

ВЕКТОР НАУКИ

Тольяттинского
государственного
университета
Серия: Экономика и управление

Основан в 2010 г.

№ 4 (23)

2015

Ежеквартальный
научный журнал

Учредитель – Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Тольяттинский государственный университет»

Ответственный редактор

Коростелев Александр Алексеевич, доктор педагогических наук

Заместители ответственного редактора:

Еремина Наталья Валерьевна, доктор политических наук, доцент
Курилова Анастасия Александровна, доктор экономических наук, профессор
Понедельчук Татьяна Васильевна, кандидат экономических наук, доцент

Редакционная коллегия:

Беседин Василий Федорович, доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник
Бужин Алексей Андреевич, доктор экономических наук, профессор
Вахтина Маргарита Анатольевна, доктор экономических наук, доцент
Денисюк Александр Николаевич, доктор экономических наук, доцент
Зибарев Александр Григорьевич, член-корреспондент Российской Академии наук, доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник
Иванов Дмитрий Юрьевич, доктор экономических наук, профессор
Иванова Татьяна Николаевна, доктор социологических наук, доцент
Крамин Тимур Владимирович, доктор экономических наук, профессор
Кудинова Галина Эдуардовна, кандидат экономических наук, доцент
Мельник Алексей Михайлович, доктор экономических наук, профессор
Мигус Ирина Петровна, доктор экономических наук, профессор
Митяй Оксана Васильевна, кандидат экономических наук, доцент
Мищук Ольга Витальевна, кандидат экономических наук, доцент
Музыченко Анатолий Степанович, доктор экономических наук, профессор
Пенькова Оксана Георгиевна, доктор экономических наук, доцент
Пойда-Носик Нина Никифоровна, кандидат экономических наук, доцент
Рожко Александр Дмитриевич, кандидат экономических наук, доцент
Самарина Вера Петровна, доктор экономических наук, доцент
Стеченко Дмитрий Николаевич, доктор экономических наук, профессор
Тарлопов Игорь Олегович, доктор экономических наук, доцент
Терешина Мария Валентиновна, доктор экономических наук, доцент
Уманцев Юрий Николаевич, доктор экономических наук, профессор
Ярыгин Григорий Олегович, кандидат политических наук, доцент

Входит в перечень рецензируемых научных журналов, зарегистрированных в системе «Российский индекс научного цитирования», в перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук.

Зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-40004 от 27 мая 2010 г.).

Компьютерная верстка:
М.А. Муравлева

Технический редактор:
М.А. Муравлева

Адрес редакции: 445667, Россия,
Самарская область, г. Тольятти,
ул. Белорусская, 14

Тел.: (8482) 54-63-41

E-mail: kaa140810@yandex.ru

Сайт: <http://www.tltsu.ru>

Подписано в печать 25.12.2015.
Формат 60x84 1/8.
Печать оперативная.
Усл. п. л. 12,7.
Тираж 50 экз. Заказ 3-15-16.
Выход в свет 30.12.2015.

Издательство Тольяттинского
государственного университета
445667, г. Тольятти,
ул. Белорусская, 14

СВЕДЕНИЯ О ЧЛЕНАХ РЕДКОЛЛЕГИИ

Ответственный редактор

Коростелев Александр Алексеевич, доктор педагогических наук, директор Центра научных журналов, профессор кафедры «Педагогика и методики преподавания» (Тольяттинский государственный университет, Россия)

Заместители ответственного редактора:

Еремина Наталья Валерьевна, доктор политических наук, доцент, доцент кафедры «Европейские исследования» (Санкт-Петербургский государственный университет, Россия)

Курилова Анастасия Александровна, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Финансы и кредит» (Тольяттинский государственный университет, Россия)

Понедельчук Татьяна Васильевна, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Экономика предприятия, финансы и финансово-экономическая безопасность»

(Уманский государственный педагогический университет, Украина)

Редакционная коллегия:

Беседин Василий Федорович, доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник

(Научно-исследовательский экономический институт Министерства экономики Украины, Киев, Украина)

Бужин Алексей Андреевич, член-корреспондент Украинской Академии наук, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Философия и общественные науки»

(Черкасский институт пожарной безопасности имени Героев Чернобыля, Украина)

Вахтина Маргарита Анатольевна, доктор экономических наук, доцент, проректор по учебно-воспитательной работе и связям с общественностью

(Поволжский государственный университет сервиса, Тольятти, Россия)

Денисюк Александр Николаевич, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры «Финансовый контроль и анализ» (Винницкий торгово-экономический институт, Украина)

Зибарев Александр Григорьевич, член-корреспондент Российской Академии наук, доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник

(Институт экологии Волжского бассейна РАН, Тольятти, Россия)

Иванов Дмитрий Юрьевич, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Организация производства»

(Самарский государственный аэрокосмический университет, Россия)

Иванова Татьяна Николаевна, доктор социологических наук, доцент, заведующий кафедрой «Социология»

(Тольяттинский государственный университет, Россия)

Крамин Тимур Владимирович, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Финансовый менеджмент»

(Институт экономики, управления и права, Казань, Россия)

Кудинова Галина Эдуардовна, кандидат экономических наук, доцент, заведующий группой экономики природопользования

(Институт экологии Волжского бассейна РАН, Тольятти, Россия)

Мельник Алексей Михайлович, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Политическая экономия»

(Киевский национальный экономический университет, Украина)

Мигус Ирина Петровна, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Менеджмент и экономическая безопасность»

(Черкасский национальный университет, Украина)

Митяй Оксана Васильевна, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Экономическая теория, коммерческое и трудовое право»

(Уманский государственный педагогический университет, Украина)

Мищук Ольга Витальевна, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Экономика предприятия и финансы»

(Уманский государственный педагогический университет, Украина)

Музыченко Анатолий Степанович, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Экономика предприятия и финансы»

(Уманский государственный педагогический университет, Украина)

Пенькова Оксана Георгиевна, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры «Экономическая теория»

(Уманский национальный университет садоводства, Украина)

Пойда-Носик Нина Никифоровна, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Финансы и банковское дело»

(Ужгородский национальный университет, Украина)

Рожко Александр Дмитриевич, кандидат экономических наук, доцент, заместитель директора по учебной работе Института последипломного образования

(Киевский национальный университет, Украина)

Самарина Вера Петровна, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры «Экономика и менеджмент»

(Национальный исследовательский университет «МИСиС», Москва, Россия)

Стеченко Дмитрий Николаевич, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Экономика предприятия»

(Национальный технический университет «Киевский политехнический институт», Украина)

Тарлопов Игорь Олегович, доктор экономических наук, доцент, декан экономического факультета

(Бердянский университет менеджмента и бизнеса, Украина)

Терешина Мария Валентиновна, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры «Государственная политика и государственное управление»

(Кубанский государственный университет, Краснодар, Россия)

Уманцев Юрий Николаевич, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Международная экономика»

(Киевский национальный торгово-экономический университет, Украина)

Ярыгин Григорий Олегович, кандидат политических наук, доцент, доцент кафедры «Американские исследования»

(Санкт-Петербургский государственный университет, Россия)

СОДЕРЖАНИЕ

РОЛЬ ПОРТФЕЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНТЕГРИРОВАННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ: АНАЛИЗ ТРЕБОВАНИЙ К ПЕРСОНАЛУ Боровых Андрей Александрович	7
ИССЛЕДОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ И РЫНКА ТРУДА Бухалова Наталья Александровна, Павлова Ольга Анатольевна, Шумилова Ольга Николаевна.....	10
КЛАСТЕРНО-СЕТЕВАЯ ПАРАДИГМА В УПРАВЛЕНИИ ЭКОНОМИКОЙ РЕГИОНА Бушуева Марина Александровна, Масюк Наталья Николаевна, Каранцева Анастасия Евгеньевна.....	15
КОНФЛИКТНО-КОМПРОМИССНАЯ МЕТОДОЛОГИЯ РАЗРЕШЕНИЯ ПРОТИВОРЕЧИЙ УЧАСТНИКОВ СТРАХОВОГО РЫНКА Васюкова Людмила Константиновна, Масюк Наталья Николаевна, Бушуева Марина Александровна, Мосолова Нина Александровна, Козьминых Ольга Валерьевна.....	19
АСПЕКТЫ АУДИТА И ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ИНТЕГРИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ Вокина Елена Борисовна, Бердникова Лейла Фархадовна	23
СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР РОСТА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ Григорьев Руслан Аркадьевич, Климанова Альбина Равильевна, Крамин Марат Владимирович, Крамин Тимур Владимирович.....	29
ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА ОСНОВЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ РАЦИОНАЛЬНЫХ ОБЪЕМОВ ПРОИЗВОДСТВА МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ Денисова Надежда Владимировна, Кондратьева Наталья Николаевна.....	35
ПРИНЦИПЫ УСТАНОВЛЕНИЯ НАЛОГОВЫХ САНКЦИЙ Доброскок Ольга Викторовна.....	40
ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КЛАСТЕРА Ибраева Алия Кабышевна, Зиядин Саябек Таттибекович	44
МЕТОДИКА АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ ЛОГИСТИЧЕСКОГО РИСКА В ПРОЦЕДУРЕ ПРИНЯТИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ РЕШЕНИЙ ПО УПРАВЛЕНИЮ ПИЩЕВЫМ ПРОИЗВОДСТВОМ Исмаилова Сахила Элшан кызы.....	49
ИНТЕГРАЦИЯ НОРМ И ТРЕБОВАНИЙ Клочкова Елена Сергеевна, Васильева Ирина Павловна	52
ВЛИЯНИЕ ИНФЛЯЦИИ НА ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА Курилова Анастасия Александровна, Полтева Татьяна Владимировна.....	56
КЛАССИФИКАЦИЯ УСЛУГ ОРГАНИЗАЦИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ Кутаева Татьяна Николаевна, Горшкова Дарья Сергеевна, Савруков Николай Тарасович.....	59
ОЦЕНКА ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ И ПЕРЕРАБОТЧИКОВ САХАРНОЙ СВЕКЛЫ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН Мансуров Руслан Евгеньевич	64
РОЛЬ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ Москвитин Геннадий Иванович, Лабушева Яна Геннадьевна.....	69
ТЕРРИТОРИЯ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ: НОВЫЙ СТАТУС И НОВАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РОССИЙСКИХ МОНОГОРОДОВ Рахлис Татьяна Павловна	72
К ВОПРОСУ О ФУНКЦИОНИРОВАНИИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ Руденко Александр Алексеевич, Курманов Марат Фидиатуллаевич.....	76
МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ НЕЗАВИСИМОСТИ РЕГИОНА Смирнов Николай Александрович, Игошин Андрей Николаевич, Кучин Николай Николаевич.....	81
КОНЦЕПЦИИ ТЕОРИИ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ Фрезе Артем Викторович.....	86
МЕСТО ОЦЕНКИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ Фрезе Артем Викторович.....	90
Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление. 2015. № 4(23)	3

СТОИМОСТЬ – ОСНОВА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Фреze Артем Викторович 94

**ОБЕСПЕЧЕНИЕ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ БЮДЖЕТОВ:
ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ И ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ**

Шаш Наталия Николаевна 99

Наши авторы 104

CONTENT

THE ROLE OF PORTFOLIO MANAGEMENT IN THE ACTIVITIES OF INTEGRATED ECONOMIC SYSTEMS: AN ANALYSIS OF PERSONNEL REQUIREMENTS Borovykh Andrey Aleksandrovich.....	7
THE STUDY OF MECHANISMS OF INTERACTION OF THE EDUCATIONAL SERVICES MARKET AND THE LABOR MARKET Bukhalova Natalya Aleksandrovna, Pavlova Olga Anatolyevna, Shumilova Olga Nikolaevna	10
CLUSTER-NETWORK PARADIGM IN THE REGION ECONOMY MANAGEMENT Bushueva Marina Aleksandrovna, Masyuk Natalya Nikolaevna, Karantseva Anastasiya Evgenyevna	15
THE CONFLICT-COMPROMISE METHODOLOGY OF THE RESOLVING THE CONTRADICTIONS BETWEEN THE INSURANCE MARKET PARTICIPANTS Vasyukova Lyudmila Konstantinovna, Masyuk Natalya Nikolaevna, Bushueva Marina Aleksandrovna, Mosolova Nina Aleksandrovna, Kozminykh Olga Valeryevna.....	19
THE ASPECTS OF AUDIT AND ECONOMIC ANALYSIS OF INTEGRATED REPORTING Vokina Elena Borisovna, Berdnikova Leyla Farkhadovna	23
SOCIAL CAPITAL AS A FACTOR OF GROWTH OF THE ECONOMIC SYSTEMS COMPETITIVENESS Grigoryev Ruslan Arkadyevich, Klimanova Albina Ravilyevna, Kramin Marat Vladimirovich, Kramin Timur Vladimirovich.....	29
OPTIMIZATION OF THE PRODUCTION AND ECONOMIC ACTIVITIES OF THE PROCESSING COMPANIES BASED ON THE DETERMINATION OF THE EFFICIENT PRODUCTION VOLUME OF MILK PRODUCTS Denisova Nadezhda Vladimirovna, Kondratyeva Natalya Nikolaevna.....	35
THE PRINCIPLES OF TAX SANCTIONS SETTING Dobroskok Olga Viktorovna	40
ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF FORMATION OF THE MACHINE-BUILDING CLUSTER Ibraeva Aliya Kabyshevna, Ziyadin Sayabek Tattibekovich	44
THE METHODS FOR ANALYSIS AND EVALUATION OF LOGISTICAL RISK DURING THE PROCEDURE OF MAKING AND IMPLEMENTING THE DECISIONS ON FOOD PRODUCTION MANAGEMENT Ismailova Sakhila Elshan kyzy	49
INTEGRATION OF NORMS AND REQUIREMENTS Klochkova Elena Sergeevna, Vasilyeva Irina Pavlovna	52
INFLUENCE OF INFLATION ON INDICATORS OF THE INVESTMENT PROJECT EFFICIENCY Kurilova Anastasiya Aleksandrovna, Polteva Tatyana Vladimirovna	56
CLASSIFICATION OF SERVICES OF CONSUMER COOPERATION ORGANIZATIONS Kutaeva Tatyana Nikolaevna, Gorshkova Darya Sergeevna, Savrukov Nikolay Tarasovich.....	59
THE ASSESSMENT OF PROSPECTS FOR FURTHER DEVELOPMENT OF PRODUCERS AND PROCESSORS OF SUGAR BEET IN THE REPUBLIC OF BASHKORTOSTAN Mansurov Ruslan Evgenyevich	64
THE ROLE OF INTERNAL CONTROL IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM Moskvitin Gennadiy Ivanovich, Labusheva Yana Gennadyevna	69
THE TERRITORY OF PRIORITY DEVELOPMENT: NEW STATUS AND NEW POSSIBILITY FOR ECONOMIC GROWTH OF RUSSIAN MONO-CITIES Rakhlis Tatyana Pavlovna	72
TO THE ISSUE OF OPERATION OF ENTERPRISES IN THE AGE OF ECONOMIC GLOBALIZATION Rudenko Aleksandr Alekseevich, Kurmanov Marat Fidiatullaevich.....	76
METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSMENT OF FOOD SOVEREIGNTY OF THE REGION Smirnov Nikolay Aleksandrovich, Igoshin Andrey Nikolayevich, Kuchin Nikolay Nikolaevich	81
THE CONCEPTIONS OF THEORY OF MANAGEMENT Freze Artem Viktorovich.....	86

**THE PLACE OF EVALUATION IN THE SYSTEM
OF THE ENTERPRISE COST MANAGEMENT**

Freze Artem Viktorovich.....90

COST IS THE BASIS OF ENTERPRISE MANAGEMENT

Freze Artem Viktorovich.....94

**ENSURING THE BALANCE OF LOCAL BUDGETS:
FINANCIAL INSTRUMENTS AND FACTORS OF INFLUENCE**

Shash Nataliya Nikolaevna.....99

Our authors104

РОЛЬ ПОРТФЕЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНТЕГРИРОВАННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ: АНАЛИЗ ТРЕБОВАНИЙ К ПЕРСОНАЛУ

© 2015

А.А. Боровых, аспирант кафедры «Менеджмент организации»
Волжский университет имени В.Н. Татищева, Тольятти (Россия)

Ключевые слова: портфельное управление; портфель инновационных проектов; компетентностный подход; модель компетенций персонала на индивидуальном уровне управления.

Аннотация: Анализ последних государственных программ, направленных на социально-экономическое развитие страны в долгосрочном периоде, показал, что инновационная деятельность и ее формирование в промышленном секторе экономики являются приоритетными направлениями в настоящее время. Промышленный сектор экономики можно рассматривать как совокупность сложных интегрированных экономических систем, под которыми в статье понимается объединение хозяйствующих субъектов, взаимодействующих в условиях развитой конкуренции на основе информации, инновации и инвестиций. Внедрение инноваций всегда сопровождается привлечением существенных финансовых средств. Значительная роль в этой связи отводится портфельному управлению. Учитывая, что инновационная деятельность является сложным видом хозяйственной деятельности, в которой требуется рассмотрение не только экономических и организационных действий персонала по внедрению новаций, но и навыков учета рискованных ситуаций, возникающих в процессе управления проектами, от персонала предприятия требуется наличие определенных компетенций, связанных с портфельным управлением.

Особенностью портфельного управления является обеспечение инновационной деятельности предприятия необходимыми ресурсами на основе выбранной им стратегии развития с целью эффективного достижения планируемых результатов. Под портфельным управлением понимается механизм менеджмента, содержащий в себе элементы планирования, анализа и регулирования, позволяющий транслировать стратегию развития в портфель проектов для последующей реализации.

В статье рассматривается деятельность персонала, вовлеченного в процесс внедрения инноваций посредством портфельных инвестиций. Приводится методология формирования портфеля инновационных проектов, оценка условий, при которых возникает проектная деятельность персонала, оценка согласованности портфельных инвестиций со стратегическим развитием предприятия.

Автором предложена компетентностная модель персонала, участвующего в реализации портфеля инноваций на микроуровне и на индивидуальном уровне управления.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Теория портфельных инвестиций и управления ими возникла в первой половине XX века, когда И. Фишер [1] начал рассматривать общие подходы к оценке процессов инвестирования, предложив математическое обоснование итогов сравнения двух инвестиционных проектов, а Д. Кейнс [2] развил подходы к управлению инвестиционными процессами в целом.

Начало современной портфельной теории можно проследить в трудах Г. Марковица [3], а также В. Шарпа [4] и Дж. Линтнера [5]. Они обосновывают выбор оптимального портфеля инвестиций в финансовые активы по критериям «риск» и «доход». Эта проблема остается важной для решения экономическими системами и сегодня. В трудах Л.В. Глуховой и Н.А. Сердюковой не только рассматриваются методики бюджетирования, ориентированного на результат, и риски управления финансовыми потоками при инвестировании инноваций [6], но и предлагается модель управления государственной инновационной системой [7].

В дальнейшем по мере усложнения экономических процессов перед организациями возникла необходимость в одновременном решении множества разнонаправленных задач. В связи с этим стала совершенствоваться теория портфельного управления с точки зрения управления не только финансовыми активами, но и реальными проектами, такими как инвестиционные, инновационные, социальные, экологические и другие проекты. Интересными и своевременными являются работы А.И. Афоничкина [8; 9], в которых он рассматривает интегрированные экономические системы и возможности управления сложными инновационными и инвестиционными процессами в них. Такие организации задают темпы экономического развития, в том числе прямо или косвенно способствуют развитию малого и среднего бизнеса [10, с. 4].

Перекликаясь с выводами А.И. Афоничкина об управлении сложными инновационными и инвестици-

онными процессами в интегрированных информационных системах на основе портфельного управления, Л.В. Глухова предлагает мультиагентную систему управления инновационной средой предприятий региона, акцентируя внимание на необходимости связи государства с объектами инноваций и инвестиций посредством регионального портфельного управления [11].

Все вышесказанное позволяет сделать выводы об актуальности портфельного управления в интегрированных экономических системах, что, соответственно, обязывает персонал, вовлеченный в инвестиционный процесс, обладать определенными компетенциями.

Современная портфельная теория рассматривается в трудах У. Баффета [12], А.О. Денисенко [13], С.А. Иванова [14], В.И. Копосова [15], Е.А. Афоничкиной [16] и многих других авторов. Вклад российской науки в исследование темы портфельного инвестирования менее значителен, чем исследования зарубежных ученых, заложивших основу современных подходов к инвестициям и развивших их. Этим обосновывается выбор темы исследования и ее актуальность для современной экономики.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы, показал, что на первый план выходит степень профессиональной подготовки сотрудников интегрированной экономической системы на всех уровнях организационной структуры. Зачастую это становится проблемой для большинства предприятий. Владение специальным набором компетенций существенно влияет на снижение затрат на управление инновационными процессами ввиду снижения рисков ошибок персонала.

Постановка целей исследования в общем виде состоит в разработке компетентностной модели сотрудников, вовлеченных в процесс портфельного управления. Для этого в статье решены следующие задачи:

- дан анализ потребностей в знаниях и умениях персонала, занимающегося управлением инвестиционными и инновационными процессами с позиций минимизации рисков;

- проведен экспертный анализ, выявивший наиболее значимые компетенции персонала;

- предложена компетентностная модель персонала, участвующего в процессе портфельного управления.

За основу взяты выводы, полученные А.А. Бовиным, Л.В. Глуховой, А.А. Шерстобитовой [17–20], в которых отражена значимость подготовки кадров для портфельного управления интегрированными экономическими системами.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Сложность задач глобализации сопровождается тенденцией к возрастанию в научных исследованиях значимости индивидуального уровня в экономических процессах. Это можно проследить, например, при присуждении Нобелевской премии по экономике: все чаще отмечаются ученые, которые в своих работах учитывают факторы, связанные с субъективным поведением человека.

В связи с тем, что признается существенность роли человеческого фактора, возникает необходимость новых требований к персоналу в организациях. Поэтому в последнее время все активнее внедряется так называемый компетентностный подход к оценке, подбору и обучению персонала в интегрированных экономических системах.

Согласно выводам Л.В. Глуховой [21], компетентностная модель менеджеров по управлению портфельными инвестициями при организации инновационной деятельности должна измеряться на основе интегрального показателя, сформированного из набора различных компетенций, требующихся в процессе внедрения инноваций.

Соглашаясь с автором монографии [22], что компетенция – это способность или готовность применять знания, умения, отношения и опыт в знакомых и незнакомых ситуациях, рассмотрим, какими частными компетенциями должен обладать специалист по портфельному управлению.

Компетенции человека можно разделить на три большие группы: личностные, социальные и профессиональные. Они оказывают взаимное воздействие друг на друга, поэтому полностью независимыми не могут быть. Попробуем сформулировать модель частных ключевых компетенций для персонала, ориентированного на инновационную деятельность в рамках портфельного управления, интеграция которых даст представление об его компетентности (таблица 1).

Таблица 1. Ключевые компетенции при портфельном управлении

Компетенция	Условное обозначение	Вес	Способ измерения
Работа в команде	Пк	0,21	Тест
Системное мышление	Пс	0,13	Тест
Стратегическое видение	Пв	0,11	Тест
Адаптивность к неопределенности	Па	0,38	Тест
Ориентация на результат	Пр	0,17	Тест

Тогда интеграционная модель, отражающая уровень сформированности компетентности сотрудника, может иметь следующий вид:

$$ППУ = 0,21Пк + 0,13Пс + 0,11Пв + 0,38Па + 0,17Пр.$$

Весовые коэффициенты были получены в процессе аналитической деятельности экспертным путем, за основу был взят параметр минимизации риска потерь при портфельном управлении. Такой подход позволит управлять процессом формирования компетенций.

Таким образом, возникает необходимость выстраивания системы работы с персоналом в рамках компетент-

ностного подхода. Такая система может базироваться на двух взаимодополняющих направлениях, а именно формировании необходимых компетенций у действующих сотрудников и привлечении персонала со стороны с необходимыми компетенциями. Первое реализуется при помощи инструментария корпоративных обучающих программ, корпоративных университетов, формирования корпоративной культуры. Второе направление предполагает проработку системы отбора и интеграции новых сотрудников.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. В статье рассмотрены современные требования к персоналу в рамках портфельного управления интегрированными экономическими системами. В условиях все большего признания влияния индивидуального уровня на экономические процессы на микро- и макроуровне предложен компетентностный подход к оценке, обучению и подбору сотрудников в крупных корпоративных системах. Сформулированы основные компетенции, которыми должен обладать персонал всех уровней организаций. Предложена концепция формирования системы работы с персоналом для успешной деятельности интегрированных экономических систем.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Fisher I. The Theory of Interest. New York: The Macmillan Co, 1930. 610 p.
2. Keynes J.M. The General Theory of Employment, Interest and Money. New York: Macmillan Cambridge University Press, 1936. 463 p.
3. Markowitz H. Portfolio Selection // Journal of finance. 1952. Vol. 7, № 1. P. 77–91.
4. Sharpe W. Capital asset prices: a theory of market equilibrium under conditions of risk // Journal of finance. 1964. Vol. 19, № 3. P. 425–442.
5. Lintner J. The valuation of risk assets and the selection of risky investments in stock portfolios and capital budgets // Review of economics and statistics. 1965. Vol. 47, № 1. P. 13–37.
6. Глухова Л., Сердюкова Н. Управление рисками реализации методики бюджетирования, ориентированного на результат // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2013. № 2. С. 120–127.
7. Глухова Л.В., Сердюкова Н.А. Мультиагентная модель управления государственной инновационной системой // Финансовый журнал. 2014. № 2 (20). С. 81–86.
8. Афоничкин А.И., Журова Л.И. Процесс формирования стратегии развития интегрированных корпоративных систем // Современные проблемы науки и образования. 2012. № 4. С. 204.
9. Афоничкин А.И., Журова Л.И., Ягодин Н.В. Управление развитием интегрированных экономических систем на базе инструментария стратегического зонирования. Тольятти: Волжский университет им. В.Н. Татищева, 2006. 330 с.
10. Афоничкин А.И., Пустынникова Е.В. Процессы интегрированного управления в корпоративных системах. Ульяновск: УлГУ, 2010. 348 с.
11. Глухова Л.В. Мультиагентная система управления инновационной средой предприятий Самарской области // Вестник Казанского технологического университета. 2008. № 6. С. 290–297.
12. Баффет и современная портфельная теория. URL: litrus.net.
13. Денисенко А.О. Математическое моделирование оптимальной структуры портфеля ценных бумаг при различных критериях их формирования : автореф. дис. ... канд. физ.-мат. наук. Краснодар, 2012. 24 с.
14. Иванов С.А. К вопросу об эволюции теории инвестирования // Проблемы современной экономики. 2004. № 4. С. 246–248.
15. Копосов В.И. Модели и алгоритмы минимизации рыночного риска инвестиционных портфелей в усло-

- виях высокой волатильности : автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2013. 23 с.
16. Афоничкина Е.А. Выбор вектора развития интегрированных экономических систем по критерию эффективности // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2013. № 1 (27). С. 13–18.
 17. Бовин А.А., Чередникова Л.Е., Якимович В.А. Управление инновациями на предприятии. М.: Омега-Л, 2009. 415 с.
 18. Глухова Л.В., Шерстобитова А.А. Некоторые аспекты управления развитием экономических систем // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2013. № 1 (27). С. 29–34.
 19. Глухова Л.В. Управление затратами на качество функционирования социально-экономических систем // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2008. № 6. С. 21–26.
 20. Глухова Л.В., Шерстобитова А.А. Моделирование финансового механизма управления развитием предприятий // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2015. № 1 (20). С. 25–28.
 21. Глухова Л.В. Модель оценки эффективности кадрового ресурса для инновационной деятельности // Инновации и инвестиции. 2009. № 2. С. 154–165.
 22. Федоров А.Э., Метелев С.Е., Соловьев А.А., Шлякова Е.В. Компетентностный подход в образовательном процессе. Омск: Омскбланкиздат, 2012. 210 с.

**THE ROLE OF PORTFOLIO MANAGEMENT
IN THE ACTIVITIES OF INTEGRATED ECONOMIC SYSTEMS:
AN ANALYSIS OF PERSONNEL REQUIREMENTS**

© 2015

A.A. Borovykh, postgraduate student of Chair “Management of organization”
V.N. Tatishchev Volzhsky University (Institute), Togliatti (Russia)

Keywords: portfolio control; portfolio of innovative projects; the competence approach; model of workforce competencies at the individual level.

Abstract: The analysis of recent government programmes for socio-economic development of the country for the long term period has shown that the innovative activity and its formation in the industrial sector of the economy are priority areas at present. The industrial sector of the economy can be referred to as a complex set of integrated economic systems, i.e. a merger of economic entities interacting in the conditions of developed competition on the basis of information, innovation and investment. Innovation is always accompanied by involvement of substantial financial means. A significant role in this process is given to the portfolio management. The innovative activity is a complex activity that requires consideration of not only economic and organizational actions of the personnel in introduction of innovations, but also skills in management of risk situations occurring in the process of project management; the enterprise personnel is required to possess certain competencies associated with portfolio management.

A peculiarity of portfolio management is that it provides innovative activity of the enterprise with the necessary resources based on the chosen development strategy to effectively achieve the planned results. Portfolio management is the management mechanism that contains elements of planning, analysis and regulation, allowing one to transfer development strategy into the portfolio of projects for their further implementation.

The paper considers the activities of personnel involved in the process of innovation implementation through portfolio investments. The work presents methodology of innovative projects portfolio formation, assessment of the conditions under which the project activity of personnel starts, assessment of consistency of portfolio investments with the strategic development of the company.

The author proposes a competence model for personnel involved in the implementation of innovation portfolio at the micro-level and individual-level of management.

**ИССЛЕДОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ
РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ И РЫНКА ТРУДА**

© 2015

Н.А. Бухалова, кандидат социологических наук, доцент кафедры «Гуманитарные науки»**О.А. Павлова**, кандидат исторических наук, доцент кафедры «Гуманитарные науки»**О.Н. Шумилова**, кандидат педагогических наук, доцент кафедры «Гуманитарные науки»*Нижегородский государственный инженерно-экономический университет, Княгинино (Россия)*

Ключевые слова: образование; образовательные услуги; рынок образовательных услуг; рынок труда; методологический подход; интегральный подход; государственное регулирование.

Аннотация: Проблема взаимодействия рынка труда и рынка образовательных услуг, рассматриваемая в статье, представляет особую актуальность вследствие модернизационных процессов образовательной системы, обусловленных усилением стратегической значимости знаний в информационной экономике. Снижение качества и конкурентоспособности образования на глобальном рынке, низкий уровень ресурсной обеспеченности, недостаток высококвалифицированных кадров, раскоординированность рынков труда и образовательных услуг обусловлены начальной стадией становления рыночных отношений в образовательном секторе. Проблема согласованности взаимодействия рынка труда и рынка образовательных услуг является комплексной социально-экономической задачей, требующей системного подхода, который заключается в совместном рассмотрении компонентов системы: предложения рынка образовательных услуг, спрос на рынке труда. В работе уточнены и проанализированы ключевые понятия исследуемого вопроса: образование, образовательные услуги, рынок образовательных услуг, рынок труда. Рассмотрены особенности системного и интегрального подходов согласования механизмов взаимодействия рынков труда и образовательных услуг с учетом специфики их развития на примере образовательной системы Нижегородской области. В ходе исследования сформулированы основные меры по осуществлению интеграции: налаживание партнерских отношений между системой высшего образования, производством и бизнесом; формирование уровня подготовки специалистов в соответствии с динамично развивающимся спросом на рынке труда; обновление учебно-материальной базы образовательных учреждений в соответствии с современными технологиями производства. Все это позволило установить особую роль государственного регулирования в вопросе оптимизации взаимодействия рынка труда и рынка образовательных услуг, что позволит координировать цели, содержание подготовки специалистов с учетом стратегического развития экономики, формировать государственный заказ на подготовку кадров с учетом перспективных потребностей экономики, разрабатывать долгосрочные прогнозы.

Модернизация существующей образовательной системы обусловлена усилением стратегической значимости знаний в информационной экономике, в этой связи актуальным становится вопрос формирования и развития рынка образовательных услуг. Рыночные отношения в образовательном секторе сегодня находятся в стадии становления, что вызывает ряд проблем, в частности снижение качества и конкурентоспособности образования на глобальном рынке, обеспечивающем запросы экономики, низкий уровень ресурсной обеспеченности, недостаток высококвалифицированных кадров, раскоординированность рынков труда и образовательных услуг [1–3].

Проблема согласованности взаимодействия рынка труда и рынка образовательных услуг является комплексной социально-экономической задачей, требующей системного подхода, который заключается в совместном рассмотрении компонентов системы:

- предложения рынка образовательных услуг;
- спроса на рынке труда.

С целью уточнения используемой терминологии проанализируем предлагаемые авторами дефиниции ключевых понятий, так как неточность их формулирования может привести к затруднению выбора оптимального пути совершенствования современной образовательной системы.

Резюмируя мнения ученых, можем сказать, что образование есть процесс подготовки специалистов, совершенствования и обогащения знаний, умений, интеллекта, характера и т. д. обучаемых, особенно посредством обучения в учебных заведениях. В то же время образование – это и запас знаний, умений и навыков индивидуума, полученный им в процессе обучения и подтверждаемый наличием соответствующих документов. Таким образом, понятие «образование» включает в себя не только внутренний потенциал индивидуума, который он может использовать для реализации профессиональной траектории в своей жизни, но и весь комплекс отношений по формированию, продвижению и реализации образовательного продукта.

Разделяя мнение В.М. Кожухара и ряда авторов, считаем, что трудности в определении образовательной услуги

обусловлены неоднозначным трактованием предмета образовательного труда, а именно субъекта образовательного воздействия, в качестве которого выступает исходная социально-психологическая структура личности обучаемого, выражающаяся определенной совокупностью знаний, умений, навыков, предпочтений, интересов, мотивов и ценностных установок; можно сказать, что это работа отдельного педагога или педагогического коллектива, направленная на целесообразное изменение социально-психологической структуры личности обучаемого [4]. Таким образом, образовательная услуга – это экономическое благо в виде духовного продукта, удовлетворяющего человеческую потребность в приобретении знаний, умений и навыков.

