

Дудин М. Н.

*кандидат экономических наук, доцент,
профессор кафедры « Менеджмент организации»,
Российская академия предпринимательства*

Злокович Е. А.

*аспирант,
Московский городской педагогический университет*

Путь к мировому рынку: проблемы повышения конкурентоспособности российского предпринимательства в период вступления в ВТО

Аннотация. Данная статья посвящена некоторым вопросам и особенностям развития России как страны-участницы ВТО.

Основой статьи является информация посвященная перспективам, открывающимся перед Россией в свете вступления в эту организацию, невозможно оценить их только лишь как радужные, имеются объективные, видимые невооруженным взглядом, причины, которые заставляют нас сменить прогноз с позитивного на нейтральный или даже негативный.

Ключевые слова: развитие России как страны-участницы ВТО, антикризисные программы, научно-промышленная политика, реорганизации управления, предпринимательская активность, развитие инновационных преобразований, барьеры развития предпринимательства, бизнес-среда.

The way to the world market: the problem of raising the competitiveness of Russian businesses in the period of accession to the WTO

The summary. The article is devoted to some issues and peculiarities of the development of Russia as a WTO member countries.

The basis of the article is devoted to the perspectives opening to Russia in the light of accession to this organization, it is impossible to evaluate them only as rainbow, there are the objective, visible to the naked eye, the reasons, which force us to change the outlook from positive to neutral or even negative.

Keywords: development of Russia as a WTO member countries , the anti-crisis program, the scientific-industrial policy, reorganization of management, entrepreneurial activity, the

Российская Федерация присоединилась к ВТО и это уже свершившийся факт, объективная реальность в которой, начиная с 2012 года, придется функционировать российскому бизнесу. Вне сомнения последствия вступления России в ВТО заденут все сферы и все отрасли, как в социальном, так и в экономическом плане.

Наиболее дискуссионный вопрос, который касается последствий присоединения России к ВТО, заключается в следующем: сможет или не сможет российское предпринимательство более или менее успешно конкурировать с западными производителями, чья товарная продукция хлынет на российский рынок? Как и по большинству вопросов о вступлении России в ВТО, по вопросу о возможностях российских производителей противостоять натиску импорта, нет единого мнения.

В частности, одни экономисты предрекают полный крах национального производства после открытия границ и массового притока дешевой иностранной продукции. Другие экономисты считают, что российское предпринимательство в этих условиях будет поставлено перед необходимостью оптимизации своей деятельности, как способа повышения конкурентоспособности. Имеется и третье, несколько одиозное мнение. Экономисты, придерживающиеся этого мнения, говорят о том, что западному бизнесу необходимо будет приспособливаться к ведению дел, поскольку в России основное условие успешного ведения дела заключается в «умении правильно договориться».

Первый подход представляется не лишенным оснований, но скорее антиутопическим, чем действительно реальным, третий подход консервативно-традиционалистский, сформировавшийся в начале 1990-х гг. и сохраняющийся в силу инерции мышления аналитиков и экспертов.

Более верным представляется второй подход, который предопределяет, что в будущем российское предпринимательство должно качественно обновиться, поскольку полного его разрушения произойти не должно, а значит, национальные предприятия будут поставлены перед выбором — либо меняться, либо уходить с рынка. Но и уход с рынка, освобождающий места для зарубежных компаний, это собственно еще полбеда. Основная проблема, с которой столкнется российская экономика в данном случае — это рост безработицы. В свою очередь западные компании столкнутся с нехваткой, а иногда и тотальным отсутствием качественных кадровых ресурсов.

Рост безработицы будет спровоцирован закрытием российских предприятий. Западные компании вряд ли смогут своим приходом нор-

мализовать ситуацию с безработицей, поскольку существующий уровень подготовки кадров в России, и в первую очередь операционного персонала будет явно недостаточен для зарубежных компаний. Конечно, это в большей степени касается сервисных и торговых сфер, для производственной же сферы низкое качество российских кадровых ресурсов — это дополнительный источник экономии для зарубежного владельца бизнеса. В совокупности с несовершенством законодательного регулирования трудовых отношений высока вероятность того, что российские наемные работники будут рассматриваться руководителями и владельцами зарубежных компаний как легко возобновляемый «вторичный ресурс».

Еще одна немаловажная проблема, которая является причиной низкой конкурентоспособности российского предпринимательства, заключается:

- во-первых, в низком качестве корпоративного управления в крупных и крупнейших предпринимательских структурах;
- во-вторых, в повальной тотальной необразованности владельцев и руководителей предпринимательских структур малого и среднего бизнеса.

В первом случае декларируемые принципы корпоративного управления которые фигурируют в годовых отчетах предприятий, на практике в большинстве случаев оказываются не более чем словами, это же касается заявлений о социальной, экологической и прочих ответственностей таких предприятий перед обществом. Ситуация усугубляется еще и повсеместной практикой перехода топ-менеджеров из одной отрасли деятельности в другую, далеко не родственную и принципиально иную. В результате чего в практику управления производственными предприятиями переносятся подходы, характерные и более специфичные для сервисных сфер, реализуются догматы прозападного корпоративного управления на фоне абсолютного отсутствия необходимых мер по оптимизации производственно-технологического процесса развития персонала, совершенствования корпоративной культуры и т.д.

В итоге в годовых отчетах крупных и крупнейших предприятий мы можем видеть данные, которые при составлении с реальным положением дел представляется не более чем «бравурным маршем» в честь очередных топ-менеджеров таких предприятий. Лишь малая доля крупных и крупнейших предпринимательских структур показывает действительно устойчивое развитие и реальную конкурентоспособность, которая обеспечивается эффективным управлением во всех подсистемах (финансовой, операционной, кадровой, организационной).

Еще больший круг нерешенных и действительно злободневных проблем, требующих неотложных решений сложился в сфере малого и среднего предпринимательства. В сущности, эти проблемы должны были решаться в прошлых периодах, поскольку разговоры о вступлении России в ВТО длились почти 20 лет — период вполне достаточный для обеспечения конкурентоспособного устойчивого развития.

Но как ни парадоксально именно столь длительная «история» присоединения России к ВТО и отсутствие конкуренции с западными производителями из-за закрытости границ для массового потока зарубежных товаров сыграли далеко не последнюю роль в низкой конкурентоспособности малого и среднего бизнеса. Кроме указанного выше аспекта необразованности руководителей и владельцев малых и средних предпринимательских структур, причем порой необразованность, эта элементарная, касающаяся знаний, полученных еще в средней школе, имеется еще два аспекта, которые, скорей всего, не позволят предприятиям малого и среднего бизнеса более или менее достойно конкурировать с аналогичными западными компаниями.

Первый аспект также порожден необразованностью, но уже необразованностью в профессионально-управленческом плане — руководители и владельцы малого и среднего бизнеса с трудом отличают стратегию от долгосрочной перспективы и практически не понимают, что представляет собой устойчивое развитие предприятия, чем оно обеспечивается и при наличии каких именно условий формируется. Второй аспект заключается в «правовом нигилизме» владельцев и управленцев малого и среднего бизнеса. Правовой нигилизм состоит в том, что в среде малого и среднего предпринимательства имеется стойкое убеждение в том, что государство на федеральном и местном уровне должно сделать все от него зависящее для обеспечения его поддержки.

При этом сам предприниматель не обязан действовать в рамках нормативно-законодательного регулирования. Отсюда распространенный прием двойной бухгалтерии, оплаты труд, все возможные способы ухода от налогов даже в условиях специальных налоговых режимов и снижении налоговой нагрузки.

Как показывает практика, снижение налогового бремени не увеличивает численность честных налогоплательщиков, при этом усиление фискальных или иных мер весьма часто приравнивается к «геноциду» бизнеса.

В совокупности два указанных аспекта есть ключевой фактор регулярных кризисов в малых и средних предприятиях, а на потребительском уровне эти два аспекта формируют соответствующее негативное

отношение населения к малым и средним предпринимателям. По меткому выражению М. Делягина, малый и средний бизнес в большинстве случаев «кошмар» для населения¹. Негативизм потребителя по отношению к малому и среднему бизнесу в России обусловлен рядом вполне «обыденных» причин:

- отсутствие должного сервиса;
- несоблюдение прав и интересов потребителей;
- отсутствие заботы фирмы о своей репутации (деятельность по типу фирмы-однодневки)

Все это можно выразить в одной фразе: малое и среднее предпринимательство не является, как того требует конкурентная среда, клиенториентированным. Отсюда и проблемы в обеспечении устойчивого развития малых форм предпринимательства, эволюционирования их до средних и от средних до крупных предпринимательских структур.

Получается, что не только сложившиеся подходы к государственному регулированию экономических процессов являются причиной низкой конкурентоспособности предпринимательских структур. Думается, что усиление патернализма и протекционизма не решит проблематику стратегически устойчивого развития российских предприятий как малых и средних, так и крупных/крупнейших.

Поэтому на фоне вступления России в ВТО предприниматель должен не только требовать от государства поддержки, но и активно взаимодействовать с ним через представительство своих интересов, в соответствующих межотраслевых и отраслевых союзах, ассоциациях, кооперируясь с иными общественными гражданскими институтами, хозяйствующими субъектами и т. д.

Российский предприниматель должен стать более активным, но для того, чтобы предпринимательство стало более активным необходимо решение внутренних проблем, накопленных в течение последних двух десятилетий становления, развития и закрепления рыночных отношений. Учитывая выше сказанное, стратегически устойчивое и конкурентоспособное развитие будет обеспечиваться в рамках отдельно взятой предпринимательской структуры наличием следующих основных условий:

- бизнес необходимо научиться развиваться, не только экономически, но и организационно;

¹ Делягин М. Малый бизнес и сам не должен «кошмарить» население // Персональный сайт М. Делягина [электронный ресурс] режим доступа <http://delyagin.ru/articles/3478.html> свободный.

- бизнесу необходимо перейти от реактивных принципов управления к проактивным, направленным не на цикличность эволюционирования, но на устойчивость (безкризисность);
- бизнес должен создаваться и функционировать не только в рамках цели личностного обогащения его учредителей, но и для блага общества как бы пафосно это сейчас не звучало;
- бизнес должен понять, что создание и укрепление конкурентных преимуществ в настоящее время — это инновации и инноватика;
- и наконец бизнес должен понять, что собственная нормотворческая и законодательная инициатива должна активно лоббироваться.

Этот список из пяти пунктов далеко не полный перечень того, чему вольно или не вольно, но придется научиться национальным предпринимателям для сохранения и преумножения позиций своих предприятий на рынке.

В частности, организационное развитие это не только и не столько адаптация организационной структуры в соответствии с требованиями и изменениями внешней среды. Это в первую очередь накопление интеллектуального потенциала, формирование кадрового состава, разделяющего миссию предприятия, его корпоративные ценности. И это должно наличествовать не только в крупных предприятиях, малые фирмы должны ставить высший (или хотя бы равный экономическому) приоритет организационного развития.

Такой подход позволяет своевременно реагировать даже на незначительные изменения внешней среды, быть готовым к тому, что эти малые изменения обычно влекут за собой более масштабные.

Соответственно умение предвидеть и своевременно реагировать на возможный тренд представляется в современной ситуации более успешным, нежели запоздалая реакция на уже установившийся новый порядок внешней или внутренней среды. Именно этим обеспечивается не цикличное, но устойчивое развитие предпринимательской структуры на рынке деятельности. Мы понимаем, что абсолютная устойчивость может вести к стагнации, равно как и абсолютная (критическая) неустойчивость к разрушению социально-экономической системы.

Поэтому проактивный подход управления предпринимательской системой, позволяющий предвидеть изменения, дает возможность направить систему по новому, измененному пути развития, т.е. позволить встать ей на новую ступень эволюционного развития без критических

потерь и разрушений на предыдущем этапе. Это способствует более успешному продвижению к стратегическим целям функционирования бизнеса.

Говоря о текущем функционировании предпринимательских структур нельзя забывать о том, что все они создаются с определенной миссией.

И миссия эта заключается не в получении экономической выгоды для учредителей, а в создании определенных материальных или нематериальных благ для общества. Собственники и управленцы должны понять, что их благосостояние и успешность деятельности самого предприятия, во-первых, оплачивается потребителем, во-вторых, зависит от действительной потребности общества в результатах деятельности предприятия. Поэтому конкурентоспособность и стратегическая устойчивость в принципе невозможны без клиентоориентированности.

А в свете вступления России в ВТО – клиентоориентированность будет и философией, и качественной оценкой предпринимательства, поскольку если российские предприниматели стали приходить к этому пониманию аспекта устойчивого развития относительно недавно, то западный бизнес уже давно работает только для потребителей и во благо потребителей. Устойчивое развитие и конкурентоспособность в принципе невозможны без создания и укрепления конкурентных преимуществ. Поэтому инновации должны стать неременным условием функционирования российских предпринимательских структур.

И хотя в переходе от командно-административной к рыночной экономике были разрушены механизмы расширенного воспроизводства НИОКР² в настоящее время уже созданы предпосылки для полного восстановления и расширения инновационно-инвестиционной активности не только крупных и крупнейших предприятий, но и для малого и среднего бизнеса.

И последнее, выше мы уже упоминали о том, что российское предпринимательство должно активно взаимодействовать с властью, но для этого необходимо чтобы и предприятия действовали преимущественно в рамках нормативно-законодательного регулирования.

В этом аспекте законотворческая активность должна исходить не только от государства, но и от самих предпринимателей путем их включенности в различные союзы, ассоциации, а также путем из прямого

² Ивантер В. В., Глазьев С. Ю. и др. О стратегии развития экономики России // ЭНСП № 3 (54) 2011 [электронный ресурс] режим доступа http://ershovm.ru/files/publications_document_104.pdf свободный

взаимодействия с депутатами законодательных собраний всех уровней. Непременным условием этого является и повышение правовой культуры самих предпринимателей и управленцев.

В целом, если российское предпринимательство будет в ближайшей перспективе развиваться по представленному сценарию, можно полагать, что последствия вступления России в ВТО будут не столь катастрофичными, как это видится сейчас.

Литература

1. Балабанов В. С., Дудин М. Н., Лясников Н. В. Инновационный менеджмент: учебное пособие. М.: РАП «Наука и образование», 2008.
2. Делягин М. Вступление России в ВТО: тайна двух интересов // Персональный сайт М. Делягина [электронный ресурс] режим доступа <http://delyagin.ru/citation/20040.html> свободный
3. Ивантер В. В. Необходимость модернизации и скорость экономического роста // Доклад на Санкт-Петербургском научном форуме «Наука и общество. Экономика и социология в XXI веке» 18–22 окт., 2010. Россия: СПб.
4. Ивантер В. В., Узяков М. Н., Широков А. А., Капицын В. М., Герасименко О. А., Андропова Л. Н. Количественный анализ экономических последствий вступления России в ВТО (методика и результаты расчетов) // ИНП РАН [электронный ресурс] режим доступа <http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=2002/5/08> свободный
5. Комков Н. И., Иващенко Н. П. Институциональные проблемы освоения инноваций [электронный ресурс] режим доступа <http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=2009/5/02>
6. Россия и ВТО: «трудная любовь» завершилась браком // Голос Америки [электронный ресурс] режим доступа <http://www.voanews.com/russian/news/Russia-WTO-2011-12-16-135729583.html> свободный
7. Россия и Всемирная Торговая Организация. ВТО о себе. [электронный документ]. (<http://www.wto.ru/chto.asp?f=preim>)