ности и, как результат, экономического роста страны. Это само по себе может служить обоснованием для использования государственной закупочной политики в качестве стимулятора инновационной активности. Кроме того, инновации в сфере услуг и использования технологий также открывают возможности для повышения эффективности и качества деятельности государственных организаций.

Литература

1. *Лукин А.Е.* Налоговое стимулирование инновационной деятельности: опыт зарубежных стран // Экономические проблемы инновационного развития: научная монография / Под ред. К.А. Хубиева. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2009. – С. 24
2. *Бурков А.В.* Государственные закупки как механизм стимулирования инноваций в Великобритании – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.portalzakupok.ru/library/153
3. На Петербургском форуме обсудили актуальные темы развития инновационной экосистемы в России – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.polit.ru:8021/news/2012/09/27/jump_forum_SPb2/
4. Финансы России. 2012: Стат.сб./ Росстат. - М., 2012. – С. 23 - 25
5. Федеральный закон от 05.04.2012 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» // Собрание законодательства РФ. - 08.04.2013. - № 14. - ст. 165
6. Распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 № 2227-р «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» // Собрание законодательства РФ. - 02.01.2012. - № 1. - ст. 216
7. *Смотрицкая И., Черных С.* Государственные закупки в формировании основ инновационной модели экономики – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.issras.ru/papers/Smotrickaya_Chernih_ 2010.pdf

УДК 342.393:338

Мамонтова Ю.П.

Стратегическое управление корпоративной структурой: системный подход

В статье рассмотрены этапы и методы стратегического управления потенциалом корпорации, сформулированы основные принципы ее функционирования.

Ключевые слова: стратегическое управление, институты, национальная система, подсистема, корпорация.

В соответствии с современными императивами экономического роста качественная трансформация экономики протекает прежде всего в территориально- и корпоративно-локализованной среде. Это инициирует соответствующую адаптацию системного подхода как общеметодологического метода познания и управленческого анализа с позиций корпоративной парадигмы (сочетание в процессе анализа и прогнозирования учета внутренних факторов количественного и качественного роста корпоративных структур с двумя группами внешних факторов: макроэкономическими и государственно-управленческими).

Комплексное исследование управления корпоративных структур является актуальным в силу проявляющихся в полной мере системных свойств корпораций. Последние в значительной степени корреспондируют с законом наименьших теории организации. Национальную систему можно представить как сложную поликомпо-

нентную организационную структуру, состоящую из множества корпораций. Тогда согласно закону наименьших, при определении эффективности экономического роста национальной экономики позитивные результаты в целом приобретают косвенное значение. Приоритетным параметром оценки выступают своевременные результативные управленческие воздействия на лимитирующие компоненты в виде корпоративных структур, обеспечивающих поступательную динамику трансформации национальной экономической системы [1].

В соответствии с теорией иерархических многоуровневых систем, существует ряд общих характеристик, относящихся к ролям и задачам субъекта управления, представляющего подсистему системы более высокого порядка:

– элемент верхнего уровня имеет дело с более крупными подсистемами или с более широкими аспектами поведения систем в целом. При этом он является «командным» по отношению к двум или более элементам, и принимаемое им решение координирует их действия в соответствии с целью, определенной для всей совокупности подчиненных ему элементов;

– период принятия решения для элемента верхнего уровня больше, чем для элементов нижних уровней. Отчасти это связано с тем, что управляющие воздействия от вышестоящего элемента не могут следовать чаще воздействий, подаваемых нижестоящими элементами, поведение которых он координирует, в рамках обратной связи. В противном случае невозможно будет оценить эффект, вызываемый осуществляемыми управленческими воздействиями;

– элемент верхнего уровня имеет дело с более медленными аспектами поведения всей системы. Данное утверждение во многом обусловлено первыми двумя характеристиками;

– управленческие проблемы на верхних уровнях менее структурированы, содержат больше неопределенностей и более трудны для количественной формализации.