В контексте нашего исследования важно отметить, что профицит образовательных услуг приводит к возникновению конкуренции на образовательном рынке. По мнению Э.И. Скоблевы, «образовательные программы предлагают многие вузы, так что у потребителей есть возможность выбирать вуз, а вузы, в свою очередь, оказываются конкурентами на рынке образовательных услуг» [5].

С точки зрения методологического подхода [6] рынок образовательных услуг рассматривается как механизм взаимодействия различных субъектов по поводу купли-продажи образовательных услуг.

К субъектам рынка образовательных услуг относятся:

- производители (образовательные организации и индивидуальные предприниматели), которые выходят на рынок с дифференцированным предложением;
- потребители (обучающиеся – непосредственные потребители), которые выражают свои желания покупателям, выходящим на рынок;
- покупатели (домохозяйства, организации, государство), предъявляющие спрос на рынке [7].

Рынок труда – это система социально-экономических отношений между государством, работодателями и трудящимися, касающихся всего комплекса трудовых отношений, купли-продажи трудовых услуг, включающая подготовку, переподготовку, повышение квалификации и вовлечение людей в процесс производства [8].

Отличительной особенностью современного рынка труда являются жесткие условия его функционирования (высокая интенсивность информационных потоков, множественность работодателей, острая конкуренция за выгодные должности и рабочие места), а также усложнение его инфраструктуры [9]. Именно здесь во многом формируется спрос на образовательные услуги со стороны основных субъектов экономики (домохозяйств, фирм, государства), а также их предложение со стороны образовательных учреждений и частных лиц. Поэтому так важен эффективный механизм взаимодействия указанных рынков, его создание – сложная проблема, практически не разработанная в теории управления.

Ученые подчеркивают, что механизм взаимодействия рынков труда и образовательных услуг имеет свою специфику [10–15], определяемую особенностями их развития, и предлагают различные подходы к его исследованию. Рассмотрим особенности системного и интегрального подходов.

Используя принципы системного подхода [16], в исследуемом механизме можно выделить следующие элементы: мотивационное, организационное, информационное, методическое и правовое обеспечение, – каждый из которых имеет самостоятельное значение и реализуется в различных формах, но является неотъемлемой частью механизма взаимодействия.

Мотивационное обеспечение – совокупность мотивов деятельности и экономических ожиданий, которыми руководствуются субъекты взаимодействия рынка труда и рынка образовательных услуг при определении направлений, объекта и сферы взаимодействия; эти мотивы отражают преследуемые ими цели и их специфические интересы. Если интересы более или менее совпадают, механизм взаимодействия функционирует исправно, в противном случае происходит рассогласование действий. Поэтому очень важно установить полный спектр движущих мотивов и взаимных ожиданий у предприятий, образовательных учреждений, будущих и работающих специалистов и других субъектов рынка.

Организационное обеспечение, делающее возможным согласование интересов и реализацию взаимодействия, предполагает наличие или создание специальных структур, способных регулировать взаимоотношения субъектов рынка, основываясь на их интересах, тенденциях развития и стратегических целях.

Информационное обеспечение требуется для создания каналов связи, позволяющих субъектам взаимодействия обмениваться нужной для них информацией (например, о вакансиях, зарплатах, учебных программах и т. п.) в удобном для них режиме. Здесь особое значение приобретает проблема искажения сигналов, связанная, с одной стороны, с информационной асимметрией, с другой – с особенностями функционирования современного рынка информационных услуг в России.

Методическое и правовое обеспечение предполагает наличие специальных нормативных документов, определяющих права и ответственность участников рынка в процессе их совместной работы.

Особо следует подчеркнуть роль интегрального подхода к оптимизации стратегий взаимодействия рынка образовательных услуг с рынком труда. Его суть заключается в суммарном и согласованном рассмотрении удовлетворения образовательными структурами спроса на их услуги и выбора оптимальной стратегии реализа-

ции своей продукции [17–24].

Модель интегрального взаимодействия образовательных структур с рынком образовательных услуг и рынком труда может быть представлена следующей схемой (рис. 1).

Опираясь на проведенный теоретический анализ изучаемого вопроса, рассмотрим особенности становления рыночных механизмов на примере образовательной системы Нижегородской области.

В последнее десятилетие рынок образовательных услуг России качественно изменяется по влиянию многих факторов, наиболее значимые из них: несогласованность рынков труда и образовательных услуг, присоединение к Болонскому процессу и переход на двухуровневую систему подготовки в вузах, принятие нового Федерального закона «Об образовании» [25], демографическая ситуация в стране, обостряющая конкурентную борьбу между вузами. Рынок образовательных услуг Нижегородской области также трансформируется под влиянием этих факторов.

Система высшего образования Нижегородской области является одной из крупнейших отраслей экономики региона. На сегодняшний день в ней заняты свыше 18 тыс. работников и более 130 тыс. студентов. В 2014/15 учебном году подготовка специалистов по программам высшего образования ведется в 11 государственных вузах с общей численностью студентов более 112 тыс. человек [26]. Прием осуществляется по 28 укрупненным группам направлений подготовки (бакалавриата) и специальностей [27].

Анализ динамики приема на очную форму обучения в государственные вузы показал, что наибольшее количество абитуриентов поступает обучаться по группам «Экономика» и «Управление», а также «Технические науки». Наблюдается увеличение количества обучающихся в области по группе «Гуманитарные науки» за счет увеличения приема в Нижегородский государственный университет имени Н.И. Лобачевского (ННГУ им. Н.И. Лобачевского), Волжскую государственную академию водного транспорта (ВГАВТ), Нижегородский государственный лингвистический университет имени Н.А. Добролюбова (НГЛУ им. Н.А. Добролюбова), Нижегородскую академию Министерства внутренних дел Российской Федерации (НА МВД РФ), Нижегородском филиале Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (НФ НИУ ВШЭ).

Спецификой региона является популяризация инженерно-технических специальностей, о чем свидетельствует анализ структуры приема в вузы. По данным Министерства образования Нижегородской области, наибольшее количество абитуриентов было зачислено по группе «Технические науки» (рис. 2). Экономика и управление остаются среди наиболее востребованных направлений подготовки среди абитуриентов, как и по России в целом. В укрупненной группе «Гуманитарные науки» максимальное количество студентов приходится на юридические направления [27].

Рынки труда и образовательных услуг, отвечающие за воспроизводство трудового потенциала области, а именно за подготовку и распределение работников по видам экономической деятельности, должны находиться в непрерывном взаимодействии. Но сегодня этот процесс нарушен. Одна из основных проблем сопоставления рынков труда и образовательных услуг заключается в несоответствии структуры объема и качества образовательного потенциала структуре спроса, предъявляемого работодателями. Эта проблема существует и в других регионах России [28].



Рис. 1. Модель интегрального взаимодействия рынка образовательных услуг и рынка труда

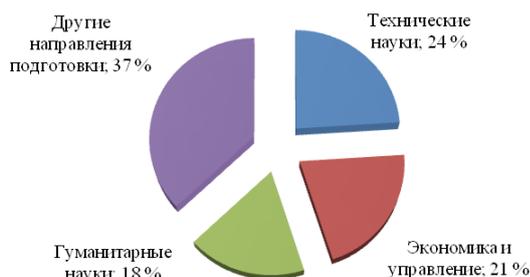


Рис. 2. Структура приема в вузы Нижегородской области

Работодатели области формируют запрос на специалистов с определенным набором профессиональных компетенций в соответствии с характером работы в конкретных сферах деятельности. Наиболее сильными позициями в глазах работодателей Нижегородской области обладают вузы технического профиля [29].

С начала 90-х годов в России наблюдается резкий рост подготовки специалистов гуманитарного профиля, преимущественно экономического и юридического направлений. По данным Ю.В. Степанова, за последнее десятилетие количество выпускников по этим направлениям подготовки возросло на 20 % [30]. Темп прироста инженерно-технических специалистов был в два раза меньше, вследствие чего на российском рынке труда сегодня существует значительный дефицит инженерно-технических кадров. Данная проблема характерна и для рынка труда Нижегородской области.

На рынке труда Нижегородской области предложение специалистов в области экономики и юриспруденции намного превышает спрос. Но именно эти направления подготовки по-прежнему наиболее привлекательны для абитуриентов. Этот факт подтверждает и министр образования Нижегородской области С.В. Наумов: «Наибольшей популярностью у абитуриентов традиционно пользуются экономико-управленческие, юридические и айтишные направления. Кроме того, заметно вырос интерес к естественнонаучным специальностям (физика – ВШОПФ, ННГУ; биология – ННГУ), большому спектру технических (радиотехника – НГТУ; ядерная энергетика и теплофизика – НГТУ) и т. д. Из гуманитарных это перевод и переводоведение (НГЛУ), журналистика (ННГУ), международные отношения (ННГУ), лингвистика (НГЛУ); из педагогических – профессиональное обучение и педагогическое образование (с двумя иностранными языками, НГПУ). По-прежнему высок спрос на медицинские специальности» [31]. В результате сегодня мы наблюдаем отставание предлагаемых образовательных услуг от потребностей областного рынка труда, а также несоответствие развития направлений образования, классификации направлений подготовки имеющих вакансии на рынке труда. Для решения этих проблем необходима интеграция рынков труда и образовательных услуг области. На основе анализа зарубежной и отечественной литературы сформулированы меры по осуществлению интеграции:

- налаживание партнерских отношений между системой высшего образования, производством и бизнесом;
- формирование уровня подготовки специалистов в соответствии с динамично развивающимся спросом на рынке труда;
- обновление учебно-материальной базы образовательных учреждений в соответствии с современными технологиями производства.

Взаимодействие вузов с предприятиями области в последние годы интенсифицируется. Сотрудничество высшей школы и промышленности углубляется и расширя-

ется из года в год. Так, в Нижегородском государственном техническом университете имени Р.Е. Алексеева (НГТУ им. Р.Е. Алексеева) созданы 12 базовых кафедр на ведущих промышленных и научно-производственных предприятиях, таких как ОАО «ЦНИИ «Буревестник», ОАО «ОКБМ Африкантов», ФКП «Завод им. Я.М. Свердлова», ФГУП ГосНИИ «Кристалл», Филиал № 1 ОАО «Концерн ПВО «Алмаз-Антей» и др. В 2014 году в Нижегородском государственном инженерно-экономическом университете (НГИЭУ) создан высокотехнологичный ресурсный центр подготовки кадров в области информационных технологий и систем связи для региона.

ННГУ им. Н.И. Лобачевского имеет филиалы своих кафедр во всех институтах РАН и крупных отраслевых НИИ Нижнего Новгорода. ННГУ, НГТУ входят в Совет Нижегородской ассоциации промышленников и предпринимателей (НАПП) и имеют договоры о целевой подготовке кадров как с НАПП, так и с ведущими организациями и предприятиями Нижнего Новгорода и Нижегородской области, включая Российский федеральный ядерный центр. Кроме того, в этом же русле развиваются и стипендии работодателей студентам, обучающимся по востребованным направлениям подготовки и специальностям. Например, в НГТУ учреждены 4 номинации (максимальный размер – 6 тыс. руб.), в ННГУ – 7 номинаций (максимальный размер – 20 тыс. руб.) [31].

Демографическая ситуация в Нижегородской области характеризуется уменьшением количества выпускников школ и, как следствие, обострением конкурентной борьбы между вузами региона. Число бюджетных мест в нижегородских вузах в сентябре 2015 года составило 7312 мест. Количество выпускников общеобразовательных школ в текущем году сократилось: если в 2014 году их было свыше 14,5 тыс., то в этом году цифра составляет 13475.

Для успешного стратегического позиционирования вуза на рынке образовательных услуг в условиях демографического кризиса необходимо понимание особенностей внутреннего спроса [32–36]. С целью выявления специфики спроса на образовательные услуги в Нижегородской области было проведено исследование мотивации абитуриентов при выборе вуза. Выборка составила 500 человек – выпускников школ Нижнего Новгорода и области. Полученные данные и сопоставление их с исследованиями прошлых лет [37] позволили сделать вывод о том, что в поведении потребителя на региональном рынке образовательных услуг можно выделить этапы.

Первый этап можно условно назвать допотребительский: происходит осознание потребности в образовании, формулирование цели получения высшего образования.

Второй этап – аналитический – предполагает сбор информации о вузах Нижегородской области, оценку существующих вариантов. Наиболее популярные критерии оценки представлены на рис. 3.

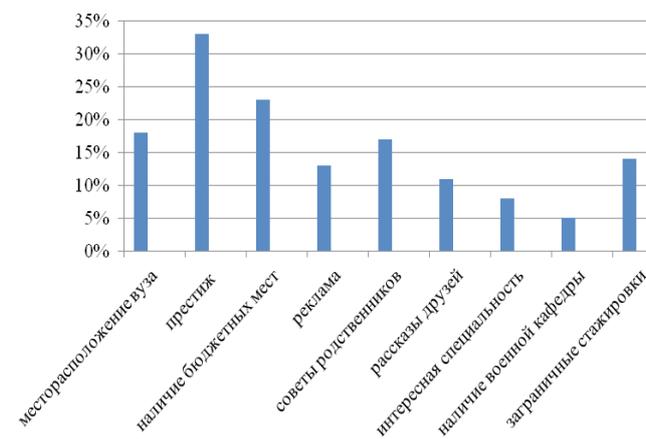


Рис. 3. Критерии выбора абитуриентами вуза

Выпускники школ области ориентированы на получение высшего образования, мотивируя это реалиями времени и требованиями потенциальных работодателей. Наиболее важными критериями конкурентоспособности вуза на рынке образовательных услуг Нижегородской области являются известность (бренд) вуза и возможность получения бесплатного образования.

На данном этапе происходит рациональный выбор, основанный на изучении предложения на рынке образовательных услуг. Наиболее популярными источниками информации об учебных заведениях являются официальные сайты вузов: им отдали предпочтение более половины респондентов (68 %). К социальным сетям, форумам, студенческим интернет-сообществам обратился каждый второй абитуриент (52 %). Отзывы друзей, знакомых, советы родителей оказали влияние на выбор вуза 45 % выпускников школ Нижегородской области. Далее по степени популярности идут рекламные сообщения в средствах массовой информации (28 %), дни открытых дверей в вузе (24 %).

Исследование потребительского поведения на рынке образовательных услуг Нижегородской области показало, что выпускники школ как субъекты рынка опираются в своем потребительском поведении на стратегии выбора родителей. Образовательные услуги воспринимаются ими с точки зрения узнаваемости бренда, престижности вузов области. Еще одной особенностью потребительского поведения является широкий спектр профессиональных ориентаций школьников, который можно объяснить отсутствием ясного представления о специфике оказания образовательной услуги конкретным вузом, об особенностях профессиональной подготовки конкретными факультетами, о востребованных работодателями специалистах. Предпочтение отдается широкому спектру гуманитарных специальностей без выяснения специфики обучения на отдельном факультете. Эта тенденция прослеживается на рынке образовательных услуг Нижегородской области последнее десятилетие и подтверждается другими исследователями регионального рынка [38].

Третий этап – потребительский – продолжается на протяжении обучения в вузе. Потребитель оценивает качество образовательной услуги, формирует отношение к учебному процессу. В этот период выстраивается стратегия профессиональной карьеры. Потребитель принимает решение о необходимости приобретения дополнительных образовательных услуг и получении их в данном вузе или возвращении на рынок образовательных услуг.

На каждом из обозначенных выше этапов принятия решения о покупке образовательной услуги продавец может воздействовать на покупателя, трансформируя факторы, влияющие на принятие решения.

В условиях существующих спроса и предложения на рынке образовательных услуг Нижегородской области маркетинговая политика вузов должна актуализироваться по следующим направлениям:

- разработка мероприятий постоянной адаптации образовательных услуг области к социальному спросу на рынке;
- определение структуры потребления, потребительских предпочтений, выявление стратегий поведения потребителей;
- выявление механизмов осуществления профессионального выбора и мотивации действий на рынке образовательных услуг;
- привлечение новых категорий потребителей образовательных услуг.

Резюмируя сказанное, следует подчеркнуть особую роль государственного регулирования вопросов оптимизации взаимодействия рынка труда и рынка образовательных услуг, которое позволит осуществлять разработку требований к содержанию подготовки по направлениям (специальностям) с учетом стратегии раз-

вития информационной экономики, формировать государственный заказ на подготовку специалистов высокой квалификации с учетом перспективных потребностей формирующейся информационной экономики, разрабатывать долгосрочные прогнозы динамики изменения потребностей в образовательных услугах как основы для формирования стратегических программ социально-экономического развития, а также применять маркетинговые инструменты с целью стимулирования спроса и продвижения профессий в интересах развития информационной экономики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Образование в Российской Федерации 2007: статистический ежегодник. М.: ГУ-ВШЭ, 2007. 484 с.
2. Тамбовцев В. Реформы российского образования и экономическая теория // Вопросы экономики. 2005. № 3. С. 4–19.
3. Колесов В. Рынок образовательных услуг и ценности образования (между ВТО и Болонским процессом) // Высшее образование в России. 2006. № 2. С. 3–8.
4. Кожухар В.М. К определению содержания образовательной услуги // Маркетинг в России и за рубежом. 2005. № 3. С. 42–47.
5. Скоблева Э.И. Рынок в системе высшего профессионального образования // Вестник ИНЖЭКОНА. Серия: Экономика. 2009. № 3. С. 134–140.
6. Драганчук Л.С. Рынок образовательных услуг и его регулирование // Вестник Кемеровского государственного университета. 2012. № 4–1 (52). С. 284–289.
7. Щетинин В.П., Хроменков Н.А., Рябушкин Б.С. Экономика образования. М.: Российское педагогическое агентство, 1998. 306 с.
8. Карташов С.А., Одегов Ю.Г. Рынок труда: проблемы формирования и управления (на примере г. Москвы). М.: Финстатинформ, 1998. 76 с.
9. Беклемешев В.П. Агломерационные аспекты формирования «новой» востребованности определения адаптационного механизма рынка труда // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2008. № 4. С. 50–53.
10. Прокофьев О.В., Семочкина И.Ю. Факторы социально-экономического развития и рынка труда: оценка состояния, взаимосвязи, воздействие на профессиональное самоопределение выпускников // XXI век: итоги прошлого и проблемы настоящего плюс. 2013. Т. 1, № 11 (15). С. 229–236.
11. Герасименко В.Г. Проблемы интеграции регионального рынка труда и системы дополнительного профессионального образования // Азимут научных исследований: педагогика и психология. 2014. № 4. С. 34–37.
12. Иванова Т.Н. О структурных элементах социально-трудовой мобильности молодежи на рынке труда // Карельский научный журнал. 2014. № 4. С. 15–18.
13. Бурганов Р.А. Процессы создания институционального поля рынка услуг // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 2 (26). С. 26–32.
14. Щербакова О.Ю. Вопросы интерпретации понятия «рынок труда» в контексте современности // Карельский научный журнал. 2014. № 4. С. 140–143.
15. Хоменко А.Д. Тенденции конъюнктуры рынка образовательных услуг высших учебных заведений // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2013. № 3. С. 28–31.
16. Хамалинский И.В., Завгородняя В.В. Механизм и модели взаимодействия рынков труда и образовательных услуг // Вестник Международного института экономики и права. 2011. № 2. С. 25–31.
17. Булах Г.В., Никитин С.И. Интегральный подход к оптимизации взаимодействия регионального рынка труда и рынка образовательных услуг // Техничко-

- технологические проблемы сервиса. 2009. № 9. С. 63–70.
18. Максимова И.В. Оценка качества регионального стратегического планирования // Региональная экономика: теория и практика. 2009. № 31. С. 49–54.
19. Васильчак С.В., Бабий Р.П. Направления усовершенствования развития сферы образовательных услуг // Балтийский гуманитарный журнал. 2014. № 1. С. 83–86.
20. Карзун И.Г. Анализ и оценка образовательных услуг в Украине // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2014. № 3. С. 37–39.
21. Власенко С.В., Чемоданова Г.И. Методологические основы мониторинга качества образовательных услуг // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Педагогика, психология. 2013. № 1 (12). С. 51–55.
22. Жданкина И.Ю., Шамин Е.А. Сущность и понятие конкурентоспособности образовательных организаций // Вестник НГИЭИ. 2014. № 9 (40). С. 12–18.
23. Подзигун С.Н. Теоретические аспекты развития рынка образовательных услуг в Украине в контексте иностранного опыта // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2014. № 3. С. 77–80.
24. Жданкина И.Ю., Смирнов А.Н., Шамин Е.А. Предпосылки и факторы, влияющие на конкурентоспособность образовательных услуг организаций высшего образования // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2014. № 4 (30). С. 113–119.
25. Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «Об образовании в Российской Федерации» // Гарант: информационно-правовой портал. URL: base.garant.ru/70291362/.
26. Образование в нижегородской области: статистический сборник. Н. Новгород: ГБОУ ДПО НИРО, 2014. 140 с.
27. Зверева И.А. Система высшего образования Нижегородской области: реалии и тенденции // Вестник НГИЭИ. 2014. № 5 (36). С. 148–170.
28. Степанов Ю.В. Проблемы взаимодействия государственных и предпринимательских структур в сфере образования // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2012. № 6. С. 156–157.
29. Анисимова И.А. Бренды вузов глазами работодателей: степень доверия к качеству подготовки специалистов // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Социальные науки. 2008. № 1 (9). С. 9–15.
30. Степанов Ю.В. Проблемы и перспективы развития частно-государственного партнерства в образовании // Научное обозрение. Серия I. Экономика и право. 2012. № 6. С. 188–191.
31. Наибольшей популярностью у абитуриентов традиционно пользуются управленческие, юридический и айтишные направления // Капиталист. 2014. № 220. 22 сент.
32. Ирих И.С. Демографический оптимум как цель экономической и демографической политики // Самарский научный вестник. 2014. № 1 (6). С. 58–60.
33. Равен Д. Кризис? Какой кризис? // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2014. № 4. С. 81–95.
34. Щербакова О.Ю. Проблемы спроса и предложения на региональном рынке труда г.о. Тольятти // Азимут научных исследований: педагогика и психология. 2014. № 4. С. 140–144.
35. Вешнякова Т.С., Шатохина О.А. Проблемы рынка труда г. о. Тольятти и их решение // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 3 (29). С. 112–116.
36. Лапаев П.Ю. К вопросу сущности и значению инноваций на современном этапе развития экономики // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2013. № 4. С. 26–28.
37. Ефимова О.В. Социологический анализ рынка образовательных услуг с целью выявления мотивации абитуриентов 2011 года при выборе вуза // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2012. № 4 (1). С. 19–25.
38. Анисимова И.А. Бренды вузов: спрос и мотивы выбора // Перспективы: сборник научных статей. Н. Новгород: НИСОЦ, 2008. С. 3–13.

THE STUDY OF MECHANISMS OF INTERACTION OF THE EDUCATIONAL SERVICES MARKET AND THE LABOR MARKET

© 2015

N.A. Bukhalova, PhD (Sociology), assistant professor of Chair “Humanities”

O.A. Pavlova, PhD (History), assistant professor of Chair “Humanities”

O.N. Shumilova, PhD (Pedagogy), assistant professor of Chair “Humanities”

Nizhny Nizhny Novgorod State University of Engineering and Economics, Knyaginino (Russia)

Keywords: education; educational services; educational services market; labor market; methodological approach; integrated approach; state regulation.

Abstract: The paper considers the issue of interaction of labor market and the market of educational services, which is particularly topical due to the educational system modernization processes caused by the strengthening of the strategic importance of knowledge in the information economy. The deterioration in quality and competitiveness of education in the global market, the low level of resourcing, the lack of highly qualified personnel, and the un-coordinated actions of labor market and educational services market are caused by the initial stage of formation of market relations in educational sector. The issue of concurrence of interaction of labor market and the educational services market is the complex social and economic task that requires system approach consisting in joint consideration of the system components: the offers of the educational services market, the demand in labor market. In the paper, the authors determined and analyzed the key concepts of the matter under the study: education, educational services, educational services market, and labor market. The authors considered the special aspects of the system and the integrated approaches of coordination of mechanisms of labor market and educational services market interaction taking into account the specific character of their development on the example of educational system of the Nizhny Novgorod Region. During the research, the main measures for the integration are formulated: building partnership between the higher education system, the production and the business; the formation of training level of specialists according to the dynamically developing demand in labor market; updating of the educational material resources of the educational institutions according to the modern production technologies. All that allowed establishing special role of state regulation in the issue of optimization of interaction of labor market and the market of educational services. It will allow coordinating the objectives and the content of training specialists taking into account the economy strategic development, forming government order for training personnel taking into account the long-range requirements of economy, and developing long-term forecasts.

УДК 332.142

КЛАСТЕРНО-СЕТЕВАЯ ПАРАДИГМА В УПРАВЛЕНИИ ЭКОНОМИКОЙ РЕГИОНА

© 2015

М.А. Бушуева, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова (Ивановский филиал), Иваново (Россия)
Н.Н. Масюк, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономики и менеджмента
А.Е. Каранцева, аспирант кафедры экономики и менеджмента
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, Владивосток (Россия)

Ключевые слова: кластерно-сетевая парадигма; кластеры; сети; экономика региона; развитие территорий; нивелирование управленческих дисфункций; конфликтно-компромиссное управление; локальный компромисс; квазиоптимальное управленческое решение.

Аннотация: В условиях глобализации мирохозяйственных связей меняются отношения между заинтересованными сторонами в регионе. Характер этих отношений претерпевает существенные изменения под воздействием глобализации, в результате которой бизнес выходит за пределы национальных границ, экономика переходит от жестких иерархических структур с вертикальной субординацией к более гибким, открывающим новые возможности.

Под действием глобального кризиса возникает новая организационно-управленческая, «кластерно-сетевая» парадигма, в рамках которой региональные экономические системы переходят к кластерному строению и сетевому способу взаимодействия. Сети позволяют экономическим субъектам интегрироваться в экономическом пространстве регионов. Интеграция региональных предпринимательских структур по сетевому типу приводит к образованию кластеров, которые, по мнению авторов, являются «вложенными» внутрь сети. Активизация сетей в регионе способствует комплексному развитию территорий и повышает конкурентоспособность всех экономических агентов сети. Несмотря на то что сети как таковые не требуют управления из центра, тем не менее региональные власти своими действиями оказывают влияние на всех хозяйствующих субъектов в регионе. Управленческие решения, принимаемые в этих условиях, зачастую оказываются дисфункциональными, не продвигающими систему к достижению поставленных целей, поскольку не учитывают интересы всех акторов. Управленческие дисфункции, выявленные на этой стадии управления, требуют немедленного нивелирования во избежание тяжелых последствий. Поскольку принятие оптимальных решений в силу многообразия акторов делается практически невозможным, в качестве альтернативы предлагается методология конфликтно-компромиссного управления, позволяющая достигать локальных компромиссов и принимать «квазиоптимальные управленческие решения».

Основу мирохозяйственных связей составляют сетевые информационные потоки, возникает новый, «сетевой» уклад жизни [1], появляются сетевые структуры и сетевые взаимодействия, при этом преобладает сетевая логика использования информации [2]. Развитие интеграционных процессов, возникновение новых видов стратегических партнерств, совершенствование организационно-экономических и финансовых отношений между субъектами интеграции являются определяющими в решении задач управления региональными экономическими системами [3].

С усилением глобализации феномен сетей как экономической категории выходит на первое место [4]. В основе результативности и эффективности многих компаний лежат знания, навыки и компетенции. При этом, по нашему мнению, речь здесь можно вести не только и не столько о «знаниевых» знаниях, т. е. знаниях, полученных в результате теоретического обучения, а об организационных знаниях, полученных в результате коммуникаций с другими агентами в рамках сети.

По мнению Н.В. Смородиной, сетевизация является новым способом координации связей и гармонизации интересов: «Мировая экономика и все ее подсистемы стратифицируются в кластерно-сетевые структуры – гораздо более пластичные, чем иерархия, и одновременно более интегрированные, чем модель рынка» [5].

Многие аналитики-эксперты считают, что глобальный кризис разрушит существующие бизнес-модели деятельности компаний, регионов и территорий, и на смену придут динамичные сетевые структуры [6].

Адаптируясь к новой парадигме, региональные экономические системы переходят к кластерному строению с преобладанием сетевых межфирменных и межорганизационных взаимодействий. Можно констатировать, что большинство регионов, тяготеющих к кластеризации, вступают в эпоху кластерно-сетевого взаимодействия. Формируются стратегические альянсы между государственными структурами и бизнесом [7], бизнесом, образованием и наукой [8], сетевизация охватывает все сферы хозяйственной деятельности [9]. При этом экономические субъекты активно вовлекаются в государственно-

частные партнерства [10].

Региональная экономика, формирующаяся на основе сетевых структур, приобретает новые качества, а именно начинает работать принцип «конкурентного сотрудничества». Это означает, что участники сети, конкурируя между собой, приходят к выводу о том, что сотрудничество в рамках решения общих задач бывает зачастую более выгодным и позволяет сэкономить на трансакционных издержках, затратах на НИОКР, маркетинговых исследованиях и т. д. Хозяйствующие субъекты в региональной сети представляют собой организационные структуры, где возникает двойная подчиненность и межуровневое взаимодействие, причем одни и те же субъекты могут играть роль управляющих органов, вступать в сетевое взаимодействие для решения хозяйственных и социальных задач отдельного региона. Сетевые структуры (промышленные зоны и парки, партнерства, кластеры, ассоциации) можно отнести к системе регионального управления по наличию региональных отделений, представительств, филиалов; по участию (членству) представителей местных органов власти в большинстве этих структур; по ограниченности отдельной четко определенной территорией и т. д. [11].

Следует отметить, что каждая из форм сетевых структур, входящих в систему регионального управления, определяется совокупностью своих составляющих, условиями и факторами, использование которых дает дополнительные «импульсы» для регионального управления. Функционирование сетевых структур в регионах позволяет оперативно решать «приграничные» проблемы на местном уровне, создавать гибкие хозяйственные структуры с привлечением внешних инвестиций для строительства и расширения инфраструктуры, а также налаживать приграничную торговлю и туризм, сотрудничество в культурной, социальной, природоохранной и других сферах.

Все управленческие решения, принимаемые руководителями на региональном уровне в условиях кластерно-сетевого уклада, можно условно разделить на две группы:

- организационно-экономические;

- финансово-экономические.

К категории организационно-экономических региональных управленческих решений в кластерной экономике можно отнести создание и регулирование всех организационных построений и взаимосвязей участников интеграции на взаимовыгодных условиях, направленных на получение социально-экономического эффекта от функционирования интегрированных формирований в условиях кластера. Эффект от кластеризации и сетевизации зависит от наличия в регионе критической массы экономических агентов, а также соответствующей инфраструктуры, дающей возможности для деятельности этих агентов.

Базовым условием существования сетевой экономики является развитие и распространение интернет-технологий по всему миру и их широкое применение, переход коммуникаций в интерактивный режим через веб-сайты и др. [12]. Это дает новые возможности глобальных коммуникаций между людьми, а также новые инструменты для реорганизации форм их совместной деятельности.

По мнению авторов Ж.В. Игнатенко и Е.В. Барыжиковой [13], в условиях сети возрастает роль корпоративного знания и возможностей, когда новые идеи, инновации и мощный управленческий потенциал являются наиболее ценной и устойчивой формой капитала, при этом появляется возможность более широкой трактовки понятия «капитал» и введение термина «кластерный капитал».

Объединения партнеров и коллег, поставщиков и потребителей в стратегические альянсы, основанные на взаимно гарантированных преимуществах и взаимном доверии, создают новое организационное пространство, способное противостоять гиперконкуренции; возникают ассоциативные холдинги, являющиеся прообразами кластеров [14].

Управленческие решения, принимаемые по отношению к участникам региональных кластеров государственной властью, во многих случаях относятся к категории финансовых решений и затрагивают финансовые взаимоотношения экономических субъектов. Если принятое решение ошибочно, возникает управленческая дисфункция, являющаяся следствием конфликта интересов участников в борьбе за определенный вид ресурсов (в нашем случае финансовых), требующая если не устранения, то хотя бы сглаживания или нивелирования [15].

Для нивелирования управленческих дисфункций и снижения негативных последствий может быть использована методология конфликтно-компромиссного управления, основанная на достижении локальных компромиссов между определенными категориями экономических агентов [16] путем взаимных уступок и частичной потери выгоды в краткосрочном периоде во имя взаимовыгодного сотрудничества в долгосрочной перспективе.

На основании анализа рассуждений М. Портера Ю.Н. Старцев и А.Ю. Даванков делают вывод, что «кластер – это сеть, обремененная условием территориальной близости предприятий и организаций, ее составляющих» [17], при этом они считают сеть более широким понятием, чем кластер.

Кластеры в XXI веке становятся главным структурообразующим элементом мирового рыночного пространства, являясь гибридной конструкцией и занимая промежуточное положение между иерархией и рынком. С одной стороны, кластеры имеют открытые границы для привлечения новых участников, подвижную внутреннюю структуру и способность к быстрой реконфигурации. С другой стороны, они хорошо интегрированы – вокруг совместной проектной идеи и координирующей работы сетевых платформ.

Сетевая структура более адаптивна и гибка, что обуславливается высокой степенью координации экономических агентов, отсутствием жестких связей между ними. При переходе к ней происходит полное внедрение

в информационно-экономическую среду, развитие потоки информации намного быстрее проводят сигналы изменений в экономике, чем ценовые сигналы в рыночной системе и жесткие связи в командной [18].

Если говорить об эффективности сетевых структур, то можно констатировать, что сети дают возможность региональным экономическим системам выстраивать сложную систему партнерских взаимодействий для решения социально-экономических вопросов и устранения перекосов в развитии. Глобализация и интернационализация оказывают сильное воздействие на выбор бизнес-модели компаний, функционирующих в рамках сети [19]. Обзор соответствующей зарубежной литературы по бизнес-моделям позволяет констатировать наличие двух подходов к содержанию этого понятия. Одна группа зарубежных исследователей, таких как Дж. Гальпер (J. Galper) [20], Дж. Гебауэр и М. Гинсбург (J. Gebauer, M. Ginsburg) [21], очень просто определяет бизнес-модель как способ ведения бизнеса. Другие, например Дж. Гордин (J. Gordijn) [22] и А. Остервальдер (A. Osterwalder) [23], большее внимание уделяют различным аспектам бизнес-модели, предлагая при этом строить метамоделю, направленные на описание сложных объектов и отношений между ними. На наш взгляд, точка зрения последних более комплексно отражает сущность концепции бизнес-модели, поскольку содержит концептуальный вид конкретных аспектов конкретной компании.

