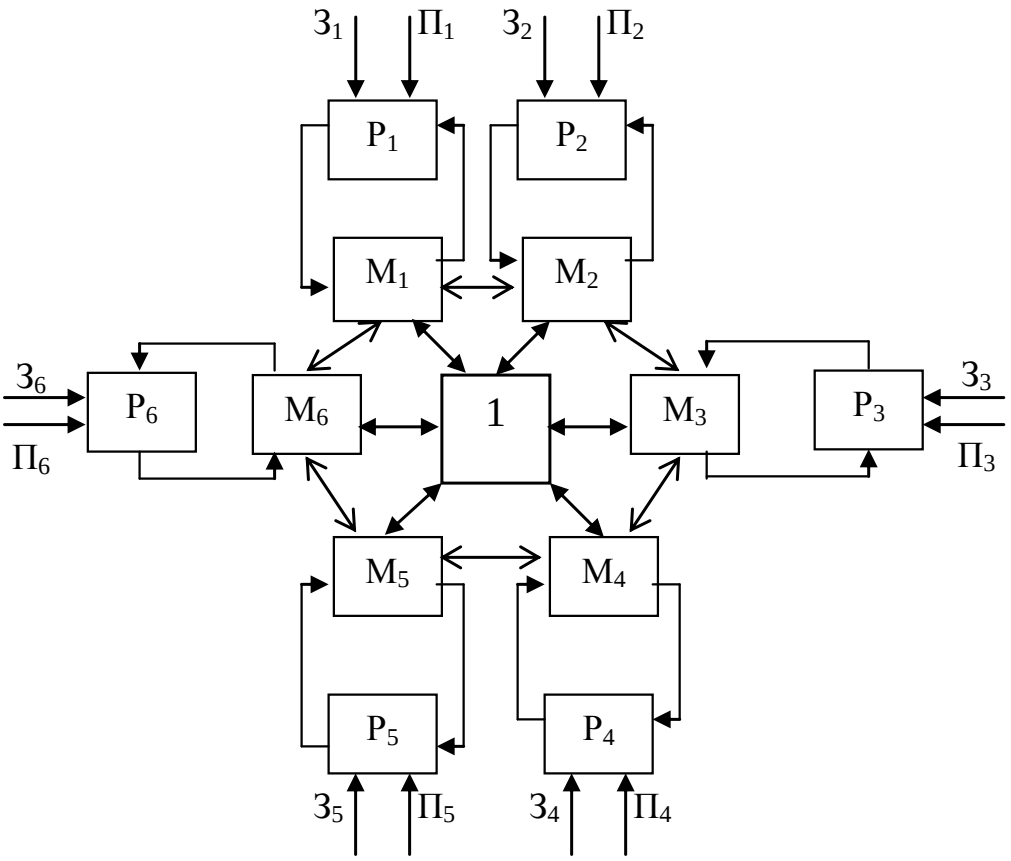

Рис. 5. Структурная схема хаордического управления гибкого предприятия и качества продукции: $М_1$ – $М_6$ – подсистемы системы гибкого предприятия; $Р_1$ – $Р_6$ – регуляторы качества состояния и функционирования подсистем $М_1$ – $М_6$, соответственно; $З_1$ – $З_6$ – задание регуляторам $Р_1$ – $Р_6$, соответственно; $П_1$ – $П_6$ – внешние помехи – вызовы турбо-институциональной экономической среды конъюнктуры рынка и ожиданий потребителей; 1 – многоканальный экстремальный регулятор жизненных циклов качества гибкого предприятия, качества продукции и качества интегрированной СМК; КК – кольцо качества на базе процессов и процедур терминосистемы, самооценки и результативности процессов и процедур терминосистемы, самооценки и результативности процессов и процедур хаордического управления состоянием и функционирования конкурентного качества продукции и качества конкурентного гибкого предприятия

Управляемость гибкого предприятия, входящего в кластер гибких предприятий, базируется на принципах хаордического управления качеством гибкого предприятия и качеством продукции. Миссия хаордического управления реализуется процессами и процедурами интегрированной СМК, миссия, видение и кредо которой находится в комплементарной зависимости от миссии, видения и кредо конкурентной турбо-институциональной экономической среды конъюнктуры рынка и ожиданий потребителей и миссии, видения и кредо качества развития гибкого предприятия.

На рис. 5 приведена структурная схема хаордического управления гибкого предприятия и качества продукции.

Система и подсистемы гибкого предприятия, регуляторы в интегрированной системе менеджмента качества и жизненные циклы результативно функционируют строго по циклам Э. Деминга: PDCA и SDCA [P – plan (планирование); S – standard (стандартизация); D – do (выполнение); C – control (контроль); A – action (действие)].

1. *Эдвинсон Л.* Корпоративная долгота. Навигация в экономике, основанной на знаниях. М., 2005.
2. *Hock D.* Birth of the Chaordic Age. San Francisco, 1999.
3. *Нестеренко А.Н.* Экономика и институциональная теория. М., 2002.
4. *Герасимов Б.И., Хуан Энь.* Бенчмаркинговые резервы повышения качества продукции и услуг (на англ. языке) // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. 2010. № 1-3 (28). С. 183-186.
5. *Сизикин А.Ю.* Самооценка менеджмента качества как концептуальный резерв повышения уровня конкурентоспособности предприятий и организаций реального сектора экономики // Экономический анализ: теория и практика. М., 2012. № 9 (264). С. 46-53.
6. *Сухарев О.С., Шманев С.В., Курьянов А.М.* Синергетика инвестиций. М., 2008.
7. *Пригожин И., Стенгерс И.* Порядок из хаоса. М., 1986.

1. *Edvinson L.* Korporativnaya dolgota. Navigatsiya v ekonomike, osnovannoy na znaniyakh. M., 2005.
2. *Hock D.* Birth of the Chaordic Age. San Francisco, 1999.
3. *Nesterenko A.N.* Ekonomika i institutsional'naya teoriya. M., 2002.
4. *Gerasimov B.I., Khuan En'.* Benchmarkingovye rezervy povysheniya kachestva produktsii i uslug (na angl. yazyke) // Voprosy sovremennoy nauki i praktiki. Universitet im. V.I. Vernadskogo. 2010. № 1-3 (28). S. 183-186.
5. *Sizikin A.Yu.* Samootsenka menedzhmenta kachestva kak kontseptual'nyy rezerv povysheniya urovnya konkurentosposobnosti predpriyatiy i organizatsiy real'nogo sektora ekonomiki // Ekonomicheskiy analiz: teoriya i praktika. M., 2012. № 9 (264). S. 46-53.
6. *Sukharev O.S., Shmanev S.V., Kur'yanov A.M.* Sinergetika investitsiy. M., 2008.
7. *Prigozhin I., Stengers I.* Poryadok iz khaosa. M., 1986.

Поступила в редакцию 25.07.2014 г.

UDC 338.2:004

HAORDIC PRODUCT QUALITY CONTROL AS PANACEA OF PRODUCTIVITY SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE FLEXIBLE ENTERPRISE

Yuliya Yuryevna LUKASHINA, Tambov State Technical University, Tambov, Russian Federation, Post-graduate Student, "Economical Analysis and Quality" Department, e-mail: econa@admin.tstu.ru

Boris Ivanovich GERASIOV, Tambov State Technical University, Tambov, Russian Federation, Doctor of Economics, Professor, Head of "Economical Analysis and Quality" Department, e-mail: econa@admin.tstu.ru

Aleksander Yuryevich SIZIKIN, Tambov State Technical University, Tambov, Russian Federation, Candidate of Economics, Associate Professor of "Economical Analysis and Quality" Department, e-mail: sizikin@bk.ru

Elena Borisonvna GERASIMOVA, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russian Federation, Doctor of Economics, Professor of "Economic Analysis" Department, e-mail: gerasim_ova@inbox.com

In article processes of observation of the flexible enterprise which are put in processes and procedures of positioning of the enterprise in a turbo to the institutional market environment through formation of mission, vision and the credos of the enterprise complementing caused by mission, vision and credo of the integrated market of quality of production are analyzed. It is established that influence of processes of observation of the flexible enterprise amplify in the integrated quality management system through concepts of system of terms of a condition of functioning of the enterprise. The emergent of the flexible enterprise is formed at the expense of own characteristics of quality of a state and functioning of subsystems of system of the enterprise fundamentally fixed and legalized by the concept "6M". It is expedient to determine degree of flexibility of the enterprise by number of flexible communications at a steady state and functioning of the flexible enterprise on the long

economic horizon of evolution. Innovative production incorporates the intellectual capital of the flexible enterprise that it distinguishes on quality from production of competitors. For this purpose in practice the flexible enterprise widely uses processes and procedures of a benchmarking and processes and procedures of competitive investigation. Adaptability of the flexible enterprise is based on the principle of adaptation. Accuracy, reliability and speed as own characteristics of quality of a state and functioning of the flexible enterprise are identified through models of development of the enterprise and model of quality of production. As models of quality of a condition of functioning of system and subsystems of the flexible enterprise and quality of production are stored in structure of mathematical modeling of the extreme multi-purpose and multi-channel regulator as reference samples, on procedures of a self-assessment check adequacy of models.

Key words: quality management; sustainable development; productivity; flexible industrial enterprise.