Характеризуемая совокупность экономических отношений знаменательна в итоге тем, что в ней неизменно присутствует корпоративная составляющая (как ресурсно-лимитирующий фактор, материальный субстрат, некая субстанция в своих конкретных формах). В данном контексте для полного всестороннего развития крупной сложноструктурированной подсистемы необходима постоянная взаимоувязка интересов субъекта и объекта управления с вышестоящими уровнями анализа – системами регионального и федерального уровня.

Если управление потенциалом таких структур синхронизировано с системами более высокого уровня, то можно ожидать, что оно будет являться эффективным. Однако даже в случае осуществления такой увязки интересов и целей система управления не будет эффективно функционировать, если она не будет хорошо структурированной и субъект и объект управления не будут действовать взаимосогласованно.

Первичным этапом процесса стратегического управления любым объектом (тем более такой сложной структурой, как корпорация) является постановка целей управления. Без этого этапа невозможно определить, куда и каким образом следует двигаться объекту управления. Целеполагание представляет собой одну из важнейших стадий стратегического управления, так как неправильная постановка ориентиров может привести к нежелательным последствиям, причем чем выше уровень, на котором установлена «неправильная» с некоторой точки зрения цель, тем большей силой будут обладать и последствия.

При осуществлении целеполагания важно учитывать следующие моменты: цель является главным системообразующим фактором корпоративной структуры

любого уровня и сферы деятельности; она в большинстве случаев включает спектр подцелей; некоторые из них могут изменяться без существенного ущерба для целостности корпорации, а изменение других может нарушить целостность и подорвать корпорацию в качественном отношении. Следовательно, при осуществлении стратегического управления сложноструктурированным образованием надо не только осуществить процесс целеполагания, но и определить множество целей, изменение которых могло бы угрожать целостности и качественному состоянию корпоративной структуры в целом.

Для достижения этих целей могут быть использованы различные методы стратегического управления, каждый из которых имеет как свои преимущества, так и недостатки, что делает необходимым выбор того или иного метода в зависимости от конкретной ситуации, возникающей при практическом осуществлении управления корпоративной структурой. Можно выделить следующие методы стратегического управления развитием корпорации, как системы, в зависимости от того, что используется в качестве методологической основы формирования концепции и модели управления (табл.1).

Таблица 1

Классификация и типологические особенности методов управления потенциалом сложноструктурированной корпорации

Метод управления	Типологические особенности	Преимущества и недостатки
Управление на основе контроля за исполнением	Реактивная адаптация, наиболее естественная для организации	Требуется много времени на осознание неизбежности изменений, выработку новой стратегии и адаптацию к ней системы потенциала. Является самым простым и наиболее часто используемым, однако он неприемлем при нарастании темпов изменений в характеристиках потенциала
Управление на основе экстраполяции	Возможность предсказывания будущих состояний системы путем экстраполяции прошлых тенденций долгосрочное планирование), несмотря на ускорение темпа изменений	Эффективен в стабильной ситуации, однако в случае шоковых изменений, в первую очередь во внешней для корпорации среде, не дает ожидаемых результатов, и принятые решения становятся неэффективными, так как «сталкивают» потенциал как объект управления с траекторией, ведущей к достижению стратегической цели
Управление на основе предвидения изменений	Возможность предусмотреть будущие тенденции и определить реакцию на них путем выработки соответствующей стратегии (стратегическое управление потенциалом), несмотря на	Лучше работает в изменяющихся условиях, но также не дает возможности своевременно реагировать на сильные импульсы внешней среды, существенно и внезапно изменяющие ситуацию

	возникновение неожиданных явлений и ускорение темпа изменений	
Управление на основе гибких экстренных решений	Работает в условиях, когда многие важные задачи возникают настолько стремительно, что их невозможно вовремя преду-смотреть (стратегическое управление потенциалом в реальном масштабе времени)	Наиболее сложный, но одновременно и наиболее совершенный метод управления потенциалом

На основании анализа методов и моделей управления нельзя сделать вывод об однозначном приоритете какой-либо перед всеми другими. Для одних корпораций изменения в потенциале и во внешней среде носят характер сложившихся тенденций, которые могут считаться неизменными в течение некоторого промежутка времени. В этом случае управление должно ориентироваться на движение по траектории, отражающей эти тенденции.

Другие корпорации работают в условиях постоянно и резко изменяющейся окружающей среды и при реализации стратегического управления должны учитывать возможность возникновения резких «шоковых» изменений. Это может быть обусловлено сферой деятельности, территорией интересов, целевым рынком или иными факторами. В этом случае следует применять тот тип управления, который позволит своевременно реагировать на изменения и возвращать корпорацию на нужную траекторию движения с наименьшими потерями во времени.

Важным аспектом при построении концептуальной модели эффективной формы организации стратегического управления в корпорации является проблема координации деятельности входящих в нее структурных единиц с обязательным учетом принципа синергизма. С позиций синергетического исследовательского подхода возможно научное объяснение процессов неравновесной упорядоченности в экономической реальности, а также выявление определяющих причин структурирования корпоративных объектов. Более того, синергетический анализ системы показывает, что управляющие параметры не регулируют непосредственно поведение объекта управления, а формируют внутренний механизм его самоорганизации, что и инициирует проявление функции самоорганизации корпоративной системы любого уровня.

Относительная самостоятельность отдельных элементов такого рода сложноструктурированного образования позволяет при решении основных проблем его функционирования (например, выживаемость предприятий, рациональное функционирование) ориентироваться на координацию как на определяющую структурную характеристику корпорации.

Под координацией понимается «сфера деятельности или задача субъекта управления, в ходе которой он пытается добиться, чтобы субъекты управления функционировали согласованно» [2]. Координация осуществляется в связи с определенной целью или задачей; деятельность элементов корпоративной структуры координируется ради общей цели так, чтобы вся корпорация в целом достигла поставленной цели.

Рассмотрим проблему координации на примере двухуровневой системы (рис. 1.), которая имеет (n+2) основных подсистем: вышестоящую управляющую систему

C_0, n нижестоящих систем (корпораций) C_1, C_2, …, C_n и управляемый процесс Р. Между иерархически позиционированными системами происходит вертикальные коммуникации в следующих направлениях:

1) передача вниз управленческих команд (нисходящая коммуникация);

2) передача наверх сигналов обратной связи или информационных сигналов от объекта управления (восходящая коммуникация).

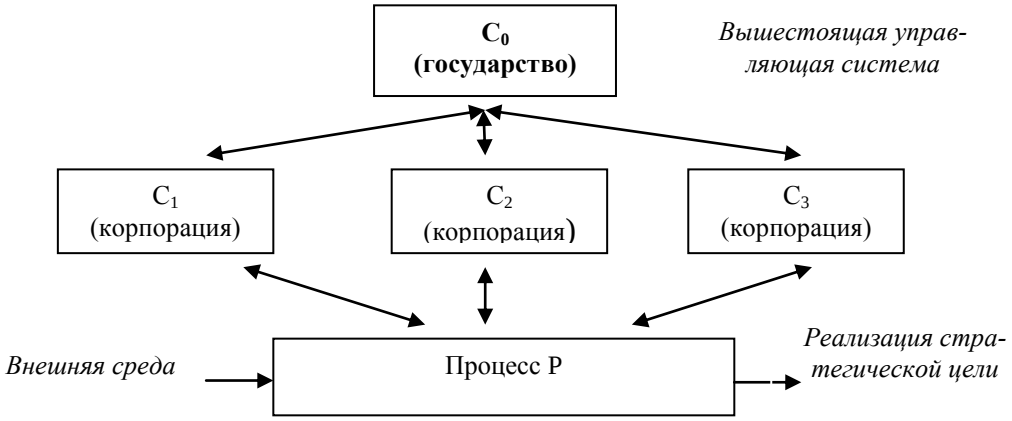


Рис. 1. Двухуровневая система с n нижестоящими управляющими системами и единственной вышестоящей управляющей системой [3]

Принцип согласованности гласит, что для успешной работы двухуровневой системы существенно, чтобы цели (задачи) ее подсистем были согласованы между собой, а также с глобальной целью иерархической системы в целом. В двухуровневой системе имеются цели трех типов, формально описываемые тремя типами решаемых задач: глобальными и решаемыми вышестоящими и нижестоящими управляющими системами.

Для совместимости решаемых задач, а значит, и целей внутри двухуровневой системы координация задач, решаемых нижестоящими элементами, относительно задачи вышестоящего решающего элемента должна быть соответствующим образом связана с подлежащей решению глобальной задачей.

В общем виде основные универсальные функции стратегического управления в наиболее традиционном понимании укладываются в четыре составляющих: планирование, организация, мотивация и контроль. Как было отмечено ранее, основной и первой функцией управляющей части, или субъекта управления, является осуществление целеполагания, т.е. определения целевых ориентиров деятельности объекта управления (корпораций). Без корректного и своевременного выполнения данной функции процесс управления нарушается, и так как функционирование корпоративных структур является непрерывным, то система в целом может перейти в состояние, не только не адекватное желаемому или необходимому, но и в такое, выход из которого для возврата на требуемую траекторию невозможен (рис. 2).

Когда определена основная цель управления, она конкретизируется и дробится, что позволяет получить представление о составляющих целей верхнего

уровня и о необходимой этапности их достижения, проконтролировать их непротиворечивость и принципиальную достижимость. Цели обязательно должны соответствовать критерию измеримости для контроля их достижения и конкретности формулировки как самих целей, так, в дальнейшем, и управляющих воздействий.

На основе системы целей осуществляется функция планирования, в процессе реализации которой определяется система мероприятий, которые необходимы для достижения целей управления, которые служат узловыми контрольными точками, по которым выстраивается план и в дальнейшем, в процессе его реализации, производится контроль выполнения. Планирование реализует конкретизацию методов и способов достижения целей. В связи с чем представляется корректным их объединение в укрупненную функцию, служащую для определения ориентиров (целевых установок, и правил), выработки управляющих воздействий на объект управления, которые будут изменять его текущее состояние.



Рис. 2. Обобщенные функции субъекта управления сложноструктурированной корпорацией [4]

После того, как выработаны ориентиры и методы управляющих воздействий на корпоративную структуру, необходимо их овеществление, которое реализуется в функциях организации и мотивации. В некотором смысле эти функции носят схожий характер, однако относятся к разному ресурсному обеспечению процесса управления. Если организация предполагает в первую очередь работу с материальными, финансовыми и информационными ресурсами корпорации, то мотивация нацелена на трудовые и управленческие ресурсы. Роль мотивации весьма важна, и если качество работы по организации в определенной степени можно проверить на подготовительном и начальном этапе, то качество мотивации очень часто определяется только по окончании очередного этапа управления, когда изменения невозможны.

Организация и мотивация синтезируют функцию выработки управляющего воздействия на корпоративную структуру, так как непосредственно влияют на нее с целью изменения параметров, имеют конкретную направленность и физическое воплощение. Процессный характер управления корпорацией предопределил реализацию принципа обратной связи, т.е. получения от объекта управления информации об изменении его параметров по результатам осуществления управляющего воздействия. Помимо непосредственно контрольной информации, субъект управления анализирует и информацию о состоянии внешней по отношению к объекту управления среды, которая также может менять состояние характеристик объекта вне зависимости от внутренних управляющих воздействий.

Поэтому функция контроля, как реализация принципа обратной связи, играет важную роль в управлении. При ее реализации субъект управления должен принять информацию состояния объекта, провести ее анализ и сравнение с контрольной информацией, которая представляет собой результат реализации функций целеполагания и планирования. Субъект управления производит выработку различий в желаемых и фактически достигнутых характеристиках объекта управления, их анализ, на основе которого осуществляется разработка корректирующего управляющего воздействия, призванного вернуть объект управления на требуемую траекторию движения к цели. В ряде случаев процесс возврата разбивается на несколько этапов, в конце каждого из которых также происходит контроль параметров. Иными словами, процесс управления сложной системой всегда подчиняется одним и тем же правилам, и любые его подциклы никогда не нарушают установленных принципов. В противном случае управление эффективным быть не может.

Подобное рассмотрение системы стратегического управления корпорацией, реализованное на основании синтеза подходов менеджмента и кибернетики, позволяет не только качественно определить всю систему, ее структуру, элементный состав, способы и наполнение их взаимодействия, а также их функции, но и сформулировать основные принципы ее функционирования:

- целенаправленность, имеющая два основных вектора – оптимизацию использования ресурсов достижения цели корпорации и рационализацию взаимосвязей участников корпорации;
- учет особенностей субъекта управления;
- адаптивность, обеспечиваемая регулярным мониторингом уровня и масштабов использования ресурсов корпорации;

- встраиваемость и непротиворечивость с остальными компонентами федерального управления вследствие ее функционирования как подсистемы управления на макроуровне.

Таким образом, система стратегического управления корпорации встраивается в макросистему национального, общегосударственного управления и функционирует на основании научных принципов организации систем, с учетом особенностей субъекта, объекта управления и стратегической цели, задающей общую траекторию развития.

Литература

1. *Чикатуева ЛЛ.* Теоретико-методологические основы системного управления воспроизводственным потенциалом базовой отрасли в регионе: методы, модели, механизмы. – Ростов н/Д:Изд-во СКНЦ ВШ, 2005.

2. *Месарович М., Мако Д., Такахара И.* Теория иерархических многоуровневых систем. М.: Мир, 1973.

3. Составлено автором по результатам исследования.

4. С использованием идей, изложенных в в следующей работе: Тхакушинов Э.К. Системное управление институциональными рисками в регионе: теория, методология и инструментарий. Майкоп. 2007.

УДК 351

Марадудина В. Ф.

Государственное управление и его роль в современной модернизации экономики

В статье обосновывается роль государства в реализации приоритетных направлений развития экономики.

Ключевые слова: государство, государственное управление, модернизация.

Необходимость властного участия в управлении экономикой, его объёмов, задач и методов их достижения, а также последствий данного участия всегда вызывала множество споров. Дискуссионным является и масштаб взаимодействия государственного сектора с бизнес-структурами в осуществлении модернизационных преобразований. В данном контексте представляется интересным анализ того, насколько тесно должны взаимодействовать государство и предпринимательство в целях достижения экономических приоритетов, обозначенных высшим руководством страны. С помощью присущих ему механизмов государство осуществляет процессы регулирования каждой подсистемой, в том числе экономической. Таким образом, в обеспечении реализации политики модернизационных преобразований государству отведена доминирующая роль.

В ходе осуществления экономических преобразований все чаще встает вопрос о привлечении частного предпринимательства (а именно использование кадрового, инвестиционного, и т.д. потенциала) для осуществления общественно значимых проектов. Таким образом, государственно-частное партнерство, доказавшее свою эффективность во многих зарубежных странах, выступает необходимой формой сотрудничества бизнеса и власти.

Рассматривая необходимость государственного участия в экономике, ряд авторов (И.В. Дойников, М.Г. Шевашкевич) утверждают, что в данной сфере государство прежде всего должно быть представлено в качестве экономического интегратора, становясь полноценным активным участником рынка и обеспечивая формирова-