Некоторые акцентируют внимание на взаимосвязи ключевых подсистем в бизнес-модели, оставляя за рамками ее взаимодействие с внешней средой [24]. Другие авторы рассматривают бизнес-модель как инструкцию, как фирма будет делать деньги и получать устойчивую прибыль долгое время [25]. Ряд исследователей рассматривает бизнес-модель как некую архитектуру для производства товаров и услуг, в которую должны быть включены все участники бизнеса, связанные потоками информации [26]. При этом, по мнению Д. Стюарта, цель деятельности компании должна стать одной из основных компонент бизнес-модели [27]. Правильно выбранная бизнес-модель с учетом функционирования в рамках сети позволяет даже небольшим компаниям, не обладающим мощным ресурсным потенциалом, быть успешными на рынке за счет уникального ценностного предложения, обладания ключевыми компетенциями и способностями. Синергетический и мультипликативный эффекты, проявляющиеся в сетях особенно сильно, являются драйверами экономического роста региональной экономики.

Выводы

1. Кластерно-сетевая парадигма развития региональной экономики является следствием глобализации и интернационализации мирохозяйственных связей и представляет собой инновационную форму технологического уклада.

2. Сети способствуют инновационному развитию территорий вследствие того, что экономические агенты – участники сети имеют возможность обмениваться информацией и виртуально взаимодействовать, восполняя недостающие ресурсы, знания, навыки и компетенции за счет участников сети.

3. Кластеры, являясь частью сети, обладают теми же преимуществами, оказывая положительное влияние на инновационный климат региона. Функционируя в кластере, хозяйствующие субъекты получают синергетический и мультипликативный эффекты от сетевого взаимодействия.

4. В рамках принятия управленческих решений возникает необходимость ликвидации последствий неудачных организационно-экономических и финансовых управленческих решений на уровне региона.

5. Для ликвидации управленческих дисфункций и сглаживания противоречий предлагается использовать конфликтно-компромиссную методологию, позволяющую

щую хозяйствующим субъектам получить долгосрочную выгоду от локальных компромиссов за счет взаимных уступок на краткосрочных отрезках времени.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Катуков Д.Д., Малыгин В.Е., Смородинская Н.В. Институциональная среда глобализированной экономики: развитие сетевых взаимодействий. М.: Институт экономики РАН, 2012. 45 с.
2. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. М.: ГУ ВШЭ, 2000. 608 с.
3. Татаркин А.И. Влияние интегрированных корпоративных структур на социально-экономическое развитие региона // Вестник УРФУ. Серия: Экономика и управление. 2005. № 6. С. 68–75.
4. Попков В.В., Берг Д.Б., Селезнева Н.А., Ульянова Е.А. Моделирование как инструмент формирования товарной и финансовой сети в региональной экономике // Экономика региона. 2015. № 2. С. 236–246.
5. Смородинская Н.В. Смена парадигмы мирового развития и становления сетевой экономики // Экономическая социология. 2012. Т. 13, № 4. С. 95–115.
6. Patalon W. The «New» Energy Sector: Windfall Profits for Investors, Energy Independence for the U.S. Economy // Money morning. 2010. № 7 (July).
7. Балдина Ю.В., Масюк Н.Н. Государственно-частное предпринимательство как инновационная форма взаимодействия бизнеса и власти // Креативная экономика. 2013. № 2 (74). С. 9–14.
8. Масюк Н.Н., Батурина О.А., Бушуева М.А. Стратегическое партнерство университетов с бизнес-средой: баланс взаимных интересов // Экономика и предпринимательство. 2014. № 12-4 (53-4). С. 824–829.
9. Стрельцов М.А. О сущности и предмете сетевой экономики // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. 2009. № 3. С. 155–158.
10. Батурина О.А., Масюк Н.Н., Мокшина Ю.В. Российская практика оценки эффективности взаимодействия бизнеса и власти в форме государственно-частного партнерства // Наука и бизнес: пути развития. 2013. № 12 (30). С. 67–70.
11. Морозов И.В. Принципы формирования сетевых структур на региональном уровне // Регионоведение. 2012. № 4 (81). С. 20–24.
12. Tapscott D., Williams A.D. Wikinomics: how mass collaboration changes everything. New York: Penguin Group, 2007. 321 p.
13. Игнатенко Ж.В., Барыжикова Е.В. Сетевая экономика. Ставрополь: Северо-Кавказский социальный институт, 2006. 160 с.
14. Масюк Н.Н., Этезов А.Х., Брагина З.В. Ассоциативный холдинг – предпосылки организации на примере текстильных предприятий. Иваново: Ивановская государственная текстильная академия, 2005. 184 с.
15. Бушуева М.А., Масюк Н.Н., Брагина З.В. Нивелирование управленческих дисфункций как основа конфликтно-компромиссной методологии // Экономика и предпринимательство. 2014. № 12-3 (53-3). С. 430–432.
16. Бушуева М.А., Коровин Д.И., Масюк Н.Н. Локальный компромисс как основа принятия финансовых решений в кластере (на примере текстильного кластера) // Известия высших учебных заведений. Технология текстильной промышленности. 2013. № 6 (348). С. 35–41.
17. Старцев Ю.Н., Даванков А.Ю. Сети и кластеры – становление современных подходов к региональному развитию // Вестник Челябинского государственного университета. 2011. № 36. С. 110–116.
18. Рябцун В.В. Обоснование инновационных механизмов управления сетевой экономикой в России // Вопросы управления. 2008. № 3. С. 32–37.
19. Загоруйко М.В., Масюк Н.Н., Перфильева О.В. Стратегия выбора бизнес-модели организации и методика оценки степени интернационализации компании // Научное обозрение. 2015. № 15. С. 419–423.
20. Galper J. Three Business Models for the Stock Exchange Industry // Journal of investing. 2001. Vol. 10 (1). P. 70–78.
21. Gebauer J., Ginsburg M. The US Wine Industry and the Internet: An Analysis of Success factors for Online Business models // Electronic markets. 2003. Vol. 13 (1). P. 59–66.
22. Gordijn J. Value-based Requirements Engineering - Exploring IN.N.ovative e-Commerce Ideas : doctoral dissertation. Amsterdam, 2002. 311 p.
23. Osterwalder A. The Business Model Ontology - a Proposition in a Design Science Approach: dissertation. Switzerland, 2004. 172 p.
24. Mayo M., Brown G. Building a competitive business model // Ivey business journal. 1999. № 63 (3). P. 18–23.
25. Morris M., Schindehutte M., Allen J. The entrepreneur's business model: toward a unified perspective // Journal of business research. 2005. № 58 (6). P. 726–735.
26. Timmers P. Business models for electronic markets // Electronic commerce in europe. 1998. № 8. P. 1–6.
27. Stewart D., Zhao Q. Internet marketing, business models, and public policy // Journal of public policy and marketing. 2000. № 19 (2). P. 287–296.

CLUSTER-NETWORK PARADIGM IN THE REGION ECONOMY MANAGEMENT

© 2015

M.A. Bushueva, PhD (Economics), Associate Professor, assistant professor of Chair of Economics
G.V. Plekhanov Russian University of Economics (Ivanovo Branch), Ivanovo (Russia)

N.N. Masyuk, Doctor of Sciences (Economics), Professor, professor of Chair of Economics and Management

A.E. Karantseva, postgraduate student of Chair of Economics and Management
Vladivostok State University of Economics and Service, Vladivostok (Russia)

Keywords: cluster-network paradigm; clusters; networks; region economy; development of territories; management dysfunctions evening-out; conflict-compromise management; local compromise; quasioptimal management decision.

Abstract: In the age of globalization of the world economic intercourse, the relations between the stakeholders in the region change. The nature of these relations undergoes the significant changes under the influence of globalization, which results in business going beyond the national borders, and the economy moving from strict hierarchic structures with vertical subordination to more flexible, opening up new opportunities.

Affected by the global crisis, a new organizational and management, “cluster-network” paradigm appears, when the regional economic systems move to a cluster-based structure and a network type of interactions. Networks allow economic actors to integrate in the economic space of the regions. The integration of regional business entities according to the network type leads to the formation of clusters, which, in the authors’ opinion, are the “inserted” inside the network. The activation of networks in the region contributes to the comprehensive development of territories and increases the competitiveness of all economic agents of a network.

Despite the fact that the networks do not require control from the center, however, the regional authorities’ activity affects all business entities in the region.

Management decisions made under such conditions are often dysfunctional, not promoting the system to achieve goals because they do not take into account the interests of all actors. Management dysfunctions identified at this stage of management require the immediate evening-out in order to avoid serious consequences. Since the making of optimal decisions is practically impossible due to the actors’ diversity, as the alternative, the authors propose a conflict-compromise management methodology that allows reaching local compromises and making “quasioptimal management decisions”.

КОНФЛИКТНО-КОМПРОМИССНАЯ МЕТОДОЛОГИЯ РАЗРЕШЕНИЯ ПРОТИВОРЕЧИЙ УЧАСТНИКОВ СТРАХОВОГО РЫНКА

© 2015

Л.К. Васюкова, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Финансы и кредит»
Школы экономики и менеджмента

Дальневосточный федеральный университет, Владивосток (Россия)

Н.Н. Мясюк, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономики и менеджмента
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, Владивосток (Россия)

М.А. Бушуева, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова (Ивановский филиал), Иваново (Россия)

Н.А. Мосолова, старший преподаватель кафедры экономической теории
Школы экономики и менеджмента

О.В. Козьминых, аспирант кафедры «Финансы и кредит» Школы экономики и менеджмента
Дальневосточный федеральный университет, Владивосток (Россия)

Ключевые слова: страховой рынок; страховщик; страхователь; конфликтно-компромиссная методология; управленческая дисфункция; локальный компромисс.

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы повышения эффективности функционирования российского страхового рынка. Авторы исследуют сущность страхования с точки зрения целей участников страховых экономических отношений. У участников страхового рынка существует несколько целей: генеральная цель, состоящая в защите имущественных интересов страхователей от опасных случайных событий, и локальная цель – получение страховщиком прибыли от его предпринимательской деятельности на страховом рынке. Тарифная прибыль страховщика закладывается в структуру страхового тарифа и оплачивается страхователем в момент уплаты страхового взноса. Локальная цель страховщика необязательна для страхователя, более того, она противоречит его экономическим интересам, поскольку увеличивает стоимость страховой защиты, которую он покупает у страховщика. Страховщик, продавая страховую защиту, генерирует риск потери финансовой устойчивости и платежеспособности. Противоречивость целей страхования участников страховых отношений, двойственная роль страховщика как субъекта страхового рынка являются основополагающими факторами, вызывающими кризисное состояние российского страхового рынка.

В статье анализируется возможность разрешения противоречий на основе парадигмы конфликтно-компромиссного управления. Показаны преимущества методологии конфликтно-компромиссного разрешения противоречий участников страхового рынка, которая позволяет ликвидировать управленческие дисфункции в процессе управления рисками страхователя и страховщика путем заключения локальных компромиссов.

Авторы статьи рассматривают модель страхового риска как логическую конъюнкцию вероятности реализации риска экономических потерь страхователя и величины этих потерь от опасных случайных событий.

Приводится пример локального компромисса для ликвидации противоречий в целях основных участников страхового рынка путем превенции рисков страхователя и изменения структуры страхового тарифа.

На стадии заключения страхового контракта цели основных его участников – страховщика и страхователя – являются противоположными, так как один из них, а именно страховщик, является продавцом страхового продукта, а другой – страхователь – покупателем. Далее, в процессе реализации контракта страховщик заключает договор перестрахования, выступая уже в роли покупателя страхового продукта. В этом проявляется двойственность позиции страховщика, возникает внутреннее противоречие между его желанием уменьшить выплаты страхователю и увеличить выгоду от перестрахования собственного риска. Рассмотрим более детально мотивацию каждого из участников страховых экономических отношений, обращая внимание на способы разрешения вышеуказанных противоречий.

Остановимся прежде всего на экспресс-анализе текущей ситуации на страховом рынке Российской Федерации. За 10 месяцев российский страховой рынок покинуло более сотни страховых компаний. Остались неисполненными тысячи договоров страхования, не оплачены убытки по страховым случаям добросовестным покупателям страховой защиты. Регулятор страхового рынка – Банк России – в целях ужесточения государственного контроля и надзора за финансовой устойчивостью страховщиков разрабатывает множество документов, регламентирующих операционную и инвестиционную деятельность страховых компаний. В недалеком будущем планируется повысить требования к минимальному размеру уставного капитала российских страховых компаний до 300 млн рублей, перевести бухгалтерию страховых компаний на новый план счетов и отраслевые стандарты учета, внедрить новые форматы

отчетности, регулировать собственное удержание всех страховых компаний по ряду договоров, создать государственную перестраховочную организацию.

Концентрация капитала на страховом рынке, кумуляция «связанных» рисков страхователя и страховщика потребует разработки новых подходов в финансовом регулировании страховых компаний [1].

Приведет ли это к укреплению финансовой устойчивости российских страховых компаний? Как отразится на развитии страхового рынка?

Страховой рынок, являясь органической частью рынка вообще, обладает своими существенными, или атрибутивными, признаками [2, с. 199]. Главным атрибутивным признаком страхового рынка является страховой товар (продукт), который продают и покупают на этом рынке. Специфические признаки, или *differentia specifica*, страхового рынка раскрываются через следующие сущностные компоненты, определяющие его экономическое содержание:

– участники страхового рынка, прежде всего, страховщики и страхователи;

– цели участников страховых экономических отношений;

– средства материализации экономических отношений участников страхового рынка.

Напомним, что основными участниками страховых экономических отношений являются лица, реализующие на рынке свою потребность в приобретении страховой защиты от риска возможных потерь «ценностей материальных или иных активов» [3].

Генеральной целью для всех участников страховых отношений является защита имущественных интересов

страхователей от опасных случайных событий [4]. При этом страхователь, покупая страховую защиту как товар, который продается на страховом рынке, передает страховщику риск материальных потерь, которые он может понести, если реализуются некоторые опасные события, обладающие вероятностным признаком. При этом, как любой покупатель, страхователь стремится к покупке качественного товара за меньшие деньги. На основании этого страхователь, имеющий основной целью защиту своего имущественного интереса от случайных опасностей, выстраивает свою поведенческую моностратегию.

Кроме генеральной цели страхования, которая вовлекает в экономические отношения как страхователей, так и страховщиков, у страховщика имеется еще и другая, локальная цель – получение прибыли от страхового предпринимательства. Между этими целями возникает противоречие, которое должно быть разрешено участниками страховых отношений [5, с. 170].

Противоречия, обнаруживающиеся в целях страхователя и страховщика, определяют стратегию поведения этих участников страховых отношений на страховом рынке. Для дальнейшего понимания авторских методологических рассуждений рассмотрим более детально процесс реализации страхового контракта.

Страховщик, продавая страховую защиту, принимает на себя риск материальных потерь в случае реализации опасных событий. Для страховщика, как любого хозяйствующего субъекта, осуществляющего предпринимательскую деятельность, главной целью его присутствия на страховом рынке является получение прибыли от страховой деятельности. Поэтому страховщик всегда хочет продать свой товар по более высокой цене [6, с. 118]. Цель страховщика – получение максимальной прибыли от страховой деятельности – не только не является обязательной для страхователя, но и вообще противоречит его экономическим интересам. Основной доход страховщика формируется за счет страховых взносов, которые страхователь передает страховщику в качестве платы за риск. Нормативная прибыль является частью любого страхового взноса, уплачиваемого страхователем по договору страхования. Таким образом, страхователь, независимо от качества страхового товара, который он приобрел у страховщика, сразу, в первый же момент формирования страховых экономических отношений, уплачивает страховую премию, формируя прибыль страховщика.

Из денежных средств, полученных от страхователя в качестве страховых взносов, страховщик формирует страховые резервы, которые являются средствами материализации страхового товара, который продает страховщик на рынке [7, с. 20].

Сами страховые резервы – это «материализованные обязательства страховщика по всем действующим на текущий момент договорам» [8]. Страховщик, формируя страховые резервы и осуществляя страховые выплаты, совершает действия, направленные на достижение главной цели страхования – защиты имущественных интересов страхователя. При этом у страховщика возникает расход, уменьшающий его прибыль, то есть «коммерческий антиинтерес» [9, с. 239]. Таким образом, налицо конфликт интересов главных участников страхового рынка.

Между тем страховщик, являясь участником страхового рынка, с одной стороны, выполняет функцию приема страхового риска от страхователя, с другой – одновременно с этим является покупателем страховой защиты у другого страховщика в ходе перестрахования. Страховщик страхует свой финансовый риск возникновения потерь в случае, если убытки страхователя от опасного случайного события превысят некоторое пороговое значение [10, с. 127].

Страховщик в этом случае защищает свои имущественные интересы, связанные с сохранением нормативной прибыли, которую он уже получил как часть страхо-

вого взноса, оплаченного страхователем, а также с сохранением страховых резервов как инвестиционного ресурса и с сохранением собственного капитала. Другими словами, страховщик, являясь опосредованным носителем имущественного интереса страхователя на период срока действия договора страхования, через перестрахование защищает свои имущественные интересы. В этом случае главная цель страховщика – получение максимальной прибыли от страховой деятельности – дополняется генеральной целью страхования – получением страховой защиты своих имущественных интересов. В этом проявляется двойственная природа страховщика: принимая риск возникновения убытков от опасных случайных событий, страховщик сам является носителем страхового риска, то есть финансового риска потери прибыли вследствие реализации риска возникновения убытков страхователя от опасных случайных событий.

Таким образом, страховщик одновременно выполняет несколько ролей на страховом рынке: является риск-менеджером в системе управления рисками страхователей, финансовым посредником, транслирующим страховой риск страхователя к перестраховщику, и в то же время бенефициаром финансового риска, связанного с потерей финансовой устойчивости в случае наступления страхового события.

Поэтому страховщик формирует свою поведенческую полистратегию, поскольку он преследует как минимум две, а то и три противоречивые цели. Появление противоречивых целей в стратегии страховщика носит внутренний характер, и страховщик пытается исправить ситуацию с помощью того или иного управленческого решения. Если решение принято неверно, возникает управленческая дисфункция, которая несет в себе дальнейшее обострение противоречий, заключается «в нарушении функционального состояния данной системы, определяемого по отклонениям от заданных параметров» [11].

Для нивелирования управленческих дисфункций и снижения негативных последствий может быть использована методология конфликтно-компромиссного управления, основанная на достижении локальных компромиссов страхователя и страховщика [12].

Продолжая рассуждения в парадигме конфликтно-компромиссного управления, можно утверждать, что управленческие дисфункции имеют место также в рамках всего страхового рынка, находящегося сегодня в кризисном состоянии.

Основная парадигма методологии конфликтно-компромиссного управления заключается в том, что возникающие дисфункции возможно разрешить путем достижения локального компромисса, под которым понимаются взаимные уступки участников отношений для достижения баланса интересов во избежание конфликта. Это означает, что между заинтересованными сторонами возникают новые виды отношений, в основе которых лежит пересмотр некоторых целевых показателей и параметров поведенческих и функциональных стратегий: маркетинговой, тарифной, операционной, финансовой; пересмотр «перераспределительной модели» функционирования страхового рынка [13, с. 240].

Очевидно, что у страховщика, как профессионального риск-менеджера, больше возможностей управлять рисками не только страхователя, но и своими собственными.

Для достижения главной цели страхования, совпадающей с целью страхователя, в роли которого выступает и страховщик в операциях по перестрахованию, необходимо производить страховые выплаты как компенсацию убытков от наступления страховых случаев. Но страховые выплаты – главная статья расходов страховщиков, которая уменьшает прибыль страховщика [14]. Авторитетные эксперты в области риск-менеджмента, преодолевая односторонность понимания риска как

«стоимостной оценки ущерба», утверждают, что «риск обычно рассматривается как сочетание ожидаемой величины ущерба и вероятности ожидаемого исхода» [15]. Принимая научную позицию об исходной модели риска как «логической конъюнкции опасности реализации нежелательного события и вероятности наступления этой опасности», основное направление снижения страховых выплат обозначим как уменьшение вероятности наступления страхового случая либо снижение тяжести ущерба от страхового случая [16]. Мероприятия, предупреждающие наступление страхового случая и ограничивающие размер ущерба, есть форма реализации предупредительной функции страхования, которая в сегодняшней модели развития российского страхового рынка просто забыта. В настоящее время снижение размера страховых выплат страховщиком осуществляется за счет игнорирования целей и страховых интересов страхователей. Возврат к практике финансирования страховщиком превенции страховых рисков с целью уменьшения вероятности наступления страховых случаев и есть тот локальный компромисс, который позволит реализовать принципиально новую модель экономических отношений «страховщик – страхователь». «Предотвращение ущерба считают своей основной миссией риск-менеджеры, вышедшие из сферы страхования» [17]. Финансирование предупредительных мероприятий позволит страхователю потреблять не только нематериальную форму страхового продукта в виде обязательств страховщика произвести компенсацию убытков в определенных договором случаях, но и материальную форму страхового продукта в виде превенции рисков [18].

Другой локальный компромисс может быть достигнут в вопросе формирования платы за риск – страховой премии. Страховые премии, будучи источником формирования страховых резервов, являются главным финансовым ресурсом страховщика. Размер страховой премии определяется полезностью страхового продукта, который на рынке становится товаром и продается страхователю [19, р. 19]. Но в структуру страхового тарифа включена тарифная прибыль, которая не зависит от качества страхового товара, покупаемого страхователем на рынке. Качество товара покупатель сможет определить только тогда, когда случится страховое событие и страховщик произведет страховую выплату. И если товар оказался некачественным, а то и просто бесполезным, так как страховщик игнорировал страховой интерес страхователя, прибыль страховщика все равно оплачена. Себестоимость страхового продукта определяется нетто-ставкой страхового тарифа и расходами страховщика на ведение дела [20]. Страхователь не заинтересован в дополнительных расходах в виде коммерческой надбавки, обеспечивающей прибыльность деятельности страховщика [21]. Компромисс между целями страховщика и страхователя в определении цены на страховой товар может быть достигнут только в том случае, если в структуре себестоимости страхового товара не будет включаться коммерческая надбавка в виде тарифной прибыли. Страхователь не должен удовлетворять экономические интересы страховщика посредством авансовой оплаты прибыли. Страховщик прибыль должен зарабатывать, эффективно ведя свою предпринимательскую деятельность на страховом рынке.

Гармонизация целей основных участников страхового рынка неизбежно приведет к изменению модели функционирования страхового рынка. Устранение управленческих дисфункций через выявление мест, где формируются противоречия, поиск локальных компромиссов позволит вывести страховой рынок из кризисного состояния.

Тогда станет возможным понять, что меры ужесточения контроля за отдельными параметрами и показателями деятельности страховщика, увеличение стоимости страховых товаров не разрешают противоречий

в отношениях основных участников страхового рынка. Последующий, репрессивный контроль за участниками страховых отношений дорог и, как показала практика, неэффективен.

Выводы

1. Устранение симптомов кризисного развития страхового рынка России требует преодоления противоречий между участниками страховых отношений.

2. Противоречия в целях страховщика и страхователя порождают управленческие дисфункции в управлении страховыми рисками страхователя и финансовыми рисками страховщика.

3. Для нивелирования управленческих дисфункций может быть использована методология конфликтно-компромиссного управления, основанная на достижении локальных компромиссов страхователя и страховщика.

4. Превенция страховых рисков с целью уменьшения вероятности наступления страховых случаев – локальный компромисс, который позволит реализовывать принципиально новую модель экономических отношений «страховщик – страхователь».

5. Исключение из структуры страхового тарифа коммерческой надбавки, формирующей нормативную прибыль страховщика, позволит преодолеть управленческую дисфункцию в определении платы страхователя за риск.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Насырова Г.А. Регулирование деятельности страховых организаций на основе пруденциального подхода // Эффективное антикризисное управление. 2015. № 4 (91). С. 60–68.
2. Останин В.А. Воля в структуре смысла. Владивосток: РИО Владивостокского филиала Российской таможенной академии, 2005. 228 с.
3. Васюкова Л.К., Останин В.А. Страхование: методологические подходы к раскрытию сущности // Вестник Хабаровской государственной академии государства и права. 2011. № 6 (57). С. 35–37.
4. Гомелля В.Б. Очерки экономической теории страхования. М.: Финансы и статистика, 2010. 352 с.
5. Коломин Е.В. Раздумья о страховании. М.: Страховое ревю, 2006. 384 с.
6. Останин В.А. Философия присвоения. Владивосток: РИО Владивостокского филиала Российской таможенной академии, 2011. 300 с.
7. Мак Томас. Математика рискового страхования. М.: Олимп-Бизнес, 2005. 432 с.
8. Васюкова Л.К., Мосолова Н.А. Механизм формирования страховых резервов как средство повышения эффективности функционирования страхового рынка // Российское предпринимательство. 2013. № 15 (237). С. 96–108.
9. Гомелля В.Б. Страхование. 3-е изд. перераб. и доп. М.: Маркет-ДС, 2010. 512 с.
10. Herber H.U. An Introduction to Mathematical Risk Theory, S.S. Huebner Foundation for Insurance Education. United States: University of Pennsylvania, 1979. 327 p.
11. Бушуева М.А., Масюк Н.Н., Брагина З.В. Нивелирование управленческих дисфункций как основа конфликтно-компромиссной методологии // Экономика и предпринимательство. 2014. № 12-3 (53-3). С. 430–432.
12. Бушуева М.А., Коровин Д.И., Масюк Н.Н. Локальный компромисс как основа принятия финансовых решений в кластере (на примере текстильного кластера) // Известия высших учебных заведений. Технология текстильной промышленности. 2013. № 6 (348). С. 35–41.
13. Юлдашев Р.Т., Цветкова Л.И. Практика развития страхового бизнеса: пособие для собственников и менеджеров страховых компаний. М.: Анкил, 2011. 276 с.
14. Коломин Е.В. Экономика и психология страхования //

- Финансовая газета. 1997. № 2. С. 27–33.
15. Soane E., Fenton-O’Creevy M., Nicholson N., Willman P. Psychological theory and financial institutions: individual and organisational influences on decision-making and behaviour // *Mastering risk*. Vol. 1. P. 36–40.
16. Останин В.А. Страхование в концепции обеспечения экономической безопасности коммерческих предприятий // *Таможенная политика России на Дальнем Востоке*. 2015. № 3 (72). С. 80–86.
17. Butterworth M. Integrated Risk Management Special Interest Group // *Mastering Risk*. Vol. 1. P. 31–35.
18. Васюкова Л.К., Мосолова Н.А. О ключевых рисках российского страхового рынка // *Проблемы экономики и менеджмента*. 2015. № 9 (49). С. 72–77.
19. Dickson D.C.M., Waters H.R. *Risk Models*. Edinburgh: Heriot-Watt University, 1992. 187 p.
20. Mack Th. Credible Claims Reserves: The Benktander Method // *ASTIN Bulletin*. 2000. № 30. P. 333–347.
21. Васюкова Л.К., Останин В.А. Инвестиции как форма реализации предупредительной функции страхования. Новосибирск: Агентство «СИБПРИНТ», 2012. 137 с.

THE CONFLICT-COMPROMISE METHODOLOGY OF THE RESOLVING THE CONTRADICTIONS BETWEEN THE INSURANCE MARKET PARTICIPANTS

© 2015

L.K. Vasyukova, PhD (Economics), Associate Professor, assistant professor of Chair “Finance and credit” of the School of Economics and Management

Far Eastern Federal University, Vladivostok (Russia)

N.N. Masyuk, Doctor of Sciences (Economics), Professor, professor of Chair of Economics and Management *Vladivostok State University of Economics and Service, Vladivostok (Russia)*

M.A. Bushueva, PhD (Economics), Associate Professor, assistant professor of Chair of Economics *G.V. Plekhanov Russian University of Economics (Ivanovo Branch), Ivanovo (Russia)*

N.A. Mosolova, senior lecturer of Chair of Economic Theory of the School of Economics and Management

O.V. Kozminykh, postgraduate student of Chair “Finance and credit” of the School of Economics and Management

Far Eastern Federal University, Vladivostok (Russia)

Keywords: insurance market; the insurer; the insured; conflict-compromise methodology; managerial dysfunction; local compromise.

Abstract: The paper considers the issues of the improvement of the Russian insurance market efficiency. The authors study the essence of insurance from the point of view of the purposes of the insurance economic relations participants. The insurance market participants have several objectives: general objective consisting of the insured property interests’ protection from the dangerous accident events, and the local goal that is the profit receiving by the insurer from his business activity in the insurance market. The insurer tariff profit is included in the underwriting rate structure and is payable by the insured upon the insurance payment. The insurer local goal is not required for the insured; moreover, it contradicts his economic interests as it increases the cost of insurance coverage, which the insured buys from the insurer. The insurer, when selling the insurance coverage, generates the risk of losing financial stability and solvency. The inconsistency of the insurance objectives of the insurance relations participants and the insurer dual role as the insurance market actor are the basic factors causing the crisis state of the Russian insurance market.

The paper analyses the possibility of the contradictions resolution on the basis of the conflict-compromise management paradigm. The authors showed the advantages of the conflict-compromise methodology in resolving the contradictions between the insurance market participants, which allows eliminating the administrative dysfunctions within the process of the insured and the insurer risk management by the conclusion of local compromises.

The authors consider the insurance risk model as the logical conjunction of a probability of the insured economic loss risk and the value of this loss from the risk of accidental events.

The paper gives an example of a local compromise for elimination the contradictions between the objectives of the key insurance market participants through the prevention of the insured risks and changing the insurance rate structure.

АСПЕКТЫ АУДИТА И ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ИНТЕГРИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ

© 2015

Е.Б. Вокина, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры
«Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Л.Ф. Бердникова, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры
«Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Тольяттинский государственный университет, Тольятти (Россия)

Ключевые слова: интегрированная отчетность; анализ интегрированной отчетности; аудит интегрированной отчетности; устойчивое развитие.

Аннотация: В статье сформировано определение интегрированной отчетности как возможности получения необходимой информации о деятельности компании, ее целях, задачах и перспективах развития. Обосновывается роль интегрированной отчетности в достижении устойчивого развития предприятия. Под устойчивым развитием авторы понимают развитие, направленное на достижение баланса между деятельностью хозяйствующего субъекта и окружающей средой, основанное на принципах экологичности, предосторожности, а также использовании наукоемких технологий и воспитании личностных качеств в коллективе.

Отмечено, что предприятия малого и среднего бизнеса могут использовать интегрированную отчетность в качестве инструмента внедрения системы корпоративного управления.

Авторы выделяют роль аудита в процессе подготовки интегрированной отчетности и контрольной оценки качества данных интегрированного отчета – надежности и достоверности. Выявлены этапы аудита, направленного на содействие в подготовке интегрированной отчетности: оценка содержательной части интегрированной отчетности, разработка структуры отчета, подготовка информации, заполнение интегрированного отчета. В статье поясняется, что в качестве инструмента объединения финансовых и нефинансовых показателей интегрированного отчета аудиторы могут использовать модель сбалансированных показателей. Определяются направления аудита стоимости компании: оценка ожидаемых доходов и акционерного капитала; сравнительный анализ объекта исследования с компаниями-аналогами.

В качестве аналитических процедур при оценке нефинансовых показателей интегрированного отчета авторы выделяют методы оценки экологической эффективности предприятий, систему экологического рейтингования и использование интегрального коэффициента оценки системы социальной ответственности. В качестве аналитических процедур при оценке финансовых показателей интегрированного отчета авторы выделяют методы оценки эффективности деятельности, платежеспособности и финансовой устойчивости.

Традиционные подходы к определению бухгалтерского учета, к принципам взаимосвязи учетных систем и их возможностям в настоящее время исчерпали себя в связи с интеграцией России в мировую экономическую среду. Накопившиеся проблемы в области составления отчетности привели к принятию новой концепции составления корпоративной отчетности, которая отображает все ключевые аспекты деятельности компании, а также факторы, способствующие созданию ее стоимости. Новая концепция связана с реализацией принципов устойчивого развития, в том числе через формирование интегрированной отчетности. В этой связи возникают задачи выбора методов и методик проведения аудита интегрированной отчетности.

Интегрированная отчетность – это возможность для пользователей получить необходимую информацию о деятельности компании, ее целях и задачах, перспективах развития.

Основная цель интегрированной отчетности – показать, что предприятие способно создавать ценности (продукт, услугу, работу) в перспективе и эти ценности соответствуют принципам устойчивого развития [1].

Устойчивое развитие организаций – это развитие, направленное на достижение баланса между деятельностью хозяйствующего субъекта и окружающей средой, основанное на принципах экологичности и предосторожности, а также на использовании наукоемких технологий и воспитании личностных качеств в коллективе [2; 3].

Стратегия устойчивого развития организации является долгосрочной. Основные направления реализации этой концепции связаны с совершенствованием персонала, повышением его квалификации, а также с внедрением новых технологий и инноваций в производственные процессы. Поэтому будущие возможности предприятия, реализующего концепцию устойчивого развития, связаны с широкими инвестиционными возможностями [2; 4].

Интегрированная отчетность дает предприятиям возможность показать заинтересованным пользователям

стратегические направления своей деятельности, их глубину, в том числе реализацию концепции устойчивого развития своего бизнеса [5].

Интегрированная отчетность представляет собой инструмент повышения доверия к деятельности компании и является способом привлечения инвестиций [6–8]. А для самой компании составление интегрированной отчетности – это механизм, позволяющий четко понять свои бизнес-процессы, определить модель развития и управлять эффективностью деятельности [9].

Интегрированную отчетность могут подготавливать и представлять пользователям любые компании. Это не зависит от отраслевой принадлежности или от отношения предприятия к малому, среднему или крупному бизнесу. Однако интегрированную отчетность чаще составляют и используют организации, относящиеся к крупному бизнесу. Для среднего и малого бизнеса этот вид отчетности является неизвестным, а зачастую просто недоступным. Однако именно малый и средний бизнес могут использовать этот инструмент для развития [10].

Интегрированная отчетность для крупных предприятий часто является подтверждением их статуса и прозрачности деятельности. Такие организации имеют все ресурсы для подготовки и формирования интегрированной отчетности. В крупных организациях существует стратегия развития предприятия, развиты инструменты бюджетирования, корпоративная культура [11].

Малые и средние предприятия редко используют подобные инструменты повышения эффективности деятельности, не понимая их огромной значимости в современном мире. Однако именно методы корпоративного управления компанией являются наиболее важной задачей в деятельности малого и среднего предпринимательства. Именно корпоративное управление, корпоративное поведение и этика обеспечивают экономическую целесообразность финансово-хозяйственной деятельности [12–15].

При этом важно отметить, что не следует путать ин-

тегрированную и корпоративную отчетность. Главное их отличие в том, что первая объединяет финансовые и нефинансовые показатели. Для малого и среднего бизнеса это значительный аргумент в пользу интегрированной отчетности. Зачастую руководители и менеджеры нацелены на достижение только финансовых показателей или наоборот [16].

Например, для менеджера по продажам в небольшой компании важно количественное и стоимостное выражение объема продаж, хотя эти показатели напрямую зависят от качества работы самого менеджера, уровня корпоративной культуры предприятия, мотивационных аспектов работы и других факторов.

Интегрированный отчет нужен для собственника или руководителя, который хочет знать все стороны деятельности своего предприятия и влиять на них, которому важно понимать риски, с которыми он работает, оценивать возможности по их минимизации, планировать работу на долгосрочную перспективу.

Интегрированная отчетность позволяет не просто разобраться в особенностях деятельности, разработать стратегию и тактику организации. Она является инструментом постоянного мониторинга деятельности малых и средних предприятий, который предоставляет информационный срез за определенный период времени для анализа выполнения планов и задач.

Малое и среднее предприятия, использующие воз-

можности, предоставляемые интегрированной отчетностью, имеют хорошие перспективы роста. Можно выделить задачи интегрированной отчетности (рис. 1).

Для составления интегрированной отчетности могут привлекаться независимые аудиторские и консалтинговые организации. Крупные предприятия могут привлекать собственные подразделения, например подразделения внутреннего контроля [17].

Для проверки правильности составления интегрированной отчетности предприятия также могут привлекаться аудиторские или консалтинговые организации (рис. 2).

При содействии в составлении интегрированной отчетности и ее проверке аудиторские организации выполняют услуги консалтинга. При этом аудит будет включать комплекс аудиторских процедур по специфическим видам инициативного аудита: финансовый аудит, управленческий аудит, оценка индекса технологической готовности, антикризисный консалтинг, аудит качества, технологический аудит.

При содействии в составлении интегрированной отчетности аудиторская организация также выполняет оценку бизнес-модели предприятия, его ключевых финансовых и нефинансовых показателей. Если у предприятия отсутствует четкая связь между финансовыми и нефинансовыми показателями, то задачей аудиторской организации является найти зависимость между ними [18].



Рис. 1. Задачи интегрированной отчетности



Рис. 2. Направления аудиторских услуг

Под финансовыми (экономическими) показателями понимают показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятия: показатели финансовой устойчивости и платежеспособности; технологические коэффициенты (в том числе показатели годности и обновления ОПФ); организационные коэффициенты (в том числе показатели эффективности управления, экономичности организационной структуры); коэффициенты рентабельности производства и производственного потенциала; маркетинговые коэффициенты (в том числе показатели доли рынка, оборота товарных запасов, изменения объемов продаж); инвестиционные коэффициенты (в том числе показатели инвестиционной активности и финансовых инвестиций, инвестиции в основной капитал и НИОК); инновационные коэффициенты (в том числе показатели прогрессивности оборудования, обновления активной части ОПФ) [19].

Под нефинансовыми показателями понимают экологические и социальные показатели: безотходность производства; уровень загрязнения окружающей среды; уровень используемых ресурсосберегающих технологий; содержание вредных примесей, выбрасываемых в окружающую среду; вероятность выбросов вредных частиц, газов, излучений при хранении, транспортировании, эксплуатации или потреблении продукции; количество и качество рабочих мест, текучесть кадров, стабильность кадров, уровень обеспеченности нормальными условиями труда; отношение средней зарплаты на предприятии к средней зарплате по отрасли, задолженность по зарплате на одного работника.

Для определения связей между показателями целесо-

образно использовать систему сбалансированных показателей, которая позволяет сохранить весь спектр показателей, но при этом дает возможность выделить приоритетные направления. При реализации концепции устойчивого развития интегрированная отчетность должна давать оценку финансовой эффективности деятельности, а также оценку реализации «социальной и экологичной» стратегии компании.

Аудитор помогает определить не только приоритетные направления в деятельности организации, но и методику их оценки, принципы документирования результатов по каждому направлению.

Определяя характеристики бизнес-модели, аудитор оценивает риски предприятия. Они, так же как показатели деятельности, бывают финансовыми и нефинансовыми. Аудитор может не только выявить риски, но и разработать систему управления ими, предложить регламент контрольных и учетных процедур, направленных на снижение эффекта от воздействия рисков.

Аудит, направленный на содействие в подготовке интегрированной отчетности, состоит из нескольких этапов (рис. 3).

В связи с отсутствием единого стандарта формирования интегрированной отчетности, предприятия имеют свободу в выборе формата и объема информации. При этом интегрированный отчет должен отражать отраслевые и иные особенности деятельности предприятия. Для этого к работе аудиторы могут привлекать независимых экспертов, причем качество выполняемых работ напрямую зависит от квалификации, компетенций и качества профессионализма аудиторов и привлекаемых экспертов.

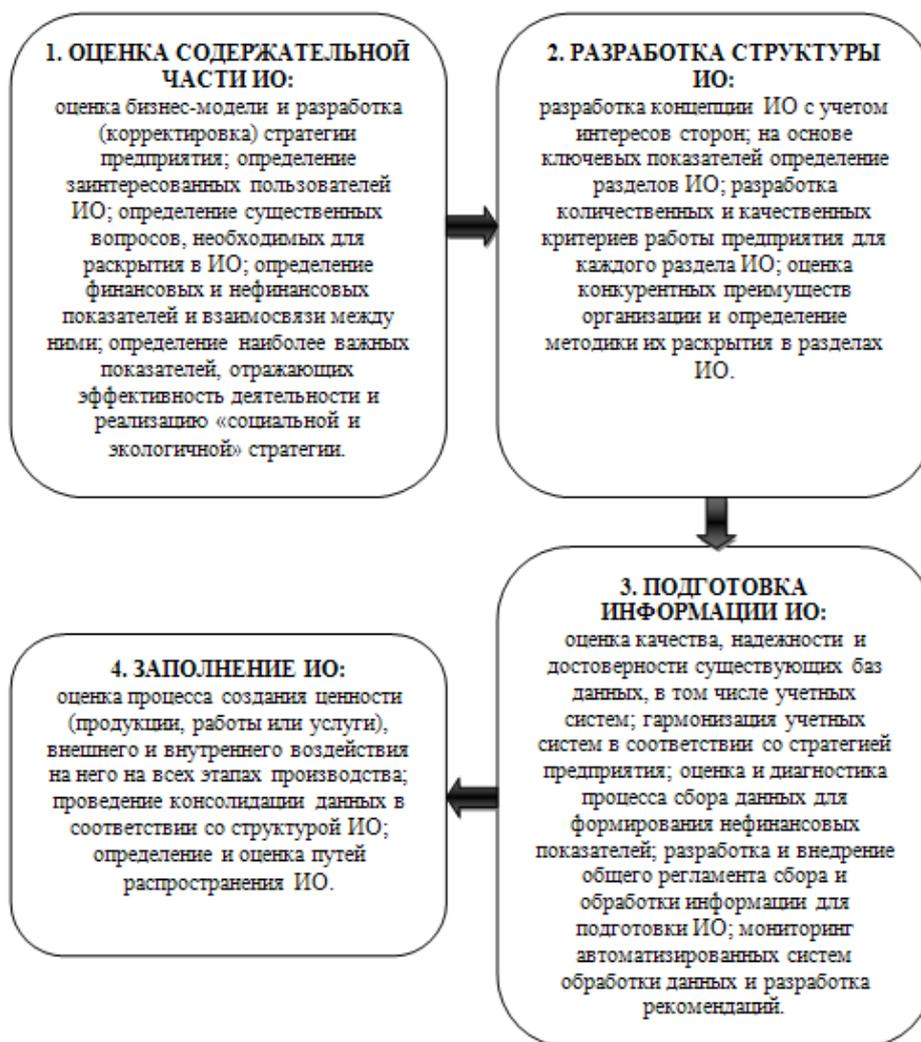


Рис. 3. Этапы аудита, направленного на содействие в подготовке интегрированной отчетности

Так как интегрированный отчет включает в себя и нефинансовые показатели, аудитор должен руководствоваться международными стандартами раскрытия информации по экологии, социальной сфере и корпоративному управлению, например стандартами серии ISO 14000 по созданию системы экологического менеджмента, стандартами серии AA1000 по отчетности в области устойчивого развития, использовать систему отчетности GRI (G3) или GRI (G4).

Если предприятие реализует внедрение интегрированной отчетности собственными силами, то необходимо помнить о квалификации не только сотрудников, осуществляющих подготовку самого интегрированного отчета, но и сотрудников учетных служб, подразделений внутреннего контроля и отделов экономической безопасности.

Аудит может быть также привлечен для проверки качества данных интегрированного отчета и проведения диагностики отчетных данных в области устойчивого развития. В этом смысле аудит выступает инструментом контроля, направленным на оценку достоверности, надежности и полноты информации интегрированного отчета [20–24].

Аудиторская проверка интегрированной отчетности должна помочь предприятию достичь информационной прозрачности. Для этого аудитором могут быть использованы следующие аудиторские процедуры:

- проверка соответствия процесса подготовки отчетности принципам подготовки интегрированной отчетности, отраженным в руководящих документах, разработанных Международным советом по интегрированной отчетности;
- проверка соответствия процесса подготовки интегрированной отчетности принципам и положениям устойчивого развития;
- мониторинг бизнес-модели предприятия и оценка ее раскрытия в интегрированной отчетности, в том числе проведение тестирования, анкетирования и опросов руководителей и менеджеров;
- оценка реализации стратегии развития предприятия через проведение анализа финансово-хозяйственной деятельности;
- анализ нефинансовых показателей деятельности по экологическим и социальным аспектам;
- оценка систем качества и внутреннего контроля, в том числе корпоративных документов, относительно информационной политики предприятия и реализации положений концепции устойчивого развития, в том числе

по показателям результативности в области экологии, прав человека, организации и охраны труда;

- оценка взаимодействия предприятия с заинтересованными сторонами, в том числе мониторинг корпоративных ресурсов, СМИ, изучение протоколов совещаний, конференций и т. д.;

- сравнение интегрированной отчетности с отчетами аналогичных по размеру предприятий, отрасли.

Аудитор при проведении перечисленных процедур использует широкий спектр аналитических процедур. Наиболее сложным участком является оценка нефинансовых показателей.

Для оценки экологического аспекта могут использоваться методика и критерии оценки экологической эффективности предприятий, а также системы экологического рейтингования, отвечающего задачам объективного отражения экологической ситуации. В основе этой методики лежит модель расчета комплекса показателей, в том числе интегральных индикаторов экологической эффективности, которые рассчитываются по отраслям экономики и делятся на следующие типы показателей: «воздействие», «состояние», «отклик». В эту модель включен достаточно широкий перечень показателей, но предприятие может выбрать наиболее информативные по каждому типу.

Для оценки социального аспекта может использоваться интегральный коэффициент оценки системы социальной ответственности в организации, как произведение коэффициента, учитывающего соответствие качественных признаков, и коэффициента, учитывающего влияние количественных критериев.

Для более эффективных результатов контроля качества подготовки интегрированной отчетности необходимо стандартизировать подходы к оценке отдельных ее аспектов [25].

Аудиторы могут проводить экономический анализ финансовых показателей. Целью такого анализа является оценка стабильности финансово-хозяйственной деятельности предприятия и оценка его развития. Стабильность и развитие достигаются за счет оптимального баланса между ресурсами предприятия и источниками их формирования, общей финансовой устойчивости и прибыльности предприятия, качественного управления всеми видами ресурсов (рис. 4).

Основными задачами анализа финансовых показателей интегрированной отчетности предприятия являются:

- формирование общей характеристики средств предприятия и источников их формирования;

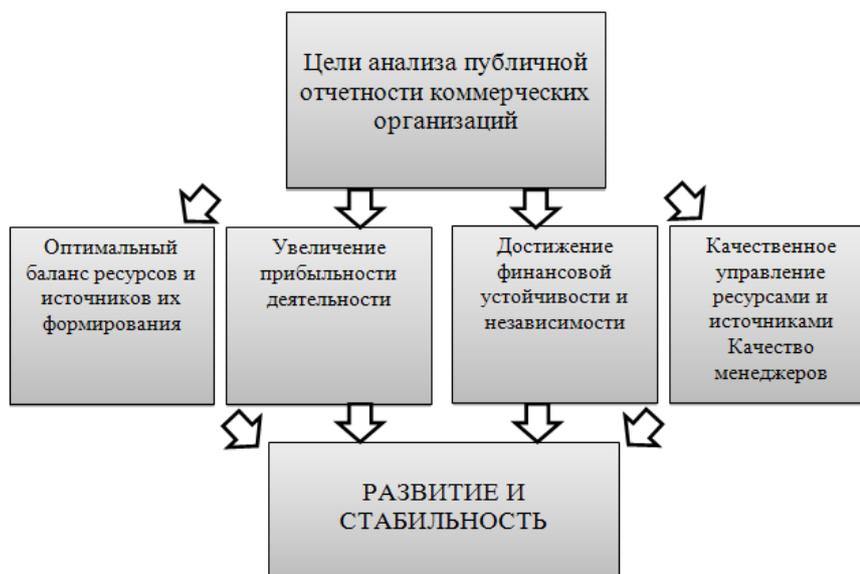


Рис. 4. Цели анализа финансовых показателей

- оценка обеспеченности предприятия оборотными средствами и его финансовой устойчивости;
- оценка ликвидности и платежеспособности, рентабельности и деловой активности;
- определение эффективности использования различных видов ресурсов и анализ финансовых результатов деятельности предприятия;
- анализ удовлетворительности структуры баланса, в том числе риска банкротства предприятия и факторов риска;
- анализ движения денежных средств;
- анализ состояния расчетов и соблюдения расчетно-финансовой дисциплины.

В конце анализа финансовых показателей интегрированной отчетности проводится общая оценка финансового состояния предприятия, разрабатываются меры по его укреплению [26–30].

Подводя итоги изучения аспектов аудита и экономического анализа интегрированной отчетности, сделаем следующие выводы:

- интегрированная отчетность для малого и среднего бизнеса может использоваться в качестве инструмента внедрения системы корпоративного управления;
- аудит может использоваться в качестве инструмента содействия при подготовке интегрированной отчетности, а также для контрольной оценки качества данных интегрированного отчета – надежности и достоверности;
- аудит, направленный на содействие в подготовке интегрированной отчетности, состоит из нескольких этапов: оценка содержательной части интегрированной отчетности, разработка структуры отчета, подготовка информации, заполнение интегрированного отчета;
- в качестве инструмента объединения финансовых и нефинансовых показателей может быть использована модель сбалансированных показателей;
- аудит стоимости компании можно проводить в двух направлениях: оценка ожидаемых доходов и акционерного капитала, сравнительный анализ объекта исследования с компаниями-аналогами;
- в качестве аналитических процедур при оценке нефинансовых показателей могут использоваться методика и критерии оценки экологической эффективности предприятий, а также системы экологического рейтингования и интегральный коэффициент оценки системы социальной ответственности;
- в качестве аналитических процедур при оценке финансовых показателей может использоваться методика оценки эффективности деятельности, платежеспособности и финансовой устойчивости.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Сорокина К.В. Интегрированная отчетность – новая модель отчетности для бизнеса // Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты. 2011. № 7. С. 88–94.
2. Гранберг А.Г., Данилов-Данильян В.И., Циканов М.М., Шопхоев Е.С. Стратегия и проблемы устойчивого развития России в XXI веке. М.: Экономика, 2002. 414 с.
3. Юрина В.С. Теоретико-методологические и практические аспекты управления устойчивым развитием и проведения экологического аудита территорий // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2014. № 4. С. 112–114.
4. Гусев С.А. Устойчивое развитие предприятия: к вопросу о дефиниции // Российское предпринимательство. 2011. № 9–2. С. 29–35.
5. Выручаева А. Особенности интегрированной отчетности // Актуальная бухгалтерия. 2013. № 10. URL: <http://aktbuh.ru>.
6. Хачатурова Т.О. Интегрированная отчетность: понятие, история возникновения и развития, применение на современном этапе // Карельский научный журнал. 2014. № 3. С. 103–104.
7. Никифорова Е.В. Объективно-ориентированный подход к формированию прогнозной финансовой отчетности как основного источника информации об устойчивом развитии экономического субъекта // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2014. № 3. С. 64–67.
8. Филатова Е.В. Особенности консолидированной отчетности в холдинговых компаниях // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2013. № 4. С. 35–36.
9. Кузьменко О.А., Абросимова М.В. Интегрированная отчетность – новая модель отчетности для российских корпораций // Академический вестник. 2014. № 1 (27). С. 102–113.
10. Гетьман В.Г. О концептуальных основах и структуре международного стандарта по интегрированной отчетности // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 44 (338). С. 2–15.
11. Ефимова О.В. Стратегия устойчивого развития российских предприятий: информационно-аналитический аспект // Известия Московского государственного технического университета МАМИ. 2013. Т. 5, № 1 (15). С. 32–37.
12. Модеров С.В. Комбинированная финансовая отчетность и проформа финансовой отчетности – практика использования российскими компаниями // Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты. 2013. № 2 (70). С. 52–67.
13. Никифорова Е.В., Шнайдер О.В. Экономический потенциал как совокупность ресурсов финансово-хозяйственной деятельности // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2013. № 1. С. 20–22.
14. Никифорова Е.В., Шнайдер О.В. Бухгалтерская финансовая отчетность как основной источник информации инвестиционной привлекательности // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2013. № 1 (23). С. 217–219.
15. Атаулов Р.Р. Взаимосвязь качества продукции и финансового результата деятельности // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2013. № 4. С. 9–11.
16. Калабихина И.Е., Волошин Д.А., Досиков В.С. Интегрированная отчетность как новый уровень развития корпоративной отчетности // Международный бухгалтерский учет. 2015. № 31 (373). С. 47–57.
17. Дузь М.В. Аудит интегрированной отчетности // Экономика и управление: проблемы, решения. 2014. № 3 (27). С. 85–88.
18. Чхутиашвили Л.В. Аудит интегрированной отчетности компаний в условиях интеграции России в систему мировой экономики и международной экологической безопасности // Мониторинг правоприменения. 2014. № 2. С. 24–28.
19. Никифорова Е.В., Бердникова Л.Ф., Вокина Е.Б. Методические аспекты стратегического анализа в определении устойчивого развития организации // Актуальные проблемы экономики. 2015. № 4 (166). С. 44–51.
20. Шумилова И.В., Луговкина О.А. Организация контроля качества аудиторской деятельности // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2013. № 1. С. 35–38.
21. Шнайдер О.В., Агуреева Т.П. Система внутреннего аудита качества и ее влияние на прибыль предприятия // Карельский научный журнал. 2014. № 3. С. 110–114.
22. Курилова А.А. Экономические процессы внутреннего контроля как элемента финансового механизма управления на предприятии автомобильной промышленности // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2014. № 2. С. 34–37.
23. Мамушкина Н.В. Внутренний аудит как эффективный метод управления организацией // Вестник НГИ-ЭИ. 2013. № 1 (20). С. 48–63.
24. Лагодиев В.В., Корниецкий А.В. Сущность и роль

- логистических систем контроля как функций управления // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2014. № 4. С. 47–51.
25. Когденко В.Г., Мельник М.В. Интегрированная отчетность: вопросы формирования и анализа // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 10. С. 2–15.
26. Банк С.В., Никифорова Е.В., Бердникова Л.Ф., Вокина Е.Б., Шнайдер О.В. Методика анализа публичной отчетности коммерческих организаций. Тольятти: Кассандра, 2015. 189 с.
27. Койбаева М.Х. Финансовое регулирование экономики в современных условиях // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2014. № 4. С. 35–38.
28. Латанова Е.В. Основные виды финансовых стратегий и этапы их формирования // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2014. № 4. С. 51–54.
29. Бердникова Л.Ф., Бердников А.А. Стратегический анализ финансового состояния организации: сущность и методика // Карельский научный журнал. 2014. № 3. С. 43–45.
30. Курилов К.Ю. Теоретические аспекты формирования финансовой стратегии предприятия // Балтийский гуманитарный журнал. 2013. № 2. С. 19–23.

THE ASPECTS OF AUDIT AND ECONOMIC ANALYSIS OF INTEGRATED REPORTING

© 2015

E.B. Vokina, PhD (Economics), Associate Professor, assistant professor of Chair
“Accounting, analysis and audit”

L.F. Berdnikova, PhD (Economics), Associate Professor, assistant professor of Chair
“Accounting, analysis and audit”
Togliatti State University, Togliatti (Russia)

Keywords: integrated reporting; integrated reporting analysis; integrated reporting audit; sustainable development.

Abstract: In the paper, the authors formed the definition of the integrated reporting as the possibility to obtain necessary information on the company activity, its goals, objectives and prospects and proved the role of the integrated reporting for the sustainable development of an enterprise. To be the sustainable development, the authors mean the development aimed to achieve the balance between the business entity activities and the environment based on the principles of sustainability, precaution, as well as the use of high technologies and the education of personal qualities within the team. It is pointed out, that the small and medium-sized businesses can use the integrated reporting as the tool for implementing the system of corporate governance.

The authors emphasize the audit role in the integrated reporting preparation and the control assessment of integrated report data quality – reliability and consistency. The authors identified the stages of the audit designed to assist in the integrated reporting preparation: the integrated reporting scope verification, the development of the report structure, the information preparation, and the integrated report filling in. The paper defines that the auditors may use the balanced scorecard model as the tool to combine financial and non-financial indicators of integrated report. The authors establish the directions of the company value audit: the assessment of expected income and equity capital; the comparative analysis of the study subject and the peer companies.

To be the analytical procedures while assessing the integrated report non-financial indicators, the authors identify the methods for estimating the enterprises' environmental efficiency, the environmental rating system and the application of the integral coefficient of assessment of the social responsibility system. To be the analytical procedures while assessing the integrated report financial indicators, the authors define the methods of assessment of the company performance, solvency and financial stability.

Р.А. Григорьев, доктор экономики Портсмутского университета,
заместитель директора НИИ проблем социально-экономического развития
А.Р. Климанова, старший преподаватель кафедры финансового менеджмента
М.В. Крамин, кандидат физико-математических наук, доцент кафедры высшей математики
Т.В. Крамин, доктор экономических наук, профессор,
директор НИИ проблем социально-экономического развития
Институт экономики, управления и права, Казань (Россия)

Ключевые слова: социальный капитал; конкурентоспособность экономических систем; транзакционные издержки; институты; институциональный подход; общественные блага; социальные сети.

Аннотация: На основе обобщения обзора отечественной и зарубежной литературы выявлены ключевые экономические эффекты развития социального капитала в экономических системах. Показано, что в экономической сфере социальный капитал облегчает экономическим агентам доступ к информации и ресурсам, снижает транзакционные издержки переговоров и заключения контрактов, создает стимулы и условия для производства общественных благ, повышает эффективность государственного управления. Кроме того, обосновано, что использование социального капитала способствует снижению рисков взаимодействия экономических агентов и последствий «провалов рынка» и, следовательно, стимулирует торговлю и инвестиции; благодаря социальному капиталу создается дополнительная ценность в результате совместного использования общественных благ, включая доступ к материальным и нематериальным ресурсам (информации, инновационным продуктам, технологиям), а также повышается отдача от инвестирования в финансовый, физический и человеческий капиталы.

Развитие постиндустриальной экономики в последние годы значительно расширяет спектр факторов и инструментов повышения конкурентоспособности и национальной безопасности стран и отдельных регионов. Все большую роль начинают играть неэкономические факторы (социальные, политические и пр.). Следовательно, необходимы новые подходы и механизмы повышения инвестиционной привлекательности регионов и отраслей. Одним из перспективных подходов в этой сфере является институциональный подход. Особое внимание также следует уделить интеграционным механизмам. В этой связи ключевую роль приобретает социальный капитал. Уровень развития социального капитала в России относительно низок, как и уровень развития институтов. Продвижение в направлении повышения уровня социального капитала и развития институциональной среды способно значительно расширить возможности России противостоять внешним угрозам, консолидировать усилия общества перед современными вызовами.

Нестабильность международной политической ситуации в последнее время значительно повышает актуальность вопросов консолидации российского общества перед лицом внешних вызовов. Поддержание национальной безопасности страны требует не только оперативного и адекватного реагирования на них со стороны ее руководства. Эффективность принимаемых мер зависит от слаженного функционирования всех институтов гражданского общества. Фундаментом этого процесса является социальный капитал.

Элементами социального капитала традиционно считают уровень доверия в обществе, готовность граждан и организаций безвозмездно участвовать в создании общественных благ (public goods), общность и стабильность общественных ценностей, эффективность взаимодействия в социальных сетях, разветвленность и многообразие социальных связей в форме ассоциаций, союзов, объединений, социально ориентированных некоммерческих организаций.

Исследования последних двух десятилетий показывают наличие неухающих дебатов относительно природы социального капитала и набора компонентов, которые являются неотъемлемой частью данной категории.

Цель настоящей работы состоит в следующем:

- на основе обобщения обзора отечественной и зарубежной литературы выявить ключевые эффекты развития социального капитала в экономических системах;
- обобщить и развить зарубежные и отечественные

исследования взаимосвязи социального капитала и институтов; определить природу, степень и характер их взаимного влияния;

- определить каналы и механизмы воздействия социального капитала на экономический рост.

Теория социального капитала получила свое развитие в начале XX века, преимущественно в рамках социологии и психологии. Однако значение социального капитала в экономических процессах стало рассматриваться относительно недавно, в течение трех последних десятилетий. Вместе с тем содержание социального капитала позволяет по-новому выстроить связи между экономическими, социологическими и политическими процессами в институциональной среде. Кроме того, по мнению М. Паллума [1], концепция социального капитала может стать объединяющей для всех социальных наук.

Первое упоминание о социальном капитале имеет место в работах американского государственного инспектора сельских школ США Л. Ханифана [2; 3], который на примере анализа работы местных школ описывал основные аспекты и составляющие современного понятия «социальный капитал». Подчеркивая наличие частных выгод и позитивных экстерналий, автор отмечал базовые элементы для их появления: доброжелательность, сочувствие, социальное общение, сетевое взаимодействие (взаимодействие с членами общины).

Позднее словосочетание «социальный капитал» неоднократно появлялось в работах по социологии [4–7].

Расцвет теории социального капитала большинство исследователей связывают с работами французского антрополога-социолога П. Бурдьё [8], а также Дж. Коулмана [9–11] и Р. Патнэма [12–14].

Центральным элементом анализа П. Бурдьё и Дж. Коулмана является общественная группа, вместе с тем П. Бурдьё отдельно выделяет важность доверия и дружественных отношений как фактора, формирующего социальный капитал. Постоянное взаимовыгодное взаимодействие субъектов группы¹ увеличивает социальный капитал и межсубъектные связи. Таким образом, каждый член группы становится богаче. Большое количество социального капитала означает меньшую необходимость

¹ Тезис о взаимовыгодном взаимодействии субъектов группы авторы относят к классическому определению социального капитала [15, с. 27–28]. Вместе с тем ряд авторов предлагает анализировать элементный состав взаимодействующей группы, выделяя, в частности, понятие «индивидуальные социальные связи» (см., например, концепцию «social research theory» [16] и подход к социальным связям как к источнику силы [17]).

регулирования отношений. Данный факт ведет к снижению затрат времени, транзакционных издержек и возможному дисконту при приобретении материальных благ.

Работы Р. Патнэма вобрали в себя тезисы предшественников. Вместе с тем, по мнению [18, с. 3], исследования П. Бурдье и Дж. Коулмана представляют собою подготовку теорий для концепции социального капитала, но при этом не обеспечивают достаточный уровень академической дискуссии по данной проблематике. В этой связи общепризнанным поворотным моментом для концепции социального капитала является появление двух проектов Р. Патнэма: изучение различия в уровне эффективности гражданского общества на примере регионов Юга и Севера Италии [12] и оценка активности ассоциаций в США [13; 14; 19]. Данные работы позволили использовать концепцию социального капитала в предсказании политической (а также экономической) эффективности; последний результат, в свою очередь, сделал социальный капитал ключевым компонентом в развитии общей жизнедеятельности общества и политических течений в нем [18, с. 4]. Р. Патнэм описывает социальный капитал как «черты социальной организации, такие как доверие, нормы и сети, которые могут повысить эффективность взаимодействия внутри общества в процессе содействия скоординированным действиям»² [12, с. 167].

В первом проекте Р. Патнэм показал устойчивую склонность к гражданской активности, которая разделяет регионы Северной и Южной Италии. Данная традиция одновременно отражается в высоком уровне участия в спортивных клубах, волонтерских организациях, хороших обществах и других формах неформальных объединений, косвенно указывая на активную гражданскую позицию населения. Отмечая, что подобный шаблон поведения индивидуумов сложился исторически, Р. Патнэм указывает на различия социального капитала указанных территорий и, как следствие, различие во вкладе, который социальный капитал привносит в сохраняющийся разрыв в экономических показателях и эффективности государственного управления между Северной и Южной Италией.

Во втором проекте Р. Патнэм [13; 14], используя тот же подход, скомбинировал данные из академических и коммерческих источников. В работе показана устойчивая долгосрочная тенденция к уменьшению социального капитала в США на примере участия населения в ассоциациях и гражданских организациях; предпринята попытка объяснения причин данного процесса, а также приведены рекомендации для изменения государственной политики в отношении данного явления.

Л.И. Полищук и Р.Ш. Меняшев [20, с. 53] характеризуют типы социального капитала, вводя понятия «открытый социальный капитал», также известный как «bridging», которому соответствуют «группы Патнэма» [21], «закрытый социальный капитал» (в литературе его называют «bonding», ему соответствуют «группы Олсона» [21]). Отметим, что выявленная неоднородность социального капитала дает указанным авторам основу для обобщения эффектов воздействия социального капитала на формальные институты и экономический рост, когда в качестве первичной предпосылки анализа социальный капитал противопоставляется формальным институтам.

Степень использования социального капитала во многом зависит от уровня развития институциональной среды [22]. Необходимо отметить, что институты, подобно социальному капиталу, также уменьшают транзакционные издержки, снижая риск оппортунистического поведения и координационные издержки при реализации коллективного действия.

Причинно-следственная связь между социальным ка-

² Оригинал определения на английском языке: «features of social organization, such as trust, norms, and networks that can improve the efficiency of society by facilitating coordinated actions» [12, с. 167].

питалом и институтами сформировала разные точки зрения в литературе на эти два феномена. Для первой группы исследователей эффективность институтов зависит от активности социального капитала, как следствие – последний воспринимается в качестве независимой переменной [23–25], хотя есть и подтверждения негативного эффекта такого влияния [26]. Для второй группы исследований продуктивность социального капитала зависит от эффективности институтов [27; 28]. Третья группа исследователей отмечает, что социальный капитал и институты дополняют друг друга [29].

Один из феноменов, который обсуждается в контексте социального капитала и действия институтов, – это кооперация между компаниями [30; 31]. Указанные работы показывают адаптивность группы компаний к изменяющейся конъюнктуре рынка и, как частный случай, к кризису. Наличие подобной группы исследований может быть особенно важным в процессе поиска резервов роста конкурентоспособности национальной экономики при использовании социального капитала как инструмента ее тонкой настройки.

Л.И. Полищук и Р.Ш. Меняшев также указывают на то, что социальный капитал «*может частично замещать государство в основной сфере полномочий последнего*» [20, с. 49]. В отношениях между социальным капиталом и формальными институтами «*существуют элементы взаимной изменчивости и дополняемости*». Л.И. Полищук и Р.Ш. Меняшев указывают на основные функции социального капитала в данном контексте [20, с. 50]:

1. Обеспечение подотчетности власти, являющейся неотъемлемой частью гражданского общества, и контроль за распределением ресурсов. Вместе с тем подобный контроль сталкивается с проблемой коллективных действий, и в этой связи возрастает роль гражданской культуры. Д. Норт в данном контексте поясняет: а) правительство не есть незаинтересованная сторона по отношению к экономике; б) правительство имеет значительные стимулы для оппортунистического поведения для максимизации ренты [32, с. 105].

2. Формирование гражданской культуры, под которой понимается «чувство ответственности индивида за состояние дел в стране, регионе или городе, осознание ценности политических прав и готовность должным образом распорядиться ими» [20, с. 51].

3. Влияние на внутреннюю мотивацию политической элиты: «политические элиты, будучи частью общества, выступают носителями преобладающих в ней норм и ценностей» [20, с. 51].

4. Снижение издержек беспорядка и принуждения [20, с. 52].

Боле того, по мнению Л.И. Полищука и Р.Ш. Меняшева [20, с. 51], нехватка социального капитала не может быть восполнена государственным контролем и формальными институтами.

Н.И. Ларионова [33] также акцентирует внимание на роли социального капитала в контексте снижения транзакционных издержек; она выделяет следующие факторы его влияния: доверие, обеспечение доступа к благам и ценностям, доступ к информации в условиях несовершенства рынков. Н.И. Ларионова видит роль социального капитала в повышении доверия к институтам государства через консолидацию общества и в росте социальной стабильности [33, с. 74].

Работа Д.В. Афанасьева [34] представляет собой детальный обзор по основным исследованиям социального капитала. Д.В. Афанасьев [34, с. 97] также подчеркивает роль социального капитала в снижении транзакционных издержек в контексте поиска информации и проверки контрагентов; координации; контроле и принуждению контрагентов к соблюдению контрактных обязательств.

Воздействие социального капитала на институты в целом следует дополнить и систематизировать следую-

щим образом. Социальный капитал:

1) снижает потребность в формальных институтах (Л.И. Полищук, Р.Ш. Меняшев [20]);

2) повышает эффективность существующих формальных институтов (вертикальные связи);

3) создает условия для замещения негативных неформальных институтов (коррупции);

4) повышает эффективность существующих неформальных институтов (горизонтальные связи).

На фоне общей дискуссии о характере влияния и аспектах взаимодействия по-прежнему неформализованным остается вопрос о механизмах влияния социального капитала на экономический рост.

Отметим, что Л.И. Полищук и Р.Ш. Меняшев вводят понятие «передаточных механизмов», которые осуществляют влияние социального капитала на экономический рост. Называя социальный капитал институциональной альтернативой государству³, авторы отмечают его роль в поддержании доверия, уважения и учета индивидами общественных интересов [20, с. 46]; его «**вертикальное**» влияние связано с развитием формальных институтов через подотчетность, гражданскую культуру. Таким образом, авторы склонны делить «механизмы» на «вертикальные» и «горизонтальные».

Автор предполагают, что вопросы о «передаточных механизмах» должны быть поставлены с учетом структуры социального капитала, в какой мере социальный капитал участвует в экономическом благополучии, а также в какой мере открыты группы – носители социального капитала.

В качестве возможных передаточных механизмов Л.И. Полищук и Р.Ш. Меняшев выделяют: инвестиции и государственное управление [21], подотчетность власти в крупных городах, важность роли государственного и муниципального управления как передаточного механизма между социальным капиталом и качеством жизни [20, с. 65].

Отметим также, что вопрос о механизмах в значительной степени усложняется ввиду рассмотрения разных уровней взаимодействия. Л.И. Полищук и Р.Ш. Меняшев [20, с. 57] отмечают необходимость исследования социального капитала на микро-, мезо- и макроуровнях. Н.И. Ларионова [33] дополняет указанный ряд нано-, мини- и глобальными уровнями.

Практически сразу после появления работ указанных выше авторов к развитию концепции социального капитала подключились исследователи Всемирного банка, анонсировавшие целый каскад исследований в данной области [36, с. 163]. Хотя большинство работ было направлено на изучение потенциала социального капитала в борьбе с бедностью в регионах мира, несколько исследований обеспечили дальнейшее развитие подходов⁴ в измерении указанного явления [38–40].

Сегодня социальный капитал пытаются измерить множеством инновационных подходов, однако единый унифицированный подход к измерению социального капитала на данный момент по-прежнему не сформирован. Объясняется это комплексностью самого понятия «социальный капитал» и многомерностью элементов, в него входящих, предполагающих измерение показателей на отдельных уровнях и для разных типов объектов (индивидуумов, компаний, ассоциаций).

Измерение объектов, относящихся к понятиям «общества», «сеть» и «организации», по содержанию которых ученые по-прежнему не пришли к единому мнению,

3 Нортовские неформальные институты во многом схожи с социальным капиталом по набору элементов и свойств. Вместе с тем неформальные институты существуют в чистом виде только в первичных общинах (племенах), а появление формальных институтов фактически связано с появлением письменности [35, с. 60, 67, 77]. В этом смысле в современном мире социальный капитал не может полностью заменить формальные институты государства.

4 В общем виде можно выделить четыре подхода к анализу социального капитала: в рамках общины (communitarian view), сетевой, институциональный и синергетический [37].

также является проблематичным. Немногочисленные ежегодные исследования, проводимые для измерения социального капитала, заставляют создавать агрегированные индексы из ряда показателей, косвенно измеряющих такие аспекты, как уровень доверия правительству, тренды в выборном процессе, представленность в гражданских ассоциациях, волонтерская активность.

Новые подходы, по мнению Всемирного банка, стремятся к прямому (не косвенному) и более точному измерению социального капитала. Отдельные исследователи попытались определить производные социального капитала для его измерения, используя разные типы и комбинации качественных, количественных и сравнительных методологий.

Социальный капитал важен в случаях, когда по какой-либо причине рыночные механизмы дают сбой («провалы рынка»). К таким областям, где активизация социального капитала имеет значительные положительные экстерналии, могут относиться случаи, в которых имеют место:

1) оппортунистическое поведение; участие социального капитала может предотвратить исполнение контракта ненадлежащим образом [18, с. 186; 41];

2) явление «неполных контрактов», где применение социального капитала обычно ведет к снижению транзакционных издержек (пример торговли алмазами приведен в [42]);

3) информационная асимметрия; в случае наличия тесных связей между акторами информация распространяется гораздо быстрее; так, члены сообщества (сети) обмениваются информацией через горизонтальные связи для преодоления проблемы скрытой информации, для снижения рисков в реализации контрактов. Для локальных рынков, когда акторы отлично знают друг друга, являясь членами сообщества, снижение рисков, связанных с асимметрией информации, будет наибольшим [43, с. 423; 44; 45].

4) активное развитие социального капитала в форме явления краудфандинга (crowdfunding) и краудсорсинга (crowdsourcing) в отношении благ с высокой полезностью, но не нашедших инвесторов в лице государства и частных компаний. Аспекты краудфандинга показаны в отношении инновационных проектов [46], в отношении политических объединений [47], в отношении участия населения в проектах регионального развития в случае краудсорсинга [48].

Отметим, что теме участия социального капитала в нивелировании кризисных явлений и адаптации экономики посвящено большое количество работ [49; 50]. В некоторых исследованиях показано, что регионы с более развитым социальным капиталом лучше подготовлены и легче переносят время кризиса [51; 52]. Отдельные работы также показали влияние социального капитала на адаптивность компаний к кризису [53–55]. В работе Д.В. Афанасьева [34, с. 98] рассмотрена роль социального капитала в смягчении кризисных явлений. В данном контексте автор выдвигает несколько гипотез: 1) высокий уровень социального капитала облегчает преодоление кризиса; 2) ограничивающий (bonding) социальный капитал обеспечивает выживаемость в краткосрочной перспективе, выполняя ключевую роль сетей закрытых групп в передаче ресурсов; 3) перекрывающий (bridging) социальный капитал обеспечивает активность выхода из кризиса путем поиска и установления межсетевых связей и привлечения ресурсов. Отметим, что в перекрывающем социальном капитале отчетливо прослеживается работа, подобная функционированию нейронной сети, – не отдельных индивидов при простейших взаимодействиях в контексте социального капитала [56, с. 79–80], а всей сети, где каждый индивид становится своего рода нейроном, пытающимся преодолеть кризис как самостоятельно, так и в кооперации с другими нейронами и сетями нейронов.

Значимое место социальному капиталу отводится в

контексте регионального развития. Растет число работ, использующих результаты социологических опросов и официальной статистики регионов. Моделирование указанных данных показывает, что переменные – производные социального капитала, взятые в качестве факторов, имеют значительное влияние на экономику региона, а в некоторых случаях и на национальную экономику в целом.

В работе Л. Доминика и др. [57] показана значимая роль социального капитала в производстве инновационной продукции в Европе. Работа К. Элиассон с соавторами [58] указывает на четкую связь социального капитала и показателей бизнес-климата, в том числе с экономическим ростом в регионах Швеции; похожее исследование с использованием эконометрических методов было проведено для регионов Испании [59]. Одними из возможных производных социального капитала могут выступать «связи с общественностью», показывающие открытость компаний, общества в целом. В этой связи в работе А. Янга и М. Тейлора [60] на основе анализа 35 стран делается осторожная попытка показать наличие позитивного влияния от такого рода социального капитала на экономическое развитие. В работе Р. Камани и Р. Капелло [61] обосновано утверждение о том, что социальный капитал является важнейшим фактором регионального развития. Работа посвящена формированию обособленного понятия «территориальный капитал», который представляет собой синергию разного вида капиталов, включая социальный капитал.

Обобщая и развивая вышеизложенные результаты и положения, можно заключить следующее.

Одним из прямых экономических эффектов функционирования социального капитала является снижение транзакционных издержек на всех уровнях экономической системы. Эта сфера особо актуальна для России, для которой характерны высокие транзакционные издержки.

Социальный капитал также важен в случаях, когда по какой-либо причине рыночные механизмы дают сбой («провалы рынка»), а также в период социально-экономических кризисов. В современных условиях, в период действия санкций, социальный капитал российской экономики способен смягчить «провалы рынка» во взаимодействии с нашими зарубежными партнерами, аккумулируя ранее не использованные внутренние резервы (например, слаженное развитие программ импортозамещения).

Социальный капитал следует широко использовать в процессе производства и потребления общественных благ, то есть благ, доступных для всех членов общества и не требующих оплаты при их потреблении. Традиционно основная функция по их созданию закреплена за государством. Однако понимание важности корпоративной социальной ответственности находит все более широкое распространение в частном бизнесе. Кроме того, большой потенциал создания общественных благ имеет также выходящий за рамки государства общественный сектор, представленный социально ориентированными неправительственными некоммерческими организациями (СОНКО). Создание дополнительных общественных благ повышает благосостояние населения, уровень жизни низкодоходных групп, снижает социальную напряженность в целом и, таким образом, повышает эффективность функционирования социально-экономических систем.

Итак, в экономической сфере социальный капитал облегчает экономическим агентам доступ к информации и ресурсам, снижает транзакционные издержки переговоров и заключения контрактов, создает стимулы и условия для производства общественных благ, повышает эффективность государственного управления.

Более того, следует непосредственно выделить сугубо экономические эффекты развития социального капи-

тала, влияющие на функционирование экономических систем, с указанием отдельных работ в исследовательском поле:

1. Снижение транзакционных издержек в результате повышения взаимного доверия между сторонами [20; 62–64], сетевизации пространства и развития институтов взаимодействия участников сетей [65].

2. Снижение рисков взаимодействия экономических агентов и последствий «провалов рынка» и, следовательно, стимулирование торговли и инвестиций [20].

3. Создание дополнительной ценности в результате совместного использования общественных благ (на примере некоммерческих организаций: [66], включая доступ к материальным и нематериальным ресурсам (информации, инновационным продуктам, технологиям)) [67–69].

4. Повышение отдачи от инвестирования в финансовый, физический и человеческий капиталы [70; 71].

5. Формирование благоприятного бизнес-климата экономических систем.

Указанные эффекты направлены на повышение эффективности функционирования экономических систем на всех уровнях. В результате возрастает рентабельность инвестиций, конкурентоспособность и инвестиционная привлекательность экономических агентов, регионов и стран в целом.

Статья публикуется при поддержке Российского гуманитарного научного фонда (в рамках исследовательского проекта № 13-02-00446а).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Paldam M. Social capital: one or many? Definition and measurement // Journal of economic surveys. 2000. Vol. 14, № 5. P. 629–653.
2. Hanifan L.J. The community center. Boston: Burdett & company, 1920. 150 p.
3. Hanifan L.J. The rural school community center // Annals of the american academy of political and social science. 1916. № 67. P. 130–138.
4. Seeley J.R., Loosley E.W., Sim A.R. Crestwood heights. Toronto: University of Toronto Press, 1956. 356 p.
5. Homans G.C. Social behavior: Its elementary forms. England: Oxford, 1961. 404 p.
6. Jacobs J. The death and life of great American cities. New York: Random House LLC, 1961. 458 p.
7. Loury G. A dynamic theory of racial income differences // Women, minorities, and employment discrimination. 1977. Vol. 153. P. 86–153.
8. Bourdieu P. The forms of capital // Handbook of theory and research for the sociology of education. New York: Greenwood Press, 1986. С. 46–58.
9. Coleman J.S. Social capital in the creation of human capital // American journal of sociology. 1988. Vol. 94. P. S95–S120.
10. Coleman J.S. Norms as social capital // Economic imperialism. London: Cambridge MA (Belknap), 1987. P. 133–155.
11. Coleman J.S. Foundations of social theory. London: Cambridge MA (Belknap), 1990. 993 p.
12. Putnam R.D., Leonardi R., Nanetti R.Y. Making democracy work: civic traditions in modern Italy. New Jersey: Princeton university press, 1993. 280 p.
13. Putnam R.D. Tuning in, tuning out: the strange disappearance of social capital in America // PS: Political science & politics. 1995. Vol. 28, № 04. P. 664–683.
14. Putnam R.D. Bowling alone: America's declining social capital // Journal of democracy. 1995. Vol. 6. P. 68.
15. Borgatti S.P., Jones C., Everett M.G. Network measures of social capital // Connections. 1998. Vol. 21, № 2. P. 27–36.
16. Lin N. Conceptualizing social support // Social support, life events, and depression. 1986. P. 17–30.
17. Brass D.J. Power in organizations: A social network perspective // Research in politics and society. 1992. Vol. 4,

- № 1. P. 295–323.
18. Castiglione D.V., Deth J.W., Wolleb G. Social capital's fortune: an introduction // *The handbook of social capital*. London: Oxford University Press, 2008. P. 1–10.
 19. Putnam R. *Bowling alone: The collapse and revival of American community*. D.: Simon and Schuster, 2001. 541 p.
 20. Полищук Л., Меняшев Р. Экономическое значение социального капитала // *Вопросы экономики*. 2011. № 12. С. 46–65.
 21. Knack S., Keefer P. Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation // *The quarterly journal of economics*. 1997. Vol. 112, № 4. P. 1251–1288.
 22. Спицына Л.Ю., Шашкова А.А. Социальный капитал как составная часть институциональной среды // *Молодой ученый*. 2014. № 5 (64). С. 318–321.
 23. Coffé H., Geys B. Institutional performance and social capital: An application to the local government level // *Journal of urban affairs*. 2005. Vol. 27, № 5. P. 485–501.
 24. Knack S. Social capital and the quality of government: Evidence from the States // *American journal of political science*. 2002. Vol. 46, № 4. P. 772–785.
 25. Generalized trust and regional innovation activity // *IWQW discussion paper series*. 2013. № 2. 35 p.
 26. Ahlerup P., Olsson O., Yanagizawa D. Social capital vs institutions in the growth process // *European journal of political economy*. 2009. Vol. 25, № 1. P. 1–14.
 27. Machida S. Can trust be learned in heterogeneous environments? An integrative model of political and social learning through democracy : doctoral dissertations. Kentucky, 2006. 336 p.
 28. Svendsen G.T., Bjornskov C. How to construct a robust measure of social capital: two contributions // *Journal of comparative policy analysis*. 2007. Vol. 9, № 3. P. 275–292.
 29. Dowrick S. Ideas and education: level and growth effects? // *NBER Working paper*. 2003. № 9709. 30 p.
 30. Arrighetti A., Seravalli G., Wolleb G. Social capital, institutions, and collective action between firms // *Book Social capital, institutions, and collective action between firms* England: Oxford University Press, 2008. P. 520–551.
 31. Farrell H. Trust and political economy institutions and the sources of interfirm cooperation // *Comparative political studies*. 2005. Vol. 38, № 5. P. 459–483.
 32. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений. М.: Высшая школа экономики, 2010. 256 с.
 33. Ларионова Н.И. Экономический подход к социальному капиталу // *Экономика образования*. 2014. № 4. С. 73–78.
 34. Афанасьев Д.В. К исследованию роли социального капитала регионов в условиях социально-экономического кризиса // *Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз*. 2015. № 4 (40). С. 88–108.
 35. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги "Начала", 1997. 180 с.
 36. Serageldin I. The initiative on defining, monitoring and measuring social capital: overview and program description // *Social capital initiative. Working paper*. Washington, 1998. P. 163.
 37. Woolcock M., Narayan D. Social capital: Implications for development theory, research, and policy // *The world bank research observer*. 2000. Vol. 15, № 2. P. 225–249.
 38. Grootaert C., Van Bastelaer T. Understanding and measuring social capital: a synthesis of findings and recommendations from the social capital initiative // *Social capital initiative working paper*. 2001. № 24. P. 72.
 39. Krishna A., Shrader E. Cross-cultural measures of social capital: a tool and results from India and Panama // *Social capital initiative working paper*. 2000. Vol. 21. P. 130.
 40. Grootaert C., Narayan D., Jones V.N., Woolcock M. Measuring social capital: an integrated questionnaire. Washington: World Bank Publications, 2004. 61 p.
 41. Fairchild R.J., Alexander A.A Game Theoretic analysis of trust and social capital in sustainable supply chain management // Presented at the British Academy of Management 2014 conference. UK, 2014. P. 9–11.
 42. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // *Общественные науки и современность*. 2001. № 3. С. 122–139.
 43. Banerjee A.K. Sustainable poverty reduction: credit for the poor // *Development and sustainability: India and a global perspective*. New Dely: Springer India, 2013. P. 401–427.
 44. Brau J.C., Woller G.M. Microfinance: a comprehensive review of the existing literature // *Journal of entrepreneurial finance*. 2004. Vol. 9, № 1. P. 1–27.
 45. Building social capital through microfinance // *National bureau of economic research*. 2010. №. 16018. 51 p.
 46. Lawton K., Marom D. The crowdfunding revolution: Social networking meets venture financing. URL: thecrowdfundingrevolution.com.
 47. Рогожа Я. «Снизу постучали»: российское общество инициирует перемены // *Неприкосновенный запас*. 2013. Т. 2. С. 88.
 48. Шаповал Ж. Социологическая оценка краудсорсинговых практик населения региона // *Теоретические и прикладные аспекты современной науки*. 2014. № 1. С. 205–210.
 49. Almeida J. Social capital and social cohesion in times of economic crisis: the portuguese case // *20th International Conference of Europeanists-Crisis & Contingency: States of (In) Stability*. Ces, 2013.
 50. Helliwell J.F., Huang H., Wang S. Social capital and well-being in times of crisis // *Journal of Happiness Studies*. 2014. Vol. 15, № 1. P. 145–162.
 51. Fowler K., Etchegary H. Economic crisis and social capital: the story of two rural fishing communities // *Journal of occupational and organizational psychology*. 2008. Vol. 81, № 2. P. 319–341.
 52. Hassink R. Regional resilience: a promising concept to explain differences in regional economic adaptability? // *Cambridge journal of regions, economy and society*. 2010. Vol. 3, № 1. P. 45–58.
 53. Amann B., Jaussaud J. Family and non-family business resilience in an economic downturn // *Asia Pacific business review*. 2012. Vol. 18, № 2. P. 203–223.
 54. Bauer C.M., Guzmán C., Santos F.J. Social capital as a distinctive feature of Social Economy firms // *International entrepreneurship and management journal*. 2012. Vol. 8, № 4. P. 437–448.
 55. Burdin G., Dean A. New evidence on wages and employment in worker cooperatives compared with capitalist firms // *Journal of comparative economics*. 2009. Vol. 37, № 4. P. 517–533.
 56. Petersen M.B., Roepstorff A., Serritzlew S. Social capital in the brain? // *Handbook of Social capital: the trioka of sociology, political science and economics*. USA: Edward Elgar Publishing, 2009. P. 75–92.
 57. De Dominicis L., Florax R.J., De Groot H.L. Regional clusters of innovative activity in Europe: are social capital and geographical proximity key determinants? // *Applied Economics*. 2013. Vol. 45, № 17. P. 2325–2335.
 58. Eliasson K., Westlund H., Fölster S., Westlund H., Kobayashi K. Does social capital contribute to regional economic growth? Swedish experiences // *Social capital and rural development in the knowledge society*. USA: Edward Elgar Publishing, 2013. P. 113–126.
 59. Peiró-Palomino J., Tortosa-Ausina E. Social capital, investment and economic growth: some evidence for Spanish provinces // *Spatial economic analysis*. 2014. Vol. 10, № 1. P. 102–126.
 60. Yang A., Taylor M. The relationship between the professionalization of public relations, societal social capital

- and democracy: evidence from a cross-national study // Public relations review. 2013. Vol. 39, № 4. P. 257–270.
61. Samagni R., Capello R. Regional competitiveness and territorial capital: a conceptual approach and empirical evidence from the European Union // Regional studies. 2013. Vol. 47, № 9. P. 1383–1402.
62. Ларионова Н.И. Экономическая структура социального капитала // Научный Татарстан. 2010. № 1. С. 181–185.
63. Ляско А. Доверие и транзакционные издержки // Вопросы экономики. 2003. № 1. С. 42–58.
64. Дементьев В.Е. Доверие-фактор функционирования и развития современной рыночной экономики // Российский экономический журнал. 2004. № 8. С. 46–65.
65. Тишина В.Н. Особенности сетевых взаимодействий экономических субъектов // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. 2011. № 41 (258). С. 90–94.
66. Teegen H., Doh J.P., Vachani S. The importance of non-governmental organizations (NGOs) in global governance and value creation: An international business research agenda // Journal of international business studies. 2004. Vol. 35, № 6. P. 463–483.
67. Wasko M.M., Teigland R., Faraj S. The provision of online public goods: examining social structure in an electronic network of practice // Decision support systems. 2009. Vol. 47, № 3. P. 254–265.
68. Tapscott D., Williams A.D. Wikinomics: How mass collaboration changes everything. New York: Penguin, 2010. 368 p.
69. Benkler Y. Coase's penguin, or, linux and the nature of the firm // Yale law journal. 2002. Vol. 112, № 3. P. 369–446.
70. Putnam R.D. The prosperous community // The american prospect. 1993. Vol. 4, № 13. P. 35–42.
71. Lin N. Building a network theory of social capital // Connections. 1999. Vol. 22, № 1. P. 28–51.

SOCIAL CAPITAL AS A FACTOR OF GROWTH OF THE ECONOMIC SYSTEMS COMPETITIVENESS

© 2015

R.A. Grigoryev, Doctor of Sciences (Economics) of the University of Portsmouth,
deputy director of the Research Institute of Social and Economic Development

A.R. Klimanova, senior lecturer of Chair of Financial Management

M.V. Kramin, PhD (Physics and Mathematics), assistant professor of Chair of Advanced Mathematics

T.V. Kramin, Doctor of Sciences (Economics), Professor,

Director of the Research Institute of Social and Economic Development

Institute of Economics, Management and Law, Kazan (Russia)

Keywords: social capital; economic systems competitiveness; transaction costs; institutions; institutional approach; public goods; social networks.

Abstract: Basing on the summary of domestic and foreign literature review the authors identified the key economic effects of social capital development in economic systems. It is shown that the social capital in economic sphere facilitates the access of economic operators to information and resources, reduces the transaction costs for negotiations and conclusion of the contracts, creates incentives and conditions for the public goods production, and increases the efficiency of public administration. Moreover, the authors proved that the use of social capital helps to reduce the risk of interaction of economic operators and the “market failures” effects and, therefore, stimulates trade and investments; social capital promotes the creation of additional value in the result of joint use of public goods, including the access to tangible and intangible resources (information, innovative products, technologies), as well as increases the benefit from the investments in financial, physical and human capital.

ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА ОСНОВЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ РАЦИОНАЛЬНЫХ ОБЪЕМОВ ПРОИЗВОДСТВА МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ

© 2015

Н.В. Денисова, кандидат экономических наук, доцент кафедры
«Экономика и автоматизация бизнес-процессов»

Н.Н. Кондратьева, кандидат экономических наук, доцент кафедры
«Экономика и автоматизация бизнес-процессов»

Нижегородский государственный инженерно-экономический университет, Княгинино (Россия)

Ключевые слова: диверсификация; молокоперерабатывающие организации; оптимизация ассортимента продукции; производственные мощности; сырьевая база; структура производства; эффективность деятельности.

Аннотация: В статье проанализирована проблема обеспечения населения продуктами питания, которая в настоящее время является весьма актуальной и во многом определяет экономическую составляющую в развитии страны. Главным вопросом в данной проблеме остается производство молока и молочной продукции и потребление их населением на достаточном уровне. За последние годы в отрасли сельского хозяйства наблюдается снижение численности поголовья коров, в результате чего происходят значительные разногласия в части закупок и переработки сырья, что отрицательно сказывается на производстве и потреблении молочной продукции, а следовательно, на эффективности деятельности сельскохозяйственных и перерабатывающих организаций. В современных условиях первоочередной задачей в молочно-продуктовом подкомплексе является решение проблемы экономического взаимоотношения сельскохозяйственных и перерабатывающих организаций по вопросам производства и переработки молока.

Проведен анализ фактических объемов производства молочной продукции на примере типичной молокоперерабатывающей организации. Предложена экономико-математическая модель оптимизации объемов производства молочной продукции, направленная на получение максимального дохода молокоперерабатывающими организациями, минимизацию денежно-материальных затрат, оптимальную загрузку производственных мощностей перерабатывающих организаций и удовлетворение платежеспособного спроса конечного потребителя молочными продуктами в современных условиях хозяйствования.

Выявлены категории продуктов, занимающие наибольшую долю в структуре денежно-материальных затрат производителей, и предложена оптимальная структура производства молочной продукции, удовлетворяющая запросам платежеспособного населения и интересам перерабатывающих организаций. На основании проведенного исследования сформулированы выводы о необходимости диверсификации производственного процесса с целью повышения конкурентоспособности не только производимой продукции, но и организации в целом.

Пищевая и перерабатывающая промышленность, являясь частью агропромышленного комплекса (АПК), тесно связана с сельским хозяйством как поставщиком сырья, с торговлей как средством сбыта готовой продукции и обеспечивает население страны необходимой для нормального функционирования жизнедеятельности продукцией.

В экономической литературе проблеме формирования региональной аграрной политики, повышения эффективности функционирования отдельных отраслей были посвящены работы таких ученых, как А.А. Алтухов [1], Е.И. Артемова [2], С.А. Борин [3], Н.В. Быковская [4], А.А. Зелепухин [5], В. Николов [6], Н.В. Рязанцева [7].

Продовольственная самообеспеченность страны и ее субъектов является неотъемлемой частью национальной безопасности. Улучшение обеспечения населения продуктами питания представляет в современных условиях социально-экономическую проблему, решение которой имеет большое значение для областей, в частности Нижегородской, и зависит не только от производства высококачественного сырья, но и от его эффективной переработки. Факторы, влияющие на эффективность функционирования сельскохозяйственных и перерабатывающих организаций, были рассмотрены в работах В.С. Буярова [8], В.В. Дрокина, А.С. Журавлева [9], Е.А. Онипко [10].

В настоящее время перерабатывающая промышленность переживает ряд проблем, связанных с низким уровнем использования производственного потенциала, высокой степенью износа основных производственных фондов, недостаточным уровнем инвестирования, а также слабым развитием сырьевой базы перерабатывающих организаций, что, в свою очередь, негативно влияет на загрузку производственных мощностей сырьем, а следовательно, и на эффективность деятельности перерабатывающей отрасли [11, с. 73]. При этом вопросы взаимоотношения сельскохозяйственных товаропроизводителей и переработчиков молока подробно рассматривались в работах Е.Н. Белкиной, Е.С. Пожидаевой [12].

Многие ученые придерживаются мнения, что для характеристики производственного потенциала организации или его подразделений достаточно часто используется понятие производственной мощности [13, с. 407]. В настоящее время эффективность организаций рассматривается с точки зрения таких понятий, как объем производства и реализации продукции, увеличение выручки от реализации и прибыли, уровень использования экономических ресурсов и производственных фондов организаций.

В.В. Сафронов утверждает, что производственная мощность – это способность закрепленных за предприятием средств труда (технологической совоккупности машин, оборудования и производственных площадей) к максимальному выпуску продукции за год (сутки, смену) в соответствии с установленной специализацией, кооперированием производства и режимом работы [14, с. 32].

Стоит отметить, что кризисная ситуация в сельскохозяйственном производстве и молокоперерабатывающей промышленности была обусловлена действием таких кризисных макроэкономических факторов, как инфляция, снижение экономической доступности продовольствия, либерализация внешнеторговой деятельности и т. д. [15, с. 51]. При этом загрузка производственных мощностей в перерабатывающей промышленности, ассортимент продукции, объемы ее производства главным образом зависят от размещения перерабатывающего предприятия, сырьевой базы, платежеспособного спроса на готовую продукцию.

Молочно-продуктовый комплекс АПК и молокоперерабатывающие предприятия в данных условиях не являются исключением. Именно здесь взаимоотношения производителей и потребителей молочной продукции представлены через оптимальные объемы производства продукции, которые способствуют уравниванию платежеспособного спроса населения с загрузкой производственных мощностей. При этом по оценкам Национального союза производителей молока наблюдается сокращение потребления молочных продуктов

в среднем по Российской Федерации [16, с. 175]. Это, в свою очередь, является следствием опережающего увеличения уровня цен на молоко и молочные продукты над доходами населения.

В данной ситуации определение оптимального объема производства молочных продуктов взаимовыгодно для обеих сторон [17, с. 156]. Об этом свидетельствует тот факт, что увеличение количества перерабатываемого сырья приводит к сокращению условно-постоянных расходов на единицу со стороны производителя молочной продукции. В связи с этим происходит снижение отпускной цены на продукт, а потребители, в свою очередь, наблюдая за данной тенденцией, увеличивают объемы покупок молочной продукции как в районе, так и в городе [18, с. 81].

Следовательно, в современных условиях необходимо совершенствовать структуру производства продукции, что при грамотном использовании приведет к снижению себестоимости, увеличению прибыльности и рентабельности производства молока и продуктов его переработки [19–27].

В настоящее время в Нижегородской области работают 54 молокоперерабатывающие организации, различные по техническому уровню и специализации. Суммарная мощность предприятий – 1,2 млн тонн переработки молока в год. В настоящее время на молокозаводы поступает около 400 тыс. тонн молока в год (в том числе 10 % молока завозится из соседних областей) [28, с. 47].

Основной целью организации, независимо от ее организационно-правовой формы, является получение прибыли. Именно исходя из этих условий, на примере типичной для Нижегородской области молокоперерабатывающей организации (ООО «Молочное дело – Пильна» Пильнинского района) нами была разработана экономико-математическая модель, в которой определена оптимальная структура производства продукции в анализируемой организации.

Общие параметры модели составили 14 переменных и 52 ограничения. Поиск оптимального решения осуществляется при помощи комплекса линейного программирования SIMPLEX.

Критерием оптимальности является максимальное получение дохода. Основные переменные в данной модели – ассортимент производимой на предприятии молочной продукции.

Ограничения, необходимые для записи условий модели, определяем исходя из имеющихся в распоряжении организации ресурсов, коэффициенты в которых показывают расход того или иного ресурса на производство 1 кг конкретного вида молочного продукта.

В экономико-математическую модель нами были включены следующие переменные: X_1 – масло «Крестьянское», X_2 – молоко фляжное 2,5 %, X_3 – творог «Благода» 9 %, X_4 – творог «Благода» обезжиренный, X_5 – масло 82 %, X_6 – творог «Благода» 18 %, X_7 – творог «Благода» 7,5 %, X_8 – творог рассыпчатый, X_9 – творожная масса «Снеда» с изюмом, X_{10} – молоко фляжное пастеризованное 3,2 %, X_{11} – сырок глазированный ванильный, X_{12} – денежно-материальные затраты, X_{13} – выручка, X_{14} – коммерческая себестоимость, руб.

Компактная модель нашей задачи выглядит следующим образом:

1. Расход ресурсов (молоко, обрат, денежно-материальные затраты, затраты труда и т. д.):

$$Z = \sum_{j \in Y_1} (\bar{P}_j - \bar{W}_j) \rightarrow \max.$$

$$\sum_{j \in Y} A_{ij} X_j \leq B_i, \quad i \in I_1,$$

где i – индекс ограничения;

j – индекс переменной;

X_j – производство продукции j -го вида;

A_{ij} – расход i -го вида ресурса на производство единицы i -го вида продукта;

B_j – возможный расход ресурса i -го вида;

Y – множество видов производимой продукции;

I_1 – множество ограничений по использованию ресурсов;

Y_1 – множество стоимостных показателей.

2. Производство продукции:

$$V_i^{\text{н}} \leq \sum_{j \in Y} X_j \leq V_i^{\text{в}}, \quad i \in I_2,$$

где $V_i^{\text{н}}$, $V_i^{\text{в}}$ – нижний и верхний допустимый предел производства отдельных видов продукции;

I_2 – множество ограничений по пределам производства продукции.

3. Подсчет денежно-материальных затрат:

$$\sum_{j \in Y} A_j X_j = \bar{W}_j,$$

где A_j – сумма денежно-материальных затрат для производства на единицу продукции;

\bar{W}_j – сумма денежно-материальных затрат.

4. Подсчет выручки:

$$\sum C_j X_j = \bar{P}_j,$$

где C_j – выручка от реализации единицы продукции;

\bar{P}_j – сумма выручки.

В результате обработки и автоматизированного решения задачи на перспективу нами был получен оптимальный план производства молочных продуктов в зависимости от их видов. Следовательно, при имеющихся ресурсах данная перерабатывающая организация сможет увеличить объемы производства молочной продукции и уровень рентабельности за счет снижения производства или полного отказа от производства менее рентабельной продукции (таблица 1).

Таблица 1. Фактический и оптимальный объем производства молочной продукции

Вид продукции	Факт (2014 г.), тонн	Оптимальный объем, тонн	Абсолютное отклонение, тонн	Оптимальный объем, в % к фактическому значению
Масло «Крестьянское»	56 197,9	64 719,9	8 522	115,2
Масло 82 %	56 796	–	–56 796	–
Молоко пастеризованное 2,5 %	37 160	43 862	6 702	118,0
Молоко пастеризованное 3,2 %	14 319	20 000	5 681	139,7
Творог «Благода» 9 %	2 968 674,6	2 968 674,6	–	100,0
Творог «Благода» обезжиренный	90 040	–	–90 040	–
Творог «Благода» 18 %	699 442	912 400	212 958	130,4
Творог «Благода» 7,5 %	16 390	140 940	124 550	859,9
Творог рассыпчатый	1 840	–	–1 840	–
Творожная масса «Снеда»	2 500 000	–	–2 500 000	–
Сырок глазированный ванильный, шт.	27 411 740	61 659 900	34 248 160	224,9

Так, в проектируемый оптимальный план не вошли: масло 82 %, творог рассыпчатый, творожная масса «Снеда», – следовательно, данные продукты не соответствуют оптимальным возможностям их выпуска. Отказ от производства масла с массовой долей жирности 82 % необходим по причине высоких затрат на сырье.

Несмотря на данный факт, наблюдается увеличение объемов производства таких видов молочных продуктов, как масло «Крестьянское», молоко пастеризованное 2,5 % и творог «Благода» 18 %, на 15,2 %, 18,0 % и 30,4 % соответственно.

Это главным образом связано с наличием на рынке стабильного платежеспособного спроса на данные продукты. Кроме того, потребление молока и молочных продуктов в мире за последние пять лет увеличилось на 40 %, или 740 млрд литров [29, с. 9].

В свою очередь, оптимизированный план, составленный в результате исследования, свидетельствует об увеличении объемов производства творога «Благода» с массовой долей жирности 7,5 % в 8 раз и рост величины производства ванильных глазированных сырков в 2,2 раза. При этом значение денежно-материальных затрат имеет тенденцию к сокращению.

Так, уровень данного показателя по проекту составляет 528347 тыс. руб., что на 16789,05 тыс. руб. меньше фактического значения. Структура фактического производства молочной продукции и прогнозируемые объемы производства, способствующие повышению эффективности деятельности, представлены в таблице 2.

По данным таблицы видно, что наибольший удельный вес в структуре производства масла в 2014 году приходится на масло с массовой долей жирности 82 %. В соответствии с оптимальным решением, которое свидетельствует об отказе от производства данного вида продукта, объем производства масла «Крестьянское», вошедшего в оптимальное решение, составляет 64719,9 тонн.

Наибольший удельный вес в структуре производства молока приходится на молоко пастеризованное 2,5 %, и

по фактическим данным значение данного показателя в общем объеме производства пастеризованного молока составляет 72,2 %, что больше планового значения на 4,8 %.

Рассматривая ассортимент творога, видим, что наибольший объем его производства приходится на творог с массовой долей жирности 9 %, и удельный вес в общей структуре его производства в 2014 году составил 78,6 %. Значение данного показателя имеет тенденцию к сокращению, на что повлияло значительное увеличение производства творога с массовой долей жирности 18 и 7,5 % в оптимальном плане по сравнению с фактическим значением.

При помощи автоматизированного решения экономико-математической модели получен результат, который свидетельствует об увеличении уровня прибыли молокоперерабатывающей организации до 388856,3 тыс. руб.

Дальнейшие направления по повышению эффективности деятельности молокоперерабатывающей организации можно определить по «двойственной оценке», которая показывает, каким образом изменение какого-либо ресурса на единицу повлияет на изменение величины прибыли.

Основными факторами, сдерживающими величину прибыли, являются объемы производства творога «Благода» с массовой долей жирности 9 %, 18 % и 7,5 %. Их двойственная оценка показывает, что при увеличении количества производства данных продуктов на 1 тонну уровень прибыли увеличится на 50,2 руб., 46,0 руб. и 22,3 руб. соответственно. Увеличение на 1 тонну производства масла 82 %, не вошедшего в решение, приведет к снижению величины прибыли на 37,4 руб.

Рассматривая эффект, который будет получен при внедрении в процесс производства выработанного в результате экономико-математического моделирования решения, видим, что с увеличением объемов производства некоторых видов молочной продукции и в связи со снижением или отказом от производства другого продукта величина рентабельности производства всего объема продуктов увеличится до 66,9 % (таблица 3).

Таблица 2. Состав и структура производства молочной продукции фактически и в сравнении с данными экономико-математического моделирования

Наименование продукции	Факт (2014 г.)		Оптимальное значение		Объем производства всего, тонн	
	тонн	%	тонн	%	факт	оптимальное значение
масло					112 993,9	64 719,9
Масло «Крестьянское»	56 197,9	49,7	64 719,9	100	x	x
Масло 82 %	56 796	50,3	–	–	x	x
молоко пастеризованное					51 479	63 862
Молоко пастеризованное 2,5 %	37 160	72,2	43 862	68,7	x	x
Молоко пастеризованное 3,5 %	14 319	27,8	20 000	31,3	x	x
творог					3 776 386,6	4 022 014,6
Творог «Благода» 9 %	2 968 674,6	78,6	2 968 674,6	73,8	x	x
Творог «Благода» обезжиренный	90 040	2,38	–	–	x	x
Творог «Благода» 18 %	699 442	18,5	912 400	22,7	x	x
Творог «Благода» 7,5 %	16 390	0,43	140 940	3,5	x	x
Творог рассыпчатый	1 840	0,05	–	–	x	x

Таблица 3. Результаты экономико-математической модели по оптимизации объемов производства молочной продукции молокоперерабатывающей организации

Показатели	2014 г.	План после оптимизации объемов производства продукции	Абсолютное отклонение
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	622 436	917 209	294 773
Денежно-материальные затраты на производство продукции, тыс. руб.	550 931	528 347	–22 584
Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	612 146	581 149	–30 997
Прибыль валовая, тыс. руб.	10 290	388 862	378 572
Рентабельность производства, %	1,68	66,9	65,22
Рентабельность продаж, %	1,65	42,4	40,74

Таким образом, применение результатов оптимизированного решения повлечет за собой увеличение размера выручки от реализации на 294773 тыс. руб., снижение денежно-материальных затрат на производство продукции на 22584 тыс. руб., а также снижение себестоимости реализованной продукции на 378572 тыс. руб.

При этом величина прибыли возрастет на 378572 тыс. руб. и, как уже было сказано ранее, составит 388862 тыс. руб., а уровень рентабельности продаж повысится на 40,72 процентных пункта.

Следовательно, в настоящее время страна столкнулась с проблемой обеспеченности перерабатывающих организаций и населения молоком и молочными продуктами. При этом значение данного показателя определяет экономическое и социальное развитие в целом страны. Решение данной проблемы должно осуществляться на государственном уровне путем оптимизации взаимоотношений между производителем и переработчиком молока и молочной продукции. Стоит отметить, что данные отношения должны носить взаимовыгодный характер для всех рыночных структур. Динамика развития организаций данной отрасли свидетельствует о необходимости изучения влияния вкусов и предпочтений потребителей на объемы производства и продаж молочной продукции. Учитывая это, необходимо совершенствовать ассортимент производимой продукции, который будет удовлетворять в полном объеме предпочтения потребителей и обеспечивать их молочными продуктами на уровне научно обоснованных норм. Реализация данного направления и решение возникшей в современных условиях проблемы возможно при условии рационального использования молока-сырья (с учетом качественных особенностей молока, то есть с учетом жирности, наличия белка, кислотности и др. параметров). Соблюдение этих норм и эффективное использование молока-сырья будет способствовать снижению себестоимости молочной продукции, увеличению рентабельности ее производства, а следовательно, и повышению показателей финансовой устойчивости и функционированию в целом молочно-продуктового подкомплекса. С данной целью нами в статье была определена оптимальная структура производства молочной продукции с использованием программного продукта SIMPLEX, учитывающая в себе все вышеперечисленные элементы.

Несмотря на положительные тенденции, которые открываются в процессе внедрения в хозяйственную деятельность перерабатывающей организации результатов решения экономико-математической модели, без расширения ассортимента, освоения и применения новых технологий производства молочной продукции, расширения каналов ее сбыта и увеличения уровня конкурентоспособности невозможно повысить эффективность деятельности молокоперерабатывающих организаций. Именно поэтому в современных условиях необходимо осуществление диверсификации производства (учитывая удельный вес каждой товарной продукции в ассортименте), что будет способствовать получению максимальных экономических выгод от деятельности и удовлетворять потребности населения, что является немаловажным фактором при оценке многих явлений, происходящих в экономике и социальной жизни общества.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Алтухов А.И. Формирование региональной аграрной политики // АПК: экономика, управление. 2005. № 11. С. 28–35.
2. Артемова Е.И. Экономическая эффективность производства молока при использовании молочных пород скота интенсивного типа // Труды Кубанского государственного аграрного университета. 2006. № 2. С. 57–66.
3. Борина С.А. Повышение эффективности функционирования молочно-продуктового подкомплекса

4. Ярославской области // Вестник АПК Верхневолжья. 2011. № 3 (15). С. 12–15.
5. Быковская Н.В. Особенности диверсификации аграрного производства в современных условиях // Вестник Саратовского госагроуниверситета им. Н.И. Вавилова. 2013. № 3. С. 73–76.
6. Зелепухин А.А. Повышение эффективности использования производственного потенциала в скотоводстве // АПК: экономика, управление. 2001. № 8. С. 9–10.
7. Николов В., Мартинкевич Ф. Эффективность производства и переработки молока. М.: Агропромиздат, 1985. 250 с.
8. Рязанцева Н.В. Экономическая эффективность предприятий малого и среднего бизнеса // Вестника Казахстанско-Американского свободного университета. 2008. № 4. С. 264–268.
9. Буяров В.С. Техническая модернизация и ресурсосберегающие технологии в животноводстве и птицеводстве // Вестник Орловского государственного аграрного университета. 2009. Т. 16, № 1. С. 54–60.
10. Дрокин В.В., Журавлев А.С. Основные факторы, влияющие на конкурентоспособность аграрного сектора региона // Экономика региона. 2005. № 5. С. 103–115.
11. Оникпо Е.А. Факторы и ресурсы развития молочной отрасли агропромышленного региона (на материалах Ростовской области) // Terra Economicus. 2010. № 1–3. С. 182–188.
12. Медведева Л.Б., Склюева Е.А. Организация переработки молока в современных условиях на юге Тюменской области // Аграрный вестник Урала. 2009. № 10. С. 73–74.
13. Белкина Е.Н., Пожидаева Е.С. Ценовые взаимоотношения молочной промышленности и производителей молока в регионе // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2003. № 8. С. 17–19.
14. Рогозина М.А. Понятие производственного потенциала и производственной мощности промышленного предприятия в рыночной экономике // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета имени академика М.Ф. Решетнева. 2009. № 7. С. 407–412.
15. Сафронов В.В., Ефремов В.С. Диверсификация аграрной экономики, как объективная закономерность повышения ее эффективности // Вестник курской государственной сельскохозяйственной академии. 2011. Т. 4, № 4. С. 30–33.
16. Осипов Ю.Р., Осипов С.Ю., Панфилова О.А. Оценка экономической эффективности и оптимизация управления производственными процессами // Организатор производства. 2014. № 1 (60). С. 49–52.
17. Кэмпбелл Я., Лукиных М.И. Обеспеченность населения продовольственными ресурсами в мировой экономической системе // Известия Уральского государственного экономического университета. 2010. № 5 (31). С. 175–179.
18. Звягина И.Г. Формирование стратегии оптимизации ассортимента продукции молокоперерабатывающих предприятий // Вестник Челябинского государственного университета. 2008. № 19. С. 154–160.
19. Кундиус В.А., Кудинова М.Г. Проблемы ценовых диспропорций в агробизнесе и разработка механизмов их преодоления (на примере предприятий молочно-перерабатывающей сферы АПК Алтайского края) // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. 2006. № 3 (23). С. 79–84.
20. Кутяева Т.Е. Современное состояние молочной отрасли в РФ // Вестник НГИЭИ. 2014. № 9 (40). С. 76–81.
21. Терентьев А.Б., Мельник Д.А., Бакин А.А., Чамин А.Ф. Комплексная переработка молока и молочных продуктов // XXI век: итоги прошлого и проблемы настоящего плюс. 2013. № 6 (10). С. 137–139.
22. Шуварин М.В. Снижение себестоимости как один из

- факторов повышения эффективности производства молока // Вестник НГИЭИ. 2013. № 11 (30). С. 103–108.
22. Тимофеева К.А., Павлова Ю.А. Пути повышения рентабельности // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2014. № 4. С. 98–102.
23. Бугаенко С.А. Влияние рыночной макросреды на деятельность предприятий пищевой промышленности // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2014. № 1. С. 9–13.
24. Ганин Д.В. Развитие пищевой и перерабатывающей промышленности в Нижегородской области // Вестник НГИЭИ. 2013. № 3 (22). С. 18–25.
25. Тинтулов Ю.В. Концепция компромиссной оценки эффективности инвестиционных проектов корпоративных структур пищевой промышленности // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2014. № 2. С. 70–74.
26. Смирнова А.А., Смирнов Н.А., Генералов И.Г. Перспективы развития молочного скотоводства в Российской Федерации и на отдельных ее территориях // Балтийский гуманитарный журнал. 2014. № 4. С. 164–167.
27. Галияхметова А.М. Особенности финансирования агропромышленного комплекса в современных условиях экономики // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2014. № 4. С. 12–15.
28. Агропромышленный комплекс Нижегородской области (по итогам 2011 года): статистический бюллетень. Н. Новгород: ГБОУ ДПО НИРО, 2012. 75 с.
29. Папцов А.Г., Глухов Д.О. Современные тенденции потребления молочной продукции за рубежом // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2008. № 4. С. 71–74.

OPTIMIZATION OF THE PRODUCTION AND ECONOMIC ACTIVITIES OF THE PROCESSING COMPANIES BASED ON THE DETERMINATION OF THE EFFICIENT PRODUCTION VOLUME OF MILK PRODUCTS

© 2015

N.V. Denisova, PhD (Economics), assistant professor of Chair
“Economics and automation of business processes”

N.N. Kondratyeva, PhD (Economics), assistant professor of Chair
“Economics and automation of business processes”

Nizhny Novgorod State University of Engineering and Economics, Knyaginino (Russia)

Keywords: diversification; milk processing plants; product range optimization; production capacity; raw materials base; production structure; operating efficiency.

Abstract: The paper analyzes the issue of providing people with food products, which is currently very important and determines considerably the economic component in the country development. The main issue in this problem is to keep milk and milk products production and consumption at a sufficient level. Over the last years, the decrease in the number of cow population in the farming industry is observed, which results in considerable frictions as related to raw materials purchase and processing that affects negatively the production and consumption of milk products and, consequently, the efficiency of the agricultural and processing enterprises. In modern conditions, the solution of the problem of economic relations between agricultural and processing enterprises on the issues of milk production and processing is the priority task in milk-products subcomplex.

The authors carried out the analysis of actual production volumes of milk products on the example of a typical milk processing plant and proposed the mathematical economic model of optimization of milk production volume, which is aimed at maximizing the income of milk processing plants, minimizing the money and materials costs, optimum production capacity utilization of the processing plants and meeting the final consumer effective demand for milk products in modern business environment.

The authors identified the categories of products occupying the largest share in the structure of monetary costs of producers and proposed the optimal structure of production of milk products that meets the needs of middle class consumers and the interests of the processing companies. Based on the research, the authors made the conclusions about the necessity to diversify the production process in order to improve the competitiveness not only of the products but also of the whole company.

ПРИНЦИПЫ УСТАНОВЛЕНИЯ НАЛОГОВЫХ САНКЦИЙ

© 2015

О.В. Доброскок, кандидат экономических наук, доцент кафедры
«Государственные финансы и банковское дело»*Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского, Симферополь (Республика Крым)*

Ключевые слова: наказание; налоговое законодательство; налоговое правонарушение; налоговые санкции; налогоплательщики; принципы установления налоговых санкций; поощрение; пеня; штраф.

Аннотация: В статье рассмотрены взгляды классиков философской и экономической мысли (Ш. Монтескьё, Д. Локка, У. Петти, А. Смита, Ф. Бастиа, Ж.-Ж. Руссо, Т. Гоббса) на установление наказаний за налоговые правонарушения. Приведена характеристика современного перечня принципов установления налоговых санкций: принципа дифференциации, соразмерности (адекватности), однократности наказания, индивидуализации, обоснованности, нерепрессивности, отраженных в работах современных авторов – экспертов в области финансов и налогового права.

На основании проведенного анализа современных принципов взимания налоговых санкций внесены предложения по дополнению их перечня следующими тремя принципами: принципом компенсации, отражающим компенсационный характер взимания пени; принципом лояльности к налогоплательщику, выражающим возможность альтернативного воздействия на налогоплательщика – вынесения предупреждения на основании внедрения правовой нормы малозначительности налогового правонарушения; принципом информирования – начального и последующего оповещения налогоплательщиков о видах ответственности и санкционном воздействии при совершении налоговых правонарушений, а также информирования о приоритетных направлениях контрольно-проверочных мероприятий. Последние два принципа учитывают в том числе социально-психологические факторы реализации санкционного воздействия – элементы поощрения и угрозы, призванные усилить действие санкций.

Анализ законодательно утвержденных налоговых санкций позволил сделать вывод о недостаточной реализации принципов соразмерности, дифференциации, индивидуализации, нерепрессивности, а также добавленных принципов лояльности и информирования, что предполагает необходимость коррекционных действий законодателей с целью установления иных видов санкционного воздействия, основанных на относительно определенных и альтернативных видах санкций для повышения эффективности финансово-правовой системы ответственности налогоплательщиков.

Налоговые санкции имеют нормативно-правовое основание и призваны с помощью финансового и социально-психологического воздействия эффективно обеспечивать исполнение налогового законодательства и наполнение бюджетов налоговыми поступлениями. Заявленная цель является очень значимой, так как от ее полноценной реализации зависит исполнение функций государства и его безопасное независимое существование.

Правила, ограничения, принуждения, наказания, санкции пронизывают социальную жизнь любого общества. Главенство права, построение правовых отношений в обществе является обязательным элементом цивилизованной жизни государства. Соблюдение законов зиждется на установлении ответственности за их несоблюдение. В Налоговом кодексе Российской Федерации (НК РФ) определено, что «налоговая санкция является мерой ответственности за совершение налогового правонарушения» [1]. Важной задачей в реализации налогово-правовых отношений является принятие эффективной системы налоговых санкций, призванной реализовывать превентивно-воспитательную, компенсационную и карательную функции санкционного воздействия [2].

Целью статьи является определение перечня принципов установления налоговых санкций и механизма их полноценной реализации.

На протяжении всей истории существования государств правители, философы, экономисты, юристы решали непростую задачу установления мер ответственности за нарушение законодательства. Приведем высказывания известных философов и экономистов по вопросу установления наказаний или санкций за нарушение законов государства, в том числе регулирующих налоговые правоотношения.

Ш. Монтескьё отмечал, что самые важные законы, которые ложатся в основу исполнения и формирования законов государства, – это законы воспитания: «Это первые законы, которые встречает человек в своей жизни. И так как законы эти подготавливают нас к тому, чтобы стать гражданами, то каждая семья должна управляться по образцу великой семьи, охватывающей все отдельные семьи» [3]. Ш. Монтескьё был приверженцем республиканского государственного строя, когда народ сам

участвует в принятии законов и управлении. Так, главным качеством, которое должно развиваться у граждан, должна быть добродетель, то есть любовь к законам и отечеству. «Эта любовь, требующая постоянного предпочтения общественного блага личному, лежит в основании всех частных добродетелей» [3].

Согласно взглядам Ш. Монтескьё, наказания должны приводить к пробуждению чувства стыда, к боязни общественного осуждения и не должны носить жесткий характер отнятия жизни, здоровья или имущества.

В некоторых древних государствах единственным наказанием за проступок гражданина – репутация дурного человека. Таким образом, самое страшное наказание в развитом обществе, по мнению Ш. Монтескьё, – это быть уличенным в проступке против государства. Государство должно заботиться больше всего о предупреждении преступлений, осуществлять превентивный контроль, принимать профилактические меры, а не карать и разрабатывать сложные системы наказаний. А это означает, что воспитание граждан в духе уважения к законам возможно при высоком уровне образованности народа, его осведомленности, активного участия в политической жизни, в принятии государственных законов. Кроме того, очень важно поддерживать гармонию между наказанием и проступком, то есть наказание должно соответствовать совершенному проступку.

Жесткие системы наказаний, как приводит примеры Ш. Монтескьё, способствуют привыканию и приспособлению народа к этим наказаниям, но не решают проблему исполнения законов.

Д. Локк, отстаивавший теорию «общественного договора», считал основным законом установление законодательной власти, которую избирает народ и которой он подчиняется. «Человеческие законы, какого бы рода они ни были, создаются только посредством соглашения» [4]. Сам народ должен исполнять законы, которые он же и одобрил. Законы, созданные законодательной властью, должны соответствовать закону природы, то есть сохранению человечества. Общество и общественные законы создаются с целью охраны жизни человека, его достоинства и его собственности. Поэтому естественный конфликт в обществе возникает, когда государственное

устройство и законы государства не могут обеспечить указанные потребности людей.

Налоговое право, по мнению Д. Локка, не должно быть направлено на разорение налогоплательщика: это противоречит цели функционирования государства и законодательной власти.

У. Петти писал, что большинство наказаний за налоговые правонарушения должны быть заменены денежными штрафами, так как телесные наказания, увечья, тюремное заключение, как правило, не исправляют сознание людей, а калечат физически или морально, и люди перестают быть полноценными членами общества. Кроме того, наказания должны быть такими, которые удерживают людей от совершения правонарушений, а не ставят целью поймать и наказать нарушителя ради получения штрафа или осуществления другого наказания [5].

А. Смит отмечал, что штрафные санкции и карательные меры не должны быть жесткими и приводящими к разорению налогоплательщиков, при котором государство теряет дополнительный доход в виде уплаты налогов. Как подчеркивает А. Смит, неразумный налог создает искусственные уклонения от его уплаты, и наказание за это уклонение, как правило, непомерно большое [6].

Главная мысль Ф. Бастиа в его произведениях – принуждением нельзя добиться положительного результата, только путем добровольной осознанности и свободной воли возможно наиболее гармонично решать общественные и социальные проблемы общества [7].

Ж.-Ж. Руссо отмечал, что деспотизм правит подданными не для того, чтобы сделать их счастливыми, но разоряет их, чтобы ими править [8].

Т. Гоббс дал следующее определение наказания: «Наказание есть зло, причиненное государственной властью тому, кто совершил или несовершенным какому-либо деянием совершил, согласно суждению той же власти, правонарушение, причем это зло причиняется с целью сделать волю людей более расположенной к повиновению» [9].

Суть наказания, по мнению Т. Гоббса, состоит в исправлении преступника и других людей на его примере.

Приведенные мнения классиков можно свести к нескольким основным актуальным положениям:

- государство должно развивать налоговую культуру, воспитывать гражданскую ответственность налогоплательщиков перед обществом;

- налогоплательщики должны быть проинформированы о принятых законах и мерах ответственности за налоговые правонарушения;

- налоговые санкции должны быть соразмерны совершенному проступку, излишне жесткие санкции подрывают экономическое состояние налогоплательщика.

Современные авторы выделяют следующие принципы установления налоговых санкций, соответствующие общеправовой практике установления наказаний за нарушение законодательства:

1. Принцип дифференциации. Общеправовой принцип справедливости предполагает дифференцированное установление санкций с учетом характера правонарушения, степени его общественной опасности.

2. Принцип соразмерности (адекватности). Наказание за налоговое правонарушение должно быть соразмерно содеянному.

3. Принцип однократности. Общеправовой принцип, согласно которому никто не может быть наказан дважды за одно и то же правонарушение.

4. Принцип индивидуализации. Меры ответственности должны применяться с учетом личности виновного, характера вины, обстоятельств, смягчающих и отягчающих ответственность (ст. 112 НК РФ).

5. Принцип обоснованности. Размеры санкций должны быть обоснованы, фактически подкреплены доказательной базой.

6. Принцип нерепрессивности. В правовом государ-

стве права и свободы личности должны быть учтены при применении санкций [10–14].

По нашему мнению, указанные принципы необходимо дополнить специальными принципами установления налоговых санкций. Первый из них – принцип компенсации, который проявляется в возмещении потерь бюджета путем получения налоговых обязательств в полном объеме и временной компенсации несвоевременного поступления налогов и сборов в виде уплаты пени (ст. 75 НК РФ).

Также необходимо включить и реализовать в правовом поле принцип лояльности к налогоплательщику, заключающийся в вынесении налогоплательщику предупреждения за совершенное налоговое правонарушение, то есть в альтернативном воздействии. Данная мера основывается на необходимости внедрения правовой нормы – малозначительности налогового правонарушения. Необходимость внедрения указанной нормы отмечена в работах О.О. Журавлевой, А.В. Макрушина и др. [10; 13].

Данный принцип является актуальным и в связи с низкой налоговой культурой в Российской Федерации, обусловленной историческими, социально-экономическими и психологическими причинами, недостаточным уровнем налоговой образованности и налогового информирования. Предупреждение как мера воздействия необходимо и для поддержки бизнеса в стадии его становления – на протяжении первых двух лет существования при незначительных бюджетных потерях (данную норму необходимо утвердить на региональном уровне с учетом финансовой емкости бюджетов региона) [15; 16].

Внедрение предупреждения как меры воздействия будет реальной помощью налогоплательщикам и дополнительным мотивационным фактором для дальнейшего исполнения налогового законодательства.

Следующий принцип, который необходимо реализовать в системе налоговых санкций, – это принцип информирования. Целесообразность выделения этого принципа основывается на исследованиях социальной психологии, в которых отмечается важность наличия угрозы наступления ответственности или, иначе говоря, наказания. Ощущая угрозу наказания, человек испытывает чувство тревоги, страха, что побуждает его исполнять утвержденные правила, законы с целью избегания наказания [17; 18]. В данном случае важно, чтобы сила угрозы была адекватной, не подавляла, а мотивировала, что соответствует правовому и экономическому принципу нерепрессивности наказаний.

Использование принципа информирования как способа реализации психологической угрозы возможно следующим образом:

1) при постановке на налоговый учет обеспечить налогоплательщика брошюрой с перечнем налоговых правонарушений и указанием видов ответственности, размеров штрафов и иного санкционного воздействия;

2) ежегодно широко освещать в средствах массовой информации сферы предпринимательской деятельности, подлежащие акцентированному налоговому контролю (данный метод используется в некоторых западных странах);

3) в организациях, торговых точках, прошедших контрольно-проверочные мероприятия, размещать для всеобщего ознакомления плакат на определенный срок с надписью: «Нарушитель налогового законодательства» или «Добросовестный налогоплательщик».

Методы реализации психологической угрозы являются более действенными, чем сами санкции, и выполняют превентивно-воспитательную функцию, позволяя налогоплательщику избежать финансовых потерь.

Также действие этого принципа должно проявляться и в реализации механизма общественного осуждения, что отмечено в работах классиков философской, экономической и юридической мысли. Угроза общественного осуждения является необходимой частью программы

формирования высокой налоговой культуры в обществе, реализуемой посредством воздействия через социальные институты, средства массового информирования. Однако необходимо распространить этот механизм на налогоплательщиков, умышленно совершивших налоговое правонарушение.

С точки зрения социальной психологии, наличие системы санкций должно предполагать и наличие системы поощрений для добросовестных налогоплательщиков, неукоснительно выполняющих своих налоговых обязательств на протяжении ряда налоговых периодов, что подтверждено контрольно-проверочными мероприятиями налогового контроля.

В настоящее время поощрение добросовестных налогоплательщиков не имеет общефедеральной законодательной основы. Отдельные регионы внедряют свои методы поощрения добросовестных налогоплательщиков. Так, в Республике Алтай действовал проект «Сертификат доверия», в рамках которого налогоплательщики освобождались от налоговых проверок на срок от 3 до 5 лет при условии своевременной уплаты налогов [19].

По мнению экспертов, необходимо поощрять организации и другие категории налогоплательщиков, которые работают не менее 5 лет, своевременно предоставляют отчетность, оплачивают налоги и при этом регулярно получают прибыль на уровне не ниже среднеотраслевого, а также декларируют реальный уровень выплачиваемых наемным сотрудникам зарплат [19].

Кроме снижения административного (контрольно-проверочного) давления необходима и популяризация образа добросовестных налогоплательщиков, опять же в рамках развития налоговой культуры – освещение в СМИ, организация социальных проектов с участием добросовестных налогоплательщиков, вручение специаль-

ных сертификатов и др.

Законодательное урегулирование предложенных инициатив поощрения добросовестных налогоплательщиков должно уравновесить систему налоговых санкций и выполнить мотивационную и воспитательную функции соблюдения налогового законодательства.

В целом следует отметить, что соблюдение указанных принципов требует законодательной коррекции видов и размеров действующих налоговых санкций, предусмотренных ст. 116–129 НК РФ [1]. В частности, с целью реализации принципов соразмерности и дифференциации необходимо пересмотреть штрафы, утвержденные в фиксированной сумме: данным принципам в большей степени соответствуют штрафы в процентном соотношении к уровню потерь бюджета, так называемые относительные определенные санкции.

Кроме того, принцип дифференциации предполагает учет уровня потерь бюджета при назначении размера штрафа или вынесении предупреждения, важным является и установление меры ответственности в зависимости от наличия или отсутствия умысла при совершении налоговых правонарушений, что должно быть включено в доказательную базу налоговыми органами.

Приведенные в таблице 1 данные о суммах налоговых санкций, полученных в результате контрольно-проверочной деятельности налоговых органов, свидетельствуют о достаточно высоком санкционном воздействии – около 40 % от суммы непоступившего налога (сбора) с учетом пени, что ставит под вопрос соблюдение принципа нерепрессионности и экономической целесообразности. При этом, как было отмечено выше, большинство санкций утверждено в твердой фиксированной денежной сумме, что может существенно подрывать финансовое положение малого и среднего бизнеса.

Таблица 1. Статистика контрольно-проверочной деятельности налоговых органов Российской Федерации

Период, год	Дополнительно начислено налогов, тыс. руб.	Дополнительно начислено штрафов и пени, тыс. руб.	Всего дополнительно начислено, тыс. руб.	Удельный вес налоговых санкций, %
2011	258 225 469	138 152 672	396 378 141	35
2012	282 087 659	142 423 579	424 511 238	34
2013	215 813 877	122 658 812	338 472 689	36
2014	260 154 202	152 959 318	413 113 520	37
2015 (за 9 мес.)	170 768 772	157 344 807	328 113 579	48

Источник: [20].

Таким образом, можно сделать вывод о необходимости законодательного закрепления перечня специальных принципов установления налоговых санкций, а также пересмотра на законодательном уровне системы налоговых санкций и приведения ее в соответствие с указанными принципами, актуальными для дальнейшего развития налоговой системы и налоговой культуры в российском государстве.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Налоговый кодекс Российской Федерации // Гарант: информационно-правовая система. URL: base.garant.ru/.
2. Демин А.В. К вопросу о санкциях как структурных элементах норм налогового права // Реформы и право. 2010. № 4. С. 19–23.
3. Монтескьё Ш. Избранные произведения о духе. М.: Госполитиздат, 1955. 174 с.
4. Локк Дж. Сочинения в трех томах. М.: Мысль, 1988. Т. 3. 339 с.
5. Петти У. Трактат о налогах и сборах. М.: Эконом-Ключ, 1993. 352 с.
6. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Издательство социально-экономической литературы, 1962. 681 с.
7. Бастиа Ф. Экономические софизмы. Челябинск: Социум, 2010. 407 с.
8. Руссо Ж.-Ж. Эмиль, или о воспитании. М.: К. И. Тихомиров, 1911. 756 с.
9. Гоббс Т. Сочинения в двух томах. М.: Мысль, 1991. Т. 2. 241 с.
10. Журавлева О.О. Налоговые санкции: понятие, система и перспективы развития // Журнал российского права. 2014. № 10 (214). С. 112–124.
11. Конституционные принципы назначения налоговых санкций. URL: kazan-nalog.ru/nalogovoe-pravo/.
12. Курилюк Ю.Е. Принципы установления ответственности в налоговом праве // Финансовое право. 2008. № 6. С. 21–24.
13. Макрушин А.В. Налоговые санкции, механизмы реализации и пути развития контрольно-регулятивной налоговой политики // JourClub: каталог статей и учебных пособий. URL: jourclub.ru/15/902/3/.
14. Пепеляев С.Г. Налоговое право. М.: Юрист, 2003.

- 590 с.
15. Доброскок О.В. Налоговая культура в Российской Федерации // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. 2015. № 7–8. С. 41–45.
 16. Доброскок О.В. Регулирование уровня налоговых санкций для индивидуальных предпринимателей // Экономика и управление. 2014. № 4. С. 17–21.
 17. Снисарь Д. Мотивация и демотивация в наказаниях // Психология IT. URL: it-boost.com/motivatsiya-i-demotivatsiya-v-nakazaniyah.
 18. Отрицательная мотивация персонала. Философия наказания сотрудников // Все для продавцов техники. URL: www.uaseller.org/otritsatelnaya-motivatsiya-personala-filosofiya-nakazaniya-sotrudnikov/.
 19. Жандарова И. Правила для правильных. Контроль за добросовестными компаниями могут ослабить // Российская бизнес-газета. 2015. № 1012 (Авг.).
 20. Данные по формам статистической налоговой отчетности. // Федеральная налоговая служба. URL: www.nalog.ru/rn91/related_activities/statistics_and_analytics/forms/.

THE PRINCIPLES OF TAX SANCTIONS SETTING

© 2015

O.V. Dobroskok, PhD (Economics), assistant professor of Chair “Public finances and banking”
V.I. Vernadsky Crimea Federal University, Simferopol (Republic of Crimea)

Keywords: punishment; tax legislation; tax offence; tax sanctions; taxpayers; principles of tax sanctions setting; fine; penalty.

Abstract: The paper deals with the views of the classics of philosophical and economic thought (Ch.L. Montesquieu, J. Locke, W. Petty, A. Smith, F. Bastiat, J.-J. Rousseau, Th. Hobbes) on the imposition of punishment for tax offence. The author gives the characteristics of modern principles of tax sanctions setting: the differentiation principle, the principle of proportionality (adequacy), single punishment principle, the individualization principle, the validity and the non-repressiveness principles, which are reflected in the works of contemporary authors – the experts in the spheres of finances and fiscal law.

Basing on the analysis of modern tax sanctions principles, the author suggested to complete their list with the following three principles: the compensation principle reflecting the compensatory nature of penalty collection; the principle of loyalty to a taxpayer stating the possibility of alternative influence on a taxpayer, i.e. making a caution in case the tax offence is insignificant; and the principle of informing – initial and further notification of taxpayers concerning the types of responsibility and penalty in case of tax offence, as well as the informing on the priority areas of monitoring and review activities. The last two principles take into account the social and psychological factors of penalty implementation – the elements of stimulation and threatening intended to amplify the effects of sanctions.

The analysis of ratified tax sanctions allowed the author making a conclusion about the inadequate implementation of the differentiation principle, the principle of proportionality, the individualization principle, and the principle of non-repressiveness, as well as the supplemented principles of loyalty and informing. This fact presupposes the necessity of correction activity of the legislators in order to establish other types of penalties based on relatively specific and alternative types of sanctions for the improvement of the efficiency of financial and legal system of the taxpayers' liability.

**ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ
ФОРМИРОВАНИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КЛАСТЕРА**

© 2015

А.К. Ибраева, аспирант*Российская академия предпринимательства, Москва (Россия)**С.Т. Зиядин*, доктор экономических наук, профессор, декан финансово-экономического факультета
Казахский гуманитарно-юридический инновационный университет, Семей (Казахстан)

Ключевые слова: машиностроительная отрасль; промышленное предприятие; промышленный кластер; кластерная стратегия; кластерный эффект; организационно-экономический механизм.

Аннотация: В статье выявлены основные проблемы, которые препятствуют развитию машиностроительной отрасли России. Доказано, что одной из наиболее перспективных стратегий коренной реструктуризации данной отрасли может стать формирование машиностроительных кластеров; представлены основные положительные эффекты, которые могут быть получены в результате объединения машиностроительных предприятий в промышленные кластеры. Выявлены внешние и внутренние системообразующие факторы формирования машиностроительного кластера, на основе характера интеграционных связей определены три группы промышленных кластеров: агрегированные, специализированные, смешанные. Рассмотрен процесс формирования нефтегазового кластера Воронежской области и предложен организационно-экономический механизм формирования машиностроительного кластера, применение которого будет стимулировать формирование кластеров в сфере машиностроения. Сделан вывод, что в современных условиях государственная поддержка кластерных инициатив должна стать одним из приоритетных направлений промышленной политики и эффективным инструментом инновационного развития, поскольку это может стимулировать осуществление необходимых структурных изменений, повышение конкурентоспособности предприятий различных отраслей промышленности.

Машиностроительный комплекс следует рассматривать в качестве ключевой отрасли промышленности, развитие которой позволит реализовать инновационный сценарий в российской экономике. Это связано с тем, что именно машиностроительная отрасль способна обеспечить необходимым производственным оборудованием промышленные предприятия в сфере переработки сырья и выпуска промышленной продукции и, таким образом, укрепить производственный потенциал страны. Кроме того, разработка и выпуск новых видов промышленного оборудования позволят снизить материалоемкость и энергоёмкость промышленной продукции и тем самым повысить эффективность соответствующих отраслей экономики.

В то же время, несмотря на акцентированный курс на «стратегизацию» и модернизацию национальной экономики РФ (Стратегия 2020, Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г., принятые государственные программы Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» и «Развитие науки и технологий» и др.), большая часть налоговых доходов приходится на экспортную выручку от продажи углеводородного сырья, доля которой составляет 2/3.

Существует ряд проблем, препятствующих развитию машиностроительной отрасли:

- избыточные производственные мощности;
- высокая доля оборудования с физическим и моральным износом (около 70 % со средним возрастом 20 и более лет);
- высокий уровень издержек вследствие низкой производительности оборудования;
- не отвечающая современным стандартам производственная инфраструктура;
- недостаток кредитных и инвестиционных ресурсов;
- низкий уровень кооперации предприятий машиностроительной отрасли.

С учетом того, что именно машиностроение может стать драйвером модернизации промышленного сектора и перевода его на инновационный путь развития, необходимо предпринять комплекс мер государственной поддержки, направленный на коренную реструктуризацию отрасли.

Одной из наиболее перспективных стратегий такой реструктуризации является формирование машиностроительных кластеров. Целый ряд отечественных и зарубежных исследователей, таких как М.Е. Porter [1], Е.Е. Feser [2], F. Lagendijk, D. Charles [3], I. Drejer, F.S. Kristensen,

K. Laursen [4], В.Л. Абашкин [5], Е.Н. Александрова [6], Ю.Б. Иванов [7], В.В. Ильин [8], Ю.В. Вертакова [9], посвятили свои работы проблемам формирования и развития промышленных кластеров, что доказывает перспективность кластерного подхода для решения задач в сфере технологического и инновационного развития российской экономики. Это связано с тем, что в рамках кластера становится возможным компенсировать недостаточность всех видов ресурсов: сырьевых, технологических, производственных, энергетических, инвестиционных и др.

При этом следует обратить внимание, что каждый процесс формирования промышленного кластера (в т. ч. и в сфере машиностроения) имеет свои отличительные особенности, обусловленные специализацией предприятий-участников, их бизнес-моделями, видами производимой промышленной продукции (рис. 1).

Объединение машиностроительных предприятий в промышленные кластеры позволит получить следующие положительные эффекты:

1. Увеличить масштабы и расширить направления в деятельности промышленных предприятий.
2. Разделить издержки и выгоды в процессе проведения НИОКР и разработки инновационных типов машиностроительной продукции.
3. Повысить способность предприятий – членов кластера к адаптации в условиях динамичных изменений внешней среды посредством внедрения новых производственных технологий.
4. Развить формы специализации и кооперации машиностроительных предприятий в рамках конкретного промышленного кластера.
5. Повысить гибкость и эффективность деятельности посредством тесного взаимодействия между предприятиями – участниками промышленного кластера.
6. Консолидировать и повысить доступность всех видов имеющихся ресурсов (финансовых, материальных, интеллектуальных, информационных).
7. Повысить производительность труда путем возможности более эффективной комбинации факторов производства и снижения всех видов издержек.
8. Привлечь значительные объемы инвестиций и повысить эффективность их использования.
9. Повысить заинтересованность предприятий в конечных результатах по всей цепи движения машиностроительной продукции, начиная от поставщиков сырья и комплектующих и заканчивая сферой продаж и постпродажного сервисного обслуживания.

Таким образом, генерируется так называемый кластерный эффект, когда тесные взаимосвязи между участниками кластера способствуют формированию новых и развитию имеющихся конкурентных преимуществ.

По мнению некоторых исследователей [2; 4; 10], все промышленные кластеры в зависимости от характера интеграционных связей можно разделить на три группы: агрегированные, специализированные, смешанные (рис. 2).

Наиболее эффективно реализовать политику импортозамещения можно посредством развития конкурентных преимуществ сформированных промышленных кластеров с целью повышения их конкурентоспособности на отечественном и мировом рынках промышленной продукции, поскольку только в этом случае будет возможно использовать имеющиеся преимущества кластер-

ного подхода, который уже стал одним из приоритетных направлений регионального промышленного развития.

При этом существуют два основных типа промышленных кластеров: первые формируются на базе сложившихся крупных промышленных структур, вторые – в новых отраслях экономики [11; 12]. Кластеры, сформированные на базе крупных промышленных объединений, реализуют преимущественно процессные инновации (новые производственные технологии, методы организации производственного процесса) и в гораздо меньшей степени – продуктовые инновации (нетрадиционные виды сырья, материалы, полуфабрикаты). Кластеры в новых отраслях промышленности ориентированы исключительно на продуктовые инновации, особенно разработку новых видов промышленной продукции.

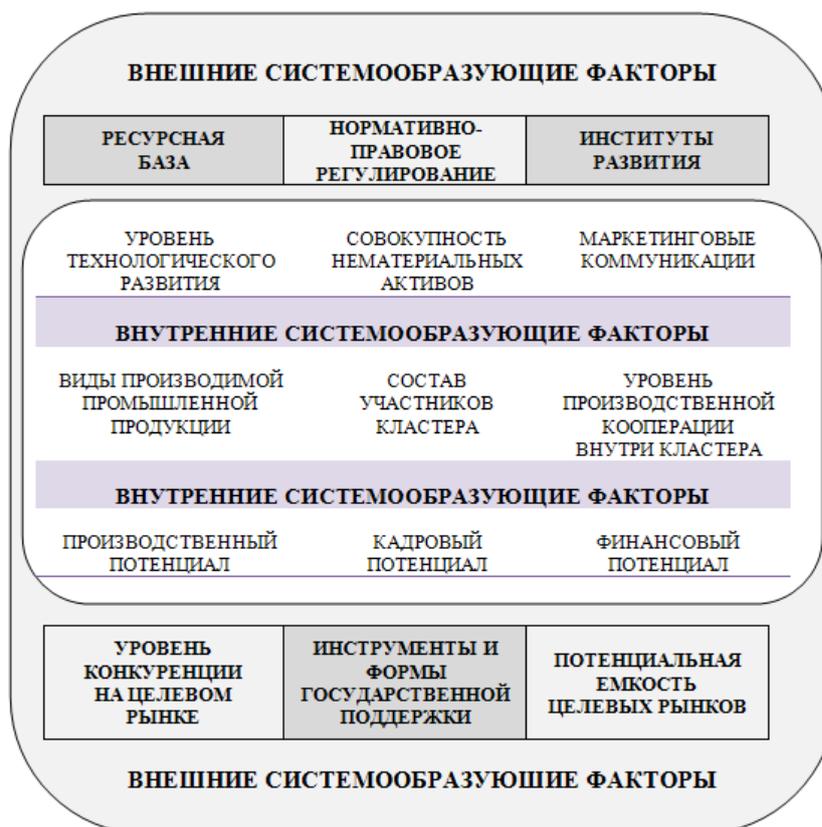


Рис. 1. Внешние и внутренние системообразующие факторы формирования машиностроительного кластера¹

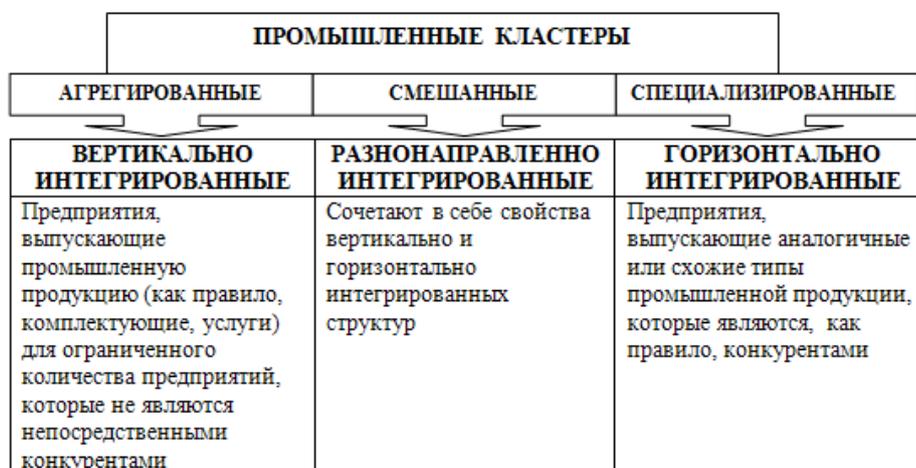


Рис. 2. Виды промышленных кластеров²

¹ Разработано авторами.

² Разработано авторами.

С точки зрения авторов, дальнейшую разработку организационно-экономического механизма модернизации промышленных отраслей страны следует осуществлять на основе использования кластерного подхода, который представляется наиболее перспективным для решения проблем развития промышленного производства.

В этой связи предложен следующий организационно-экономический механизм формирования машиностроительного кластера (рис. 3), применение которого будет стимулировать формирование кластеров в сфере машиностроения.

В последние годы многие российские регионы в рамках реализации своей промышленной политики все более активно начинают применять кластерные стратегии. Не является исключением и Воронежская область, на территории которой в настоящее время функционируют 9 промышленных кластеров³.

В Воронежской области, а также в Центральном федеральном округе машиностроительная отрасль представ-

лена предприятиями для различных отраслей народного хозяйства. В регионе сконцентрированы промышленные предприятия горнодобывающей, металлургической, химической промышленности, энергетики, тяжелого машиностроения.

Проведение форсайт-анализа Воронежской области позволило сделать вывод, что, поскольку несомненным конкурентным преимуществом региона является наличие развитой производственной и инновационной инфраструктуры, мощного промышленного и научного потенциала, имеются основания для привлечения инвестиций в наиболее перспективные отрасли промышленного производства с целью проведения необходимой технической и технологической модернизации. Иными словами, регион обладает серьезным потенциалом кластерного развития. В рамках форсайт-анализа на основе применения статистического и экспертного методов идентификации были выявлены наиболее перспективные промышленные кластеры, в т. ч. кластер производителей нефтегазового оборудования.

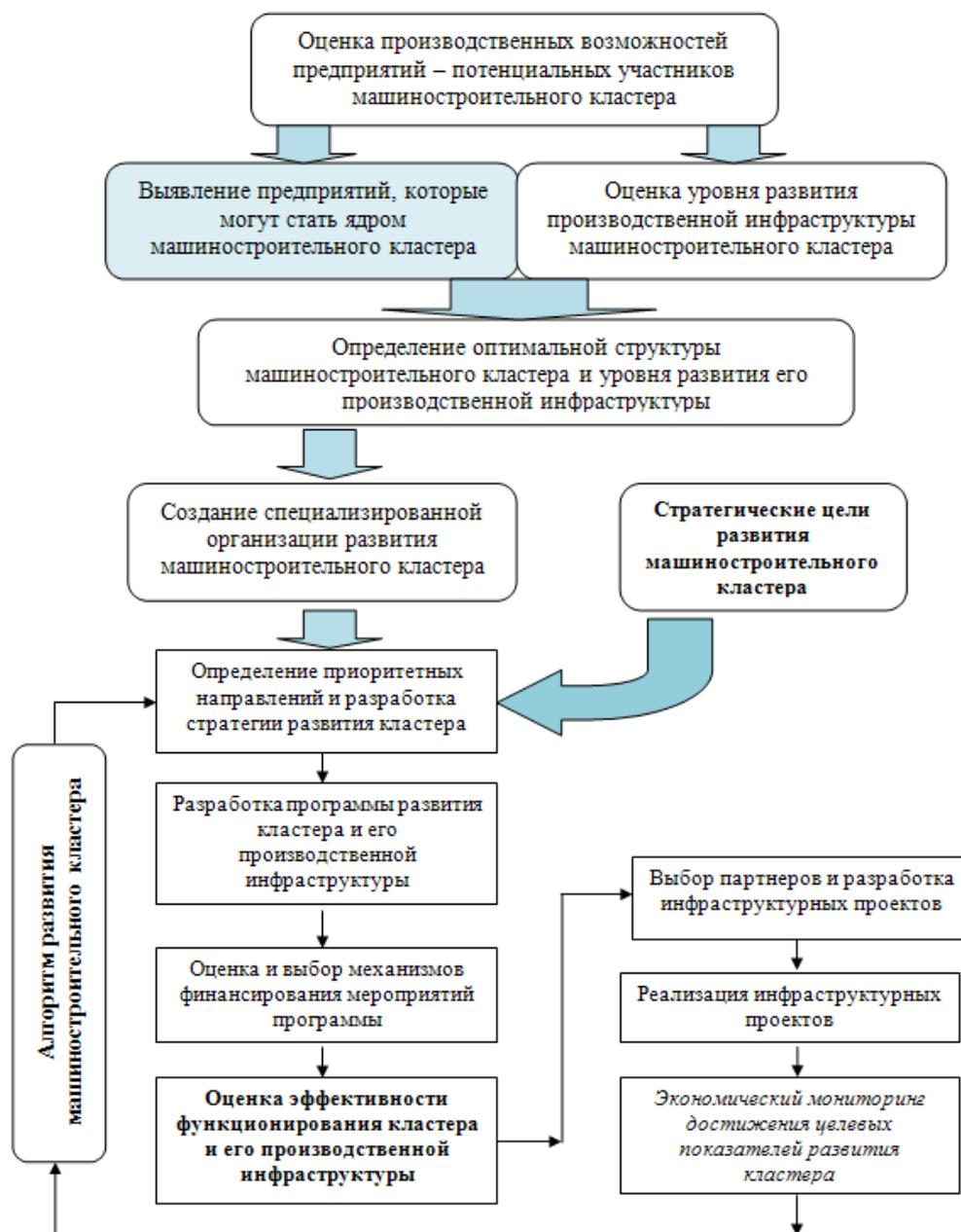


Рис. 3. Организационно-экономический механизм формирования и развития машиностроительного кластера⁴

³ Радиоэлектронный, транспортно-логистический, мебельный, скотоводческий, кластер строительных материалов и технологий, электро-механики, авиастроения, производителей нефтегазового и химического оборудования, IT-кластер.

⁴ Разработано авторами.

Что касается агрегированных структур, то входящие в них предприятия формируют кластерное объединение, которое на условиях аутсорсинга выпускает промышленную продукцию/услуги, отвечающие потребностям целевого рынка по цене, качеству и техническим характеристикам.

Специализированная кластерная структура, построенная по принципу горизонтальной интеграции, считается более эффективной, поскольку конкурентная среда, формирующаяся внутри таких кластерных объединений, оказывает серьезное позитивное воздействие на общую конкурентоспособность промышленного кластера [11; 13].

Воронежский кластер производителей нефтегазового и химического оборудования, который относится к категории специализированных интеграционных структур, функционирует уже более шести лет. Его деятельность регламентируется Соглашением о создании кластера от 14.09.2009 г., которое было подписано 16 организациями, работающими в нефтегазовой промышленности, ставшими якорными предприятиями кластера:

- ООО ФПК «Космос-Нефть-Газ»,
- ЗАО «Лискимонтажконструкция»,
- Воронежский механический завод – филиал ФГУП «ГКНПЦ имени М.В. Хруничева»,
- ОАО «Борхиммаш»,
- ООО «Борисоглебское машиностроение»,
- ДОО «Газпроектинжиниринг»,
- ООО «Грибановский машиностроительный завод»,
- ОАО «Воронежтрубопроводстрой»,
- ПГ «Содействие»,
- ОАО «Тяжмехпресс»,
- ОАО Корпорация НПО «РИФ»,
- ЗАО «Гидрогаз»,
- ООО «РГМ-Нефть-Газ-Сервис»,
- ООО НПО «Нефтегаздеталь»,
- ОАО «Турбонасос»,
- ООО «Некст Трейд».

В качестве основных предпосылок формирования нефтегазового кластера следует назвать:

- наличие в регионе мощного комплекса предприятий, производящих машиностроительную продукцию;
- наличие производственной инфраструктуры;
- удобное географическое положение;
- разработка и реализация региональной кластерной политики.

С 2010 г. началось активное развитие нефтегазового кластера. В результате уже в 2012 г. была разработана и утверждена Программа стратегического развития кластера, реализация которой послужила стимулом для присоединения к интеграционной группировке новых бизнес-структур. Так, в 2015 г. число членов кластера увеличилось с 15 до 43. Новыми членами кластера стали не только производственные компании (например, ООО «Завод нефтяного и газового оборудования», ООО «Автолитмаш», ОАО «Воронежский опытно-механический завод»), но и проектные организации, компании, специализирующиеся в сфере оказания инжиниринговых, информационных и сервисных услуг (ЗАО «Инновационные системы ОКБМ», ООО «Управляющая компания «Резон» и др.), маркетинговые агентства, торговые компании (например, «МАКСМИР-Черноземье»), ЗАО МГК «ИНТЕХПРОС», ООО «Станкомашкомплект»), образовательные учреждения (Воронежский государственный университет, Воронежский государственный технический университет), а также государственные структуры (Центр кластерного развития Воронежской области, Департамент промышленности и транспорта Воронежской области).

Несомненным конкурентным преимуществом кластера является то, что его предприятия-участники могут совместными усилиями осуществлять полный цикл производства нефтегазового оборудования, начиная от про-

цесса проведения НИОКР и заканчивая изготовлением, продажей и осуществлением постпродажного и сервисного обслуживания. Объединение предприятий в рамках нефтегазового кластера позволило не только обеспечить им доступ к инвестиционным и сырьевым ресурсам, но и развить кадровый и инновационный потенциал, консолидировать производственные активы, провести оптимальную модернизацию производственных фондов и сконцентрироваться на выпуске наиболее конкурентоспособных видов промышленной продукции участников кластера.

В нефтегазовом кластере, сформированном на территории Воронежской области, происходит разработка внутрикластерных проектов, которые направлены на удовлетворение внутрикластерных потребностей в рамках достижения установленных показателей эффективности и результативности. Координация участников кластера производителей нефтегазового оборудования осуществляется Центром кластерного развития Воронежской области.

Вовлечение в кластер новых промышленных предприятий позволило расширить ассортиментную линейку выпускаемого промышленного оборудования, в связи с чем основными потребителями промышленной продукции кластера стали крупнейшие отечественные компании, такие как ОАО «Газпром», ОАО «НК «Роснефть», ОАО «НК «Лукойл», ОАО «ТНК-ВР», ОАО «Новатэк», ПАО «Сибур Холдинг».

Однако, несмотря на наличие большого количества нормативно-правовых документов, регламентирующих процессы кластерного развития на федеральном⁵ и региональном⁶ уровнях, и по сей день не разработано механизмов, направленных на экономическое стимулирование формирования кластерных образований и повышение их конкурентоспособности в национальной и глобальной экономике.

В современных условиях государственная поддержка кластерных инициатив должна стать одним из приоритетных направлений промышленной политики, поскольку это может стимулировать осуществление необходимых структурных изменений, повышение конкурентоспособности предприятий различных отраслей промышленности и послужить эффективным инструментом инновационного развития. При этом важно помнить, что политика кластеризации представляет собой инструмент долгосрочного развития, в связи с чем не следует ожидать получения сколько-нибудь значимых результатов в короткие сроки.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Porter M.E. From Competitive advantage to corporate strategy // Harvard business review. 1987. P. 48–59.
2. Feser E.J., Bergman E.M. National industry cluster templates: a framework for applied research analysis // Regional studies. 2000. Vol. 34 (1). P. 1–19.
3. Lagendijk F., Charles D. Clustering as a new growth strategy for regional economies? A discussion of new forms of regional industrial policy in the United Kingdom // Boosting Innovation: cluster approach. OECD Publication. Paris, 2010. P. 127–154.
4. Drejer I., Kristensen F.S., Laursen K. Studies of clusters

5 Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г.; Федеральный закон от 01.01.2001 г. № 116-ФЗ (ред. от 01.01.2001) «Об особых экономических зонах в Российской Федерации»; Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 01.01.2001 № 117-ФЗ (ред. от 01.01.2001) (с изменениями и дополнениями); Стратегия социально-экономического развития Центрального федерального округа до 2020 г.; «Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации» (утв. Минэкономразвития РФ 26.12.2008 № 20615-ак/д19).

6 Стратегия социально-экономического развития Воронежской области на долгосрочную перспективу до 2020 г.; Концепция кластерной политики Воронежской области в промышленном секторе экономики; Закон Воронежской области от 05 мая 2015 г. № 47-ОЗ «О промышленной политике в Воронежской области».

- as the basis for industrial and technology policy in the Danish Economy // Boosting innovation: cluster approach. OECD Publication. Paris, 2010. P. 293–314.
5. Абашкин В.Л., Бояров А.Д., Куценко Е.С. Кластерная политика в России: от теории к практике // Форсайт. 2012. Т. 6, № 3. С. 16–27.
 6. Александрова Е.Н. Кластерная концепция в инновационном развитии региона: вопросы теории и российской практика // Фундаментальные исследования. 2013. № 10–12. С. 2720–2724.
 7. Иванов Ю.Б., Анненкова Е.В., Пономаренко Е.В. Развитие кластерных структур в региональном экономическом пространстве // Экономика региона. 2009. № 2. С. 63–72.
 8. Ильин В.В. Роль кластерных систем в инновационном развитии промышленности региона // Федерализм. 2009. № 4. С. 204–210.
 9. Вертакова Ю.В., Положенцева Ю.С., Хлынин М.Ю. Формирование и развитие промышленных кластеров // Техно-технологические аспекты сервиса. 2014. № 1 (27). С. 92–99.
 10. Кластерные политики и кластерные инициативы: теория, методология, практика / под ред. Ю.С. Артамоновой, Ю.С. Хрусталева. Пенза: ИП С.Ю. Тугушев, 2013. С. 37–38.
 11. Tatuev A.A., Shash N.N., Nagoev A.B., Lyapunsova E.V., Rokotyanskaya V.V. Analysis of reasons and consequences of economic differentiation of regions // International business management. 2015. Vol. 9, № 5. С. 928–934.
 12. De Bresson C., Hu X. Identifying clusters of innovative activity: a new approach and a toolbox // Boosting Innovation: cluster approach. OECD Publication. Paris, 2010. P. 27–60.
 13. Boekholt P., Thuriaux B. Public policies to facilitate clusters: background, rationale and policy practices in international perspective // Boosting Innovation: cluster approach. OECD Publication. Paris, 2010. P. 381–412.

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF FORMATION OF THE MACHINE-BUILDING CLUSTER

© 2015

A.K. Ibraeva, postgraduate student

Russian Academy of business, Moscow (Russia)

S.T. Ziyadin, Doctor of Sciences (Economics), Professor, Dean of financial and economic faculty
Kazakh Humanitarian Juridical Innovative University, Semey (Republic of Kazakhstan)

Keywords: machine-building branch; industrial enterprise; industrial cluster; cluster strategy; cluster effect; organizational and economic mechanism.

Abstract: The paper reveals the main problems which discourage the development of machine-building branch of Russia. It is proved that the formation of machine-building clusters can become one of the most prospective strategies of fundamental restructuring of this branch; and the main positive effects which can be received as a result of merger of machine-building enterprises in industrial clusters are presented. The authors revealed the external and the internal strategic factors of a machine-building cluster formation, and, on the basis of integration relation nature, defined three groups of industrial clusters: aggregate, special and mixed. The paper considered the process of formation of the oil and gas cluster of Voronezh region and suggested the organizational and economic mechanism of machine-building cluster formation which application will promote the formation of clusters in the sphere of mechanical engineering. The authors made the conclusion that in modern conditions the government support of cluster initiatives should become one of the priority areas of industrial policy and the effective instrument of innovative development as it can promote the implementation of necessary structural changes, the increase of competitive capacity of enterprises of various industry branches.

МЕТОДИКА АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ ЛОГИСТИЧЕСКОГО РИСКА В ПРОЦЕДУРЕ ПРИНЯТИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ РЕШЕНИЙ ПО УПРАВЛЕНИЮ ПИЩЕВЫМ ПРОИЗВОДСТВОМ

© 2015

С.Э. Исмаилова, студент

Тольяттинский государственный университет, Тольятти (Россия)

Ключевые слова: риск; анализ риска; микробиологические риски; химические риски; физические риски; логистические риски; предприятие пищевого производства; готовая пищевая продукция.

Аннотация: Научный и практический интерес к проблемам риска обусловлен возрастающей сложностью и вероятностным характером современных условий хозяйствования. Динамическое изменение технологий, борьба за потребителя и качество продукции, рост конкуренции заставляют производственное предприятие по-новому рассматривать вопросы управления. В этих условиях риск становится неотъемлемым элементом деятельности предприятий, в связи с чем возникает потребность совершенствования системы учета риска при управлении производством.

Целью исследования является выявление логистических рисков на предприятии пищевого производства, определение причины их возникновения, минимизация логистических рисков и совершенствование управления логистическими рисками на предприятии.

Противоречивое отношение к риску в нашей стране послужило основой для существования полярных точек зрения по поводу его сущности: от полного игнорирования риска и, как следствие, недостаточного использования его в реальной экономической практике и управленческой деятельности до признания существования случайных факторов и необходимости их учета, особенно при принятии управленческих решений.

Для предприятий пищевой промышленности вопрос учета риска имеет первостепенное значение, так как они призваны выполнять одну из важных задач – обеспечение продовольственной безопасности. Кроме того, существует ряд отраслевых особенностей, которые необходимо учитывать при управлении пищевым производством: зависимость от развития сырьевой базы – сельскохозяйственного производства, сезонность в производстве и потреблении продукции, специфика сбыта пищевой продукции.

В статье рассмотрены существующие определения риска и дано определение логистического риска. Предложена методика анализа и оценки логистического риска для предприятия пищевого производства.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. В настоящее время проблема управления рисками, оценки рисков занимает ведущее место практически во всех структурах и подразделениях любого предприятия. Выбор оптимального соотношения риска и уровня деятельности составляет значительную часть процесса принятия решения и его реализации.

Формирование целей статьи (постановка задания). Целью статьи является анализ логистических рисков на предприятии.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. ООО «Ак Барс» – предприятие пищевого производства, которое занимается поставкой готовой пищевой продукции в лечебные учреждения. Ни для кого не секрет, что данная деятельность является очень ответственной и требующей особого внимания. Ведь для каждого пациента соблюдается индивидуальная диета, а каждой диете присущи свои нюансы.

Производство готовой пищевой продукции должно постоянно контролироваться с точки зрения безопасности для жизни и здоровья потребителя. Поэтому контроль и анализ возможных рисков на разных этапах производства, хранения, упаковки и доставки пищевой продукции имеет важнейшее значение.

Для того чтобы более подробно рассмотреть нашу тему, для начала расшифруем понятие риска. Существует множество определений, рассмотрим некоторые из них.

Риск – сочетание вероятности и последствий наступления неблагоприятных событий. Знание вероятности неблагоприятного события позволяет определить вероятность благоприятных событий по формуле. Также риском часто называют непосредственно предполагаемое событие, способное принести кому-либо ущерб или убыток [1].

Риск – характеристика ситуации, имеющей неопределенность исхода, при обязательном наличии неблагоприятных последствий [2].

Риск в узком смысле – количественная оценка опасности, определяется как частота одного события при наступлении другого [3].

Риск – это неопределенное событие или условие, которое в случае возникновения имеет позитивное или негативное воздействие на репутацию компании, приводит к приобретениям или потерям в денежном выражении.

Риск – это вероятность возможной нежелательной потери чего-либо при плохом стечении обстоятельств [4].

Анализ риска – это процесс сбора и оценки информации для выявления потенциально опасных факторов и условий, приводящих к их возникновению. Технологическая подготовка производства, уровень ресурсного обеспечения, уровень технологии, организации, подготовки исполнителей и соблюдение исполнительской дисциплины должны обеспечивать требуемое качество продукции, которое впоследствии будет оценено потребителями [5].

Основными причинами возникновения риска являются три фактора внешней среды, определяемые различными ситуациями или набором обстоятельств: неопределенность, случайность, противодействие, с которыми необходимо считаться, предвидеть, планировать и, если возможно, снижать, уменьшать и предотвращать [5; 6].

Существует множество рисков, положенных в основу процедуры принятия и реализации решений по управлению пищевым производством ООО «Ак Барс». Рассмотрим некоторые из них.

1. Микробиологические риски. Существенными рисками для многих пищевых продуктов могут быть патогены (болезнетворные микроорганизмы) и микробные токсины. Некоторые компоненты и готовые изделия потенциально содержат патогены или представляют собой среду для развития микробных токсинов, которые могут вызвать серьезные заболевания, иногда со смертельным исходом. Реализованные микробиологические риски могут стать причиной хронических заболеваний.

2. Химические риски. Химические загрязняющие вещества в пищевой продукции могут быть либо естественного происхождения, либо образовавшимися в процессе обработки. Высокие уровни содержания вредных химических веществ служат причиной острого течения болезней, в то время как более низкие уровни приводят к хроническим заболеваниям.

Понятие «потенциальные химические риски» вклю-

чает микотоксины, антибиотики, пестициды и сульфиты. В большинстве случаев из-за низкой вероятности возникновения и природы рисков лучшим методом их контроля служат предварительные программы.

3. Физические риски. Физическими рисками считаются любые объекты или материалы, которые являются частью изделия, но должны быть удалены из него (например, кости в мясе), или не предназначены для того, чтобы быть частью изделия, но могут случайно попасть в него в процессе производства (например, осколки стекла, кусочки металла, пластмассы и т. д.).

Физические риски обычно не чреватываются существенным ущербом для здоровья. Контроль за посторонними включениями естественного происхождения (например, костями в мясе, вишневыми косточками, ореховой скорлупой) чрезвычайно важен с точки зрения качества продукции, в то время как риски, связанные с их наличием, обычно менее серьезны [6].

Наряду с микробиологическими, химическими и физическими рисками, мы также наблюдаем логистические риски [7; 8].

Под логистическими понимаются риски, возникающие в результате выполнения логистических операций в процессах транспортировки, складирования, грузопереработки, управления запасами, также это могут быть риски логистического менеджмента, которые проявляются на разных уровнях управления логистической системой. В таблице 1 представлены риски, возникающие в результате выполнения логистических операций транспортировки пищевой продукции [9–11].

Анализ логистических рисков на предприятии проводится следующим образом.

1. Возникающие риски сравнивают с какими-либо критериями (если таковые существуют) или аналогич-

ными рисками, имеющими место на других объектах. На основе проводимого сравнения выявляются и оцениваются отличия от допустимого уровня на других объектах. Этот анализ выполняет оценочную функцию.

2. Выявляются причины и факторы отклонений фактических значений экономических параметров от запланированных. Однако данный анализ не ограничивается выявлением причинно-следственных связей, а позволяет также сделать рекомендации по методам и показателям, обнаруживающим возникающие несоответствия. Этот анализ выполняет диагностическую функцию.

3. Проводятся дополнительные исследования рисков и объектов, на которых они возникли, при отсутствии возможности нормализовать ситуацию без проведения углубленного анализа риска и деятельности данного объекта. Этот анализ выполняет поисковую функцию [12–14].

По любому из выявленных экономических рисков на основе их анализа принимаются управленческие решения. Процесс принятия решения состоит из нескольких этапов.

– На первых этапах производится сбор информации и ее обработка. Затем анализируется возможность возникновения рисков, выявляются наиболее вероятные риски, способные оказать существенное влияние на принимаемое решение [15; 16].

– Далее на основе полученных результатов подготавливаются варианты управленческого решения. Обращаем внимание на то, что поскольку экономический риск порождается неопределенностью в условиях, в которых принимаются и будут реализованы экономические решения, то в процессе анализа риска выявляется множество возможных вариантов решения анализируемой проблемы, а не какой-то определенный (таким образом, реализуется так называемый «сценарный подход») [17; 18].

Таблица 1. Риски логистических операций транспортировки пищевой продукции

Объект риска	Риски логистических операций транспортировки		
	перевозка (транспортирование)	погрузка, разгрузка, перегрузка	подготовка груза к перевозке
Имущество, в том числе транспортные средства	Повреждение, полная или частичная утрата. Причины: возгорание, авария (крушение, ДТП и т. д.), низкая квалификация водителя, противоправные действия третьих лиц	Повреждение. Причины: ошибки персонала (водителей, грузчиков), падение	
Перевозимые товары	Повреждение, полная или частичная утрата, обесценение. Причины: авария, поломка транспортного средства, возгорание, неисправная тара, упаковка, неправильное размещение и крепление груза в транспортном средстве, противоправные действия третьих лиц, ошибки персонала	Повреждение, обесценение. Причины: ошибки персонала, неисправность погрузочно-разгрузочной техники, нарушение технологии работ, кражи	Повреждение, частичная утрата. Причины: пожар, неосторожность персонала, неисправность упаковочной техники, кражи
Персонал	Нанесение вреда жизни и здоровью водителя. Причины: возгорание, авария (крушение, ДТП и т. д.), противоправные действия третьих лиц	Нанесение вреда жизни и здоровью водителя, грузчиков. Причины: падение груза, неисправность погрузочно-разгрузочной техники	Нанесение вреда жизни и здоровью упаковщиков. Причины: пожар, неисправность упаковочной техники
Ответственность	Неизвестные на момент оценки лица, владелец груза (в случае привлечения логистического посредника). Причины: ДТП, несоответствие массы или количества грузовых мест сопроводительным документам, ухудшение качества груза, нарушение сроков доставки		
Снижение дохода или прибыли, рост расходов	Расходы на подачу подвижного состава на замену сломавшемуся, штрафы за нарушение сроков доставки и т. д.		

– Анализируются последствия, которые могут наступить при принятии каждого из рассматриваемых вариантов. При этом особое внимание обращается на решения, потенциально несущие наибольшие отрицательные отклонения от планируемых показателей при наступлении риска, т. е. при реализации которых возможны наибольшие негативные последствия в случае принятия данного решения и проявления какого-либо из условий, создающих неопределенность и вызывающих экономический риск [19].

– На последнем этапе, предшествующем принятию окончательного решения, дается сводная количественная оценка риска.

– На основании результатов проведенного анализа принимается окончательное управленческое решение [20].

Таким образом, изучив методику анализа и оценки логистического риска, положенную в основу процедуры принятия и реализации решений по управлению пищевым производством ООО «Ак Барс», можно сделать следующий вывод: для эффективного управления экономическими рисками необходимо проводить исследования причин возникновения рисков и анализ рисков и на основе полученных результатов принимать соответствующие управленческие решения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Воробьев С.Н., Балдин К.В. Управление рисками в предпринимательстве. М.: Дашков, 2011. 770 с.
2. Гончаров Д.С. Комплексный подход к управлению рисками для российских компаний. М.: Вершина, 2010. 224 с.
3. Коршунова Л.Н., Проданова Н.А. Оценка и анализ рисков. М.: Феникс, 2011. 96 с.
4. Москвин В.А. Управление рисками при реализации инвестиционных проектов. М.: Финансы и статистика, 2012. 351 с.
5. Рыхтикова Н.А. Анализ и управление рисками организации. М.: Форум, 2012. 240 с.
6. Чернова Г.В., Кудрявцев А.А. Управление рисками. М.: Проспект, 2011. 167 с.
7. Шапкин А.С., Шапкин В.А. Теория риска и моделирование рисков ситуаций. М.: Дашков, 2010. 880 с.
8. Шоломицкий А.Г. Теория риска. Выбор при неопределенности и моделирование риска. М.: ГУ ВШЭ, 2011. 400 с.
9. Плетнева П. Управление рисками в логистике. СПб.: СПбГЭУ, 2014. С. 26.
10. Вахтеров С.Д. Все мы немного риск-менеджеры // Управление компанией. 2002. № 2. С. 68–70.
11. Галкин Г.А. Управление рисками // Intelligent Enterprise. 2005. № 11. С. 11–13.
12. Арсеньев Ю.Н., Минаев В.С. Управление рисками. М.: Высшая школа, 1997. 420 с.
13. Афоничкин А.И., Матвеев Л.А., Макаркин Н.П., Сажин Ю.В. Системы управления в теории и практике оценки управляющих решений. Саранск: НИМГУ им. Н.П. Огарева, 1995. 224 с.
14. Голубева О.Н. Риск как экономическая категория // Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. 5: Экономика. 1993. № 1. С. 130–132.
15. Давыдова Г.В., Беликов А.Ю. Методика количественной оценки риска банкротства предприятия // Управление риском. 1998. № 3. С. 13–20.
16. Зинчук Г.М. Основные факторы риска, влияющие на деятельность предприятий пищевой промышленности Республики Мордовия // Экономическое развитие современной России: проблемы и перспективы. Саранск: СВМО, 2000. С. 33–36.
17. Канке А.А., Кошечая И.П. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. М.: ИНФРА-М, 2011. 288 с.
18. ГОСТ Р 51901.1-2002. Менеджмент риска. Анализ риска технологических систем. Введен 7.06.2002. М.: Издательство стандартов, 2002. 28 с.
19. ГОСТ Р 51897-2011. Менеджмент риска. Термины и определения. Введен 16.11.2011. М.: Издательство стандартов, 2011. 16 с.
20. Шапкин А.С., Шапкин В.А. Теория риска и моделирование рисков ситуаций. М.: Дашков и К°, 2010. 879 с.

THE METHODS FOR ANALYSIS AND EVALUATION OF LOGISTICAL RISK DURING THE PROCEDURE OF MAKING AND IMPLEMENTING THE DECISIONS ON FOOD PRODUCTION MANAGEMENT

© 2015

S.E. Ismailova, student
Togliatti State University, Togliatti (Russia)

Keywords: risk; risk analysis; microbiological risks; chemical risks; physical risks; logistical risks; food production enterprise; finished food products.

Abstract: The academic and practical interest to the issues of risk is caused by the increasing complexity and probabilistic nature of today's business environment. The dynamic changes in technology, the competition for customers and the quality of products, and the increased competition force a manufacturing enterprise to consider the issues of management in a modern way. In these circumstances, the risk becomes an integral element of the enterprises' activity, and in this connection, the necessity to improve the risk assessment system occurs while managing the production.

The aim of the study is the identification of logistical risks in food production enterprise, the determination of their root causes, the minimization of logistical risks and the improvement of logistical risks management within the enterprise.

The ambivalence to risk in our country became the basis for the existence of opposite points of view about its nature: from the blatant disregard of risk and, as a consequence, its insufficient use in actual economic practice and management, to the admission of the existence of random factors and the necessity of taking them into account, especially when making management decisions.

The issue of risk accounting is crucial for the food industry enterprises as they are intended to perform one of the important tasks – food safety provision. In addition, a number of industry characteristics that must be considered during food production management: the dependence on the development of the raw material base-agricultural industry; the seasonality of production and consumption; and the specific nature of food products distribution.

The paper considers the existing definitions of risk and defines the logistical risk. The author suggests the technique of analyzing and evaluating logistical risk for the food production enterprise.

ИНТЕГРАЦИЯ НОРМ И ТРЕБОВАНИЙ

© 2015

Е.С. Клочкова, кандидат филологических наук, доцент Гуманитарного института Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, Санкт-Петербург (Россия)
И.П. Васильева, аспирант кафедры «Производство летательных аппаратов и управление качеством в машиностроении» Самарский государственный аэрокосмический университет имени академика С.П. Королёва (национальный исследовательский университет), Самара (Россия)

Ключевые слова: норма; стандарт; теория множеств; интеграция стандартов; FMEA.

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы интеграции норм и стандартов. Как известно, стандарт и норма отвечают на вопрос «как делать?», но в современных условиях в связи с увеличением скорости изменений в организации необходимо также сохранять информацию о том, по каким причинам была установлено то или иное требование или та или иная норма. Разработка подходов к методике накопления такой информации и управлению ей является на сегодняшний день актуальной задачей. В современном мире организация должна адаптировать свою деятельность под множество требований нормативного характера, что приводит к необходимости их комбинации или интеграции. В статье предложена модель интеграции на основе теории множеств. Рассматриваются четыре типа взаимодействия норм: объединение, пересечение, дополнение и отрицание – и дается характеристика каждого типа с точки зрения возможности интеграции. При решении конфликтов норм, в случае когда их требования противоположны, необходимо анализировать причины установления норм и области их применения. В статье рассматриваются этапы становления нормы и проводится их анализ с помощью метода FMEA. В частности, этот метод применяется для анализа последствий нарушений норм. Моделирование взаимодействия и развития норм показывает, что имеет место наследие норм различными производственными системами, таким образом, норма может стать культурной традицией.

Постановка проблемы. Любой стандарт и даже закон отвечает на вопрос «как делать?» [1–4], но в современных условиях деятельности организаций, когда кроме процессов (проектирование, производство, ввод в эксплуатацию и др.) действуют еще и проекты (оцифровка конструкторско-технологической документации, внедрение бережливого производства и т. д.), повышающие динамику изменений организации, необходимо сохранять информацию о том, почему была установлена та или иная норма. Данная необходимость продиктована высокими требованиями как к скорости изменений, так и к их качеству. Установлено, что понимание причин, определяющих норму, сокращает время внедрения изменений в среднем на 30 %, что для реализации проектов крайне важно.

Разработка подходов к сохранению такой информации, или, говоря языком стандартов серии ISO 9000, постановка под управление данной информации [5–9], является важной и актуальной задачей сегодня.

Модели интеграции требований на основе теории множеств. При написании нормативных документов организации, в случае когда необходима интеграция нескольких требований международных стандартов или

иных нормативных актов или требований потребителя, можно проиллюстрировать взаимодействие норм, используя теорию множеств (в том числе нечетких) (таблица 1).

Такая иллюстрация позволяет утверждать, что существует четыре типа взаимодействия норм при их интеграции: объединение, пересечение, дополнение и отрицание. Причем в условиях взаимодействия типа дополнения и отрицания интеграция норм либо не нужна, либо невозможна. Отрицание часто возникает, как и показано в примере, при взаимодействии требований различных государств, например, известен случай несоответствия норм при подаче трапа самолета. Причем на практике сотрудникам отделов, занимающихся вопросами стандартизации, приходится все «конфликты» норм наследовать в документы следующего уровня [10–13]. В итоге получается 100 % нарушение требований нормативного документа. Разрешение таких конфликтов возможно только в случае, если известны причины установления нормы [14–17]. Когда будут известны причины, станет возможным определить приоритеты и ситуации (области применения) работы той или иной нормы.

Таблица 1. Анализ взаимодействия норм

Типы взаимодействия норм	Иллюстрация	Формула	Пример из стандартизации
Объединение	Если $A = \{1,2,4\}$, $B = \{3,4,5,6\}$, то $A \cup B = \{1,2,3,4,5,6\}$	$C = A \cup B$	<i>Наиболее распространенная ситуация.</i> Интегрированная система менеджмента соответствует как требованиям ISO 9001, так и, например, ISO 14000.
Пересечение	Если $A = \{1,2,4\}$, $B = \{3,4,5,2\}$, то $A \cap B = \{2,4\}$	$C = A \cap B$	Требование 1. Поставка автозапчастей может быть партиями к 5 или 25 числу каждого месяца. Требование 2. Информацию об уровне качества изделий предоставлять 5 или 25 числа. Решение. Изготавливать к 25 числу.
Дополнение	$A = \{1,2,4\}$, $B = \{1,2,4\}$	$A = B$ $B = A$	<i>Наиболее согласованная ситуация.</i> Требования различных стандартов в отношении одной нормы совпадают.
Отрицание	Если $A = \{1,2\}$, $B = \{3,4,5\}$	$A \Delta B$	<i>Наиболее конфликтная ситуация.</i> Для оценки прочности технологических трубопроводов в США используется стандарт ASME B31.3, а в России – СА 03-003-07. Подходы к оценке прочности в этих стандартах имеют существенные отличия [10].

Модель взаимодействия и развития норм. Если мы говорим о наследии норм, можно провести аналогию этого процесса с наследием генов в природе. Разработка и применение новых норм всегда связана как с попыткой разорвать некоторый хаос, так и с произвольным (продуманным) или с произвольным (непродуманным) новым состоянием равновесия системы [18–21], т. е. введение новой нормы меняет производственные отношения. Для применения моделей необходима интерпретация следующих понятий. Рождение нормы – стандартизация нового вида деятельности или новой продукции. Прогресс нормы – развитие и распространение нормы, уточнение связей с другими требованиями. Регресс нормы – сокращение объемов применения или перевод в необязательные требования. Конкуренция нормы – ситуация, возникающая в случае «отрицания» (конфликта) нескольких требований. Гомеостаз нормы – равновесное взаимодействие с другими требованиями.

Пусть $k_1(S)$ – коэффициенты прироста энтропии в системе, $L_1(S, n)$ – функция реакции системы на возникшую проблему, $k_2(S, n)$ – функция, показывающая реакцию на вмешательство новой нормы, $L_2(n)$ – коэффициент амортизации наследия. Зависимость $L_1(S, n)$ от n связана с тем, что темп убытия энтропии связан нелинейно с наследием в силу ограниченности ресурсов системы, а значит, и наследия. При увеличении наследия скорость убытия энтропии должна замедляться, но она не может быть отрицательной. Темп $k_2(S, n)$ также предлагается сделать зависящим от наследия, так как темп роста наследия зависит не только от проблем, стоящих перед системой, но и от уровня наследия. Эти функции непрерывны и определены на положительной полуоси $n, S \geq 0$. Рассмотрим следующую модель:

$$\begin{aligned} dS/dt &= k_1(S) S - L_1(S, n) n, \\ dn/dt &= k_2(S, n) S - L_2(n) n. \end{aligned}$$

Опишем эту модель в предположениях.

1) Наследие – это результат работы системы в процессе решения производственных проблем, и коэффициент прироста наследия $k_2(S, n)$ зависит от энтропии и наследия, которым располагает система. Наследие убывает за счет регресса и конкуренции, убытие пропорционально объему наследия с коэффициентом $L_2(n)$, зависящим только от наследия.

2) Прирост энтропии равен росту числа производственных проблем с темпом прироста $k_1(S)$, зависящим только от энтропии. Уменьшение энтропии достигается решением проблем с некоторым коэффициентом, зависящим от уровня хаоса и наследия, которым располагает система $L_1(S, n)$.

3) Для состояний типа «Рождение» и «Прогресс» частные производные функции реакции на вмешательство удовлетворяют неравенствам $dk_2/dS > 0$,

$k_2(0, n) \leq 0 < k_2(\infty, n)$, так как нулевой уровень энтропии подразумевает отсутствие проблем, а значит, наследие не изменяется или убывает. Темп прироста наследия монотонно возрастает с возрастанием энтропии, переходя от отрицательных значений (в случае когда при рождении нормы вообще никакого наследия не было) к положительным величинам. Для систем типа «Конкуренция» $L_1(S, n) < 0$ при $S > 0, n > 0; L_1(0, n) = 0$ и $L_1(S, 0) = 0$. Для систем типа «Регресс» функция реакции $L_1(S, n) > 0$ при $S > 0$. Для системы «Гомеостаз» $L_1(S, n) = 0$.

Если показать решения моделей [22], то в результате мы приходим к выводу, что с течением времени произойдет гибель системы, но с сохранением части наследия, т. е. часть разработанных норм после гибели производственной системы будет унаследована новой производственной площадкой [23; 24]. Так, например, норма может перейти из технологической в корпоративную.

ФМЕА для определения причин и последствий потенциальных нарушений норм. Итак, на этапе «рождения» нормы она нацелена на формирование нового условия равновесия; это равновесие и является одновременно и целью, и причиной разработки нормы. Фиксация причины является важной с точки зрения понимания, когда и как следует изменять норму. Тогда можно воспользоваться известным приемом – построением таблиц ФМЕА (таблица 2).

Срок отмены нормы или ее пересмотра всегда должен быть связан с изменениями причин определения нормы (как в данном примере с укладкой новой полосы), а не с другими факторами, т. е. жизненный цикл нормы, а точнее, срок ее использования определяет причина, по которой она была установлена.

Методика оценки возможности интеграции норм. Интеграция норм, как видно выше, – сложная задача, и необходима большая предварительная работа. Продемонстрируем алгоритм интеграции нормативных требований (рис. 1).

Под формированием метаязыка подразумевается работа по оценке терминологических баз двух документов и разработке обобщающего глоссария, который будет понятен производственной системе. Целью построения статистико-лингвистической системы является получение моделей стандартов в цифровой форме, когда каждому требованию соответствует число, которое отражает значимость требования. Данная модель позволит оценить приоритеты интегрируемых стандартов.

К сожалению, следует отметить, что не все стандарты могут быть интегрированы. Необходимо признать, что существуют ситуации, когда одновременное применение различных требований недопустимо, чаще всего это связано с конфликтом методов оценки, например, прочностью или других расчетов.

Таблица 2. Применение ФМЕА

Причины определения нормы	Описание нормы	Нарушения	Причины нарушений	Последствия	$S^*O^*D =$ ПЧР (приоритетное число риска)
Недопустимый уклон полосы	Запрещено устанавливать транспортный самолет в зимний период времени на восточной стороне	Размещение	<i>Человеческий фактор:</i> смена диспетчеров; нарушение. <i>Факторы системы управления:</i> отсутствие автоматизированной системы управления диспетчерской службой; перегруженность персонала; отсутствие рабочей базы норм	Аварийная ситуация. Задержка рейса	$10^*1^*10 = 100$. S – оценка значимости последствия; O – оценка частоты возникновения; D – оценка сложности обнаружения

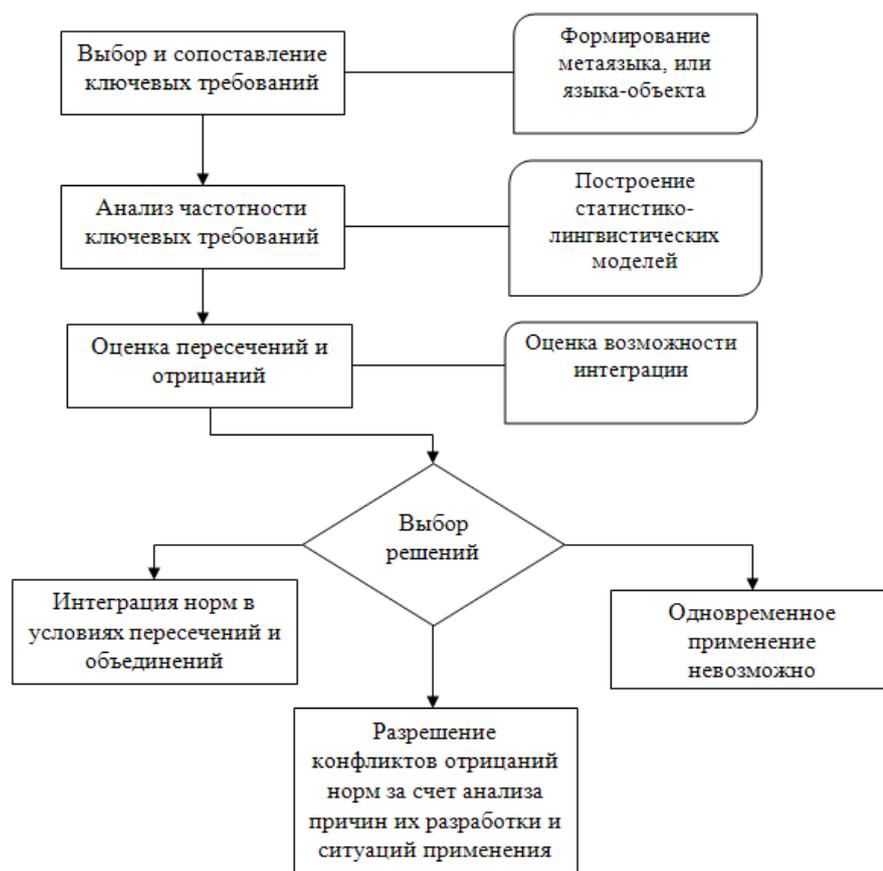


Рис. 1. Алгоритм интеграции нормативных требований

Итоги работы. В данной работе показано, что при решении задач современной стандартизации, связанных с интеграцией нескольких нормативных актов, возникают четыре типа взаимодействия норм (объединение, пересечение, дополнение, отрицание). При решении конфликтов норм, в случае когда их требования противоположны, необходимо анализировать причины установления норм и области их применения. Для понимания последствий нарушений норм можно использовать ФМЕА. Для детального анализа возможности интеграции необходимо построение статистико-лингвистической модели нормативных документов. Моделирование взаимодействия и развития норм показывает, что имеет место наследие норм различными производственными системами, таким образом, норма может стать культурной традицией.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Клочкова Е.С. Повтор как средство создания референциальной структуры гипертекста // Вестник Самарского государственного университета. 2008. № 63. С. 46–54.
2. Клочков Ю.С., Клочкова Е.С., Васильева И.П., Дементьев С.Г., Васильева Т.С. Подход к оценке уровня сопротивления персонала внедрению стандартов на основе анализа частотности ключевых слов // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2015. № 3-2 (33-2). С. 199–203.
3. Клочков Ю.С. Анализ производимого качества бизнес-процессом // Традиции и инновации в строительстве и архитектуре: материалы 70-й юбилейной Всероссийской научно-технической конференции по итогам НИР 2012 года. Самара: Самарский государственный архитектурно-строительный университет, 2013. С. 302–303.
4. Клочков Ю.С. Элемент планирования в системах качества // Традиции и инновации в строительстве и ар-

хитектуре: материалы 70-й юбилейной Всероссийской научно-технической конференции по итогам НИР 2012 года. Самара: Самарский государственный архитектурно-строительный университет, 2013. С. 303–304.

5. Рыжаков В.В., Рыжаков М.В., Клочков Ю.С., Холуденева А.О. Менеджмент качества продукции на основе соотношения «стоимость-качество» в приложениях // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2013. № 3 (25). С. 251–255.
6. Клочков Ю.С. Построение карт процессов системы менеджмента качества с высокой долей самоорганизации // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. 2010. Т. 12, № 4-4. С. 845–848.
7. Клочков Ю.С. Оценка качества процессов систем менеджмента качества с учетом скрытого потребителя // Вестник Московского авиационного института. 2010. Т. 17, № 6. С. 25.
8. Клочков Ю.С. Применение метода постоянного улучшения на основе цикла PDCA // Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов. 2010. № 12 (54). С. 124–132.
9. Клочков Ю.С. Прогнозирование состояния технологического процесса // Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов. 2010. № 12 (54). С. 133–135.
10. Магалиф В., Матвеев А. Сертификация или профанация // CADMASTER. 2012. № 3. С. 24–25.
11. Клочков Ю.С. Механизм управления устойчивостью системы «потребитель-изготовитель-аутсорсер» // Московское научное обозрение. 2010. № 4. С. 21–25.
12. Клочков Ю.С. Оценка доли и уровня самоорганизации в процессах систем менеджмента качества // Вестник торгово-технологического института. 2010. № 3. С. 32–35.
13. Буткевич Р.В., Клочков Ю.С., Яницкая Т.С., Ярыгин С.А. Методические основы количественного оценивания технологических процессов // Известия

- Самарского научного центра Российской академии наук. 2005. Т. 7, № 2. С. 456–463.
14. Wilson A., Thomas J. Semantic annotation // Linguistic Information from Computer Texts. 1997. № 1. P. 55–65.
 15. Oakes M. Statistics for Corpus Linguistics. Edinburgh: Edinburgh University Press, 1998. 208 p.
 16. Doyle M. From change novice to change expert: Issues of learning, development and support // Personnel review. 2002. № 31 (4). P. 465–481.
 17. Dunphy D., Stace D. The strategic management of corporate change // Human Relations. 1993. № 46 (8). P. 905–918.
 18. Grundy T. Managing Strategic Change. London: Kogan Page, 1993. 427 p.
 19. Tribble C. Genres, keywords, teaching: towards a pedagogic account of the language of project proposals. In rethinking language pedagogy from a corpus perspective. Frankfurt: Peter Lang, 2002. 367 p.
 20. Karapetrovic S. Strategies for the integration of management systems and standards // The TQM magazine. 2003. Vol. 14, № 1. P. 61–67.
 21. Oliveira Matias J.C., Coelho D.A. The integration of the standards systems of quality management, environmental management and occupational health and safety management // International journal of production research. 2002. № 40 (15). P. 3857–3866.
 22. Кузнецов С.Б. Моделирование взаимодействия энтропии и наследия этноса // Международный научно-исследовательский журнал. 2014. № 11-3 (30). С. 111–115.
 23. Karapetrovic S., Jonker J. Integration of standardized management systems: Searching for a recipe and ingredients // Total quality management & business excellence. 2003. № 14 (4). P. 451–459.
 24. Wilkinson G., Dale B.G. Models of Management System Standards: A Review of the Integration Issues // International journal of management reviews. 1999. № 1 (3). P. 279–298.

INTEGRATION OF NORMS AND REQUIREMENTS

© 2015

E.S. Klochkova, PhD (Philology), Associate Professor of the Institute of Humanities
Peter the Great Saint-Petersburg Polytechnic University, St. Petersburg (Russia)
I.P. Vasilyeva, postgraduate student of Chair “Aircraft construction and quality management
in mechanical engineering”

S.P. Korolev Samara State Aerospace University (National Research University), Samara (Russia)

Keywords: norm; standard; theory of sets; integration of standards; FMEA.

Abstract: The paper studies the issue of integration of norms and standards. It is widely known that a standard or a norm answers the question “How to do?”; however in the modern world, increased rate of changes in an organization results in the necessity to store information about the reasons that have caused introduction of a certain requirement or norm. Development of methods for collecting and managing such information is an important task nowadays. A modern organization has to adapt its activities to numerous normative requirements, in its term it leads to the necessity to combine or integrate them. The authors suggest a model for standard integration based on the theory of sets. Four types of norms interaction are described (fusion, crossing, addition and negation) and possibility for integration is discussed for each type. When norms are in conflict and their requirements are contradicting, we should analyze the reasons for introduction of these norms and areas of their application. The work discusses stages for establishing a norm and analyzes them through application of FMEA method. In particular, this method is used to analyze the consequences of breaking norms. Models of norms interaction and development show that there is a process of norm inheritance by different manufacturing systems so that a norm can develop into a tradition.

**ВЛИЯНИЕ ИНФЛЯЦИИ НА ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА**

© 2015

А.А. Курилова, доктор экономических наук, заведующий кафедрой «Финансы и кредит»*Т.В. Полтева*, старший преподаватель кафедры «Финансы и кредит»*Тольяттинский государственный университет, Тольятти (Россия)*

Ключевые слова: инфляция; инвестиционный проект; чистый дисконтированный доход; номинальная ставка; реальная ставка.

Аннотация: В статье рассмотрено влияние инфляции на основные показатели инвестиционного проекта, выявлены факторы, на которые следует обращать внимание в процессе реализации инвестиционного проекта. Также проведен анализ основных способов учета инфляции при расчете показателей эффективности инвестиционного проекта, выявлены их преимущества и недостатки и представлены рекомендации по их применению.

В системе управления реальными инвестициями одним из самых ответственных и важных этапов выступает оценка эффективности инвестиционных проектов.

От правильности и объективности этой оценки зависят и сроки возврата инвестированного капитала, и способы альтернативного использования капитала, и дополнительно генерируемый денежный поток в предстоящем периоде. Всесторонность оценки эффективности инвестиционных проектов в большой мере определяется использованием современных методов ее проведения.

В современной инвестиционной практике оценки эффективности реальных проектов преобладающими выступают динамические методы, основанные на дисконтировании денежных потоков, генерируемых проектом.

При оценке инвестиционных проектов важно принимать во внимание фактор инфляции, которая способствует снижению покупательной способности денег. Инфляция характеризуется повышением уровня цен в экономике в целом или на отдельные виды ресурсов, используемые в инвестиционном проекте. Рост цен, вызванный инфляцией, во многих случаях существенно влияет на показатели эффективности инвестиций, условия реализации проекта, потребность в финансировании и многое другое.

Рассмотрим, какое влияние оказывает инфляция на эффективность инвестиционного проекта и как правильно ее учитывать при оценке проекта.

Выделим основные виды инфляции. Так, различают равномерную и неравномерную, однородную и неоднородную инфляцию.

Инфляция является равномерной, если темп общей инфляции не зависит от времени. При неравномерной инфляции темп общей инфляции зависит от времени.

Инфляция называется однородной, если темпы изменения цен всех товаров и услуг зависят только от номера шага расчетного периода, а не от характера товара или услуги. Также выделяют неоднородную инфляцию, которая характеризуется различной динамикой в зависимости от вида товара или услуги. Например, цены на ресурсы, цены на производимую продукцию будут изменяться по-разному. Для измерения степени неоднородности цен применяют коэффициенты неоднородности. При однородной инфляции они равны единице для любого показателя; при неоднородной инфляции могут быть или больше, или меньше единицы, это зависит от динамики цен определенного показателя по сравнению с общим уровнем инфляции.

В жизни однородной и равномерной инфляции практически не существует. Однако при оценке показателей проекта иногда условно принимают инфляцию в качестве однородной или равномерной, так как ее учитывать проще. Для более точных расчетов необходимо учитывать и неоднородность, и неравномерность инфляции.

В большей степени инфляция влияет на стоимостные показатели тех инвестиционных проектов, которые имеют поэтапный срок реализации. Также влияние инфляции особенно заметно для проектов с длительным ин-

вестиционным циклом, требующих значительной доли заемных средств или реализуемых с использованием нескольких валют. Это связано с тем, что происходит изменение стоимости материальных ресурсов, и становится более выгодным их накопление на ранних стадиях проектного финансирования [1].

Влияние инфляции может быть краткосрочным, среднесрочным и долгосрочным.

Краткосрочное влияние – это влияние на оборотные средства. Более выгодными становятся кредиторская задолженность и запасы материалов по сравнению с дебиторской задолженностью и запасами готовой продукции. Так, например, дебиторская задолженность приводит к увеличению ущерба при более поздних сроках ее погашения. Таким образом, при расчете эффективности инвестиционных проектов следует учитывать вероятную задержку платежей за поставленную продукцию, а также влияние инфляции на дебиторскую и на кредиторскую задолженности.

Среднесрочное влияние связано с изменением фактических условий предоставления кредита, то есть инфляция оказывает влияние на изменение потребности в заемных средствах и платежей по кредитам. Если инвестиционный проект полностью или частично финансируется за счет банковского кредита, то здесь необходимо также учесть фактор инфляции.

Рассмотрим долгосрочное влияние инфляции на показатели эффективности инвестиционного проекта.

В первую очередь влияние инфляции приводит к различию в изменении стоимости новых реальных активов и размеров амортизационных отчислений. Это влечет за собой завышение налогов из-за отставания величин амортизационных отчислений от тех, которые соответствовали бы повышающимся ценам на основные средства. Поясним. Амортизационные отчисления производятся на основе первоначальной стоимости основного средства, то есть эта стоимость не учитывает инфляцию. Поэтому при росте дохода вместе с ростом инфляции увеличивается налогооблагаемая база, ввиду того что амортизационные отчисления отстают от инфляции.

Также инфляция влияет на динамику доходности инвестиционного проекта и, как следствие, на показатели эффективности инвестиционного проекта [2–8]. Так, при оценке эффективности инвестиционных проектов для учета долгосрочного влияния инфляции важно принимать во внимание такие факторы, как динамика уровня изменения курсов валют; динамика общего уровня цен, или общей инфляции; изменение цен на производимую продукцию на внутреннем и внешнем рынках; изменение цен на используемые ресурсы, такие как уровень зарплаты, общие издержки, стоимость элементов основных фондов; динамика банковского процента [9].

Прежде чем рассматривать основные методы учета долгосрочного влияния инфляции на показатели эффективности инвестиционных проектов, важно определиться с некоторой терминологией, связанной с инфляционными процессами.

Так, различают понятия номинальной суммы денежных средств и реальной суммы денежных средств. Сумму денежных средств называют номинальной, если ее величина оценивается без учета изменения покупательной способности денег. Сумму денежных средств называют реальной, если ее величина оценивается с учетом инфляции, то есть изменения покупательной способности денег.

При расчете денежных потоков для оценки эффективности инвестиционных проектов важно различать виды цен.

Текущими, или расчетными, называются цены, которые предусмотрены в инвестиционном проекте без учета инфляции. Они могут меняться, но не за счет инфляции, а, например, за счет роста качества сырья или производимой продукции.

Прогнозные цены – это такие цены, которые ожидаются при реализации проекта с учетом прогнозируемой инфляции.

Дефлированные цены – это прогнозные цены, приведенные к уровню цен фиксированного момента времени с помощью базисного индекса цен.

Номинальная оценка денежных сумм соответствует оценке денежных потоков в прогнозных ценах. Реальная оценка денежных сумм при оценке инвестиций соответствует оценке денежных потоков в расчетных или дефлированных ценах. Расчеты по инвестиционному проекту могут осуществляться как в текущих, так и в прогнозных ценах.

Также различают понятия номинальной процентной ставки и реальной процентной ставки.

Номинальная процентная ставка – это ставка, которая характеризует доходность инвестиций с учетом темпа инфляции.

Реальная процентная ставка – это ставка доходности инвестиций, «очищенная» от влияния инфляции. Реальная процентная ставка обеспечивает такую же доходность, что и номинальная процентная ставка, но в условиях инфляции.

Зависимость между номинальной процентной ставкой, темпом инфляции и реальной процентной ставкой выражается через формулу Фишера:

$$1 + R_{\#} = (1 + R_p)(1 + I).$$

Так, например, если номинальная ставка равна 10 %, а уровень инфляции составляет 5 %, то реальная ставка составит 4,8 %. Если уровень инфляции составит 12 %, то реальная ставка будет равна -1,8 %.

При оценке эффективности инвестиционного проекта в условиях инфляции важно учитывать соотношение между реальной ставкой дисконтирования и уровнем инфляции. Так, если реальная ставка ниже уровня инфляции, это означает, что реальная стоимость денежных средств будет снижаться, и, следовательно, процесс инвестирования станет убыточным. Если реальная ставка дисконтирования равна уровню инфляции, значит, численная величина процентов лишь покрывает потери от инфляции. Если же реальная норма дисконта превышает уровень инфляции, значит, реальная стоимость денежных средств будет увеличиваться, несмотря на инфляцию.

Следует запомнить основной принцип учета инфляции при оценке инвестиционных проектов: денежные потоки и ставка доходности должны быть в одном масштабе цен. Если денежные потоки представлены в прогнозных, или номинальных, ценах, то необходимо их дисконтировать по номинальной ставке. Если денежные потоки даны в расчетных ценах, то их необходимо дисконтировать по реальной ставке.

Однако в практике оценки инвестиционных проектов часто используют номинальную процентную ставку при дисконтировании реальных денежных потоков или реальную процентную ставку при дисконтировании номи-

нальных денежных потоков. Это приводит к существенному искажению результатов оценки.

Ввиду этого рассмотрим основные способы учета влияния инфляции при оценке эффективности инвестиционных проектов. Их существует несколько. Выбор того или иного способа учета инфляции зависит от исходных данных по инвестиционному проекту: в каких ценах представлены денежные потоки, а также учитывалась ли инфляция при определении ставки дисконтирования.

Первый способ учета инфляции, который мы рассмотрим, – это корректировка итогового показателя с учетом инфляции.

Предположим, по проекту известны такие показатели, как:

- денежные потоки в прогнозных, номинальных ценах, то есть с учетом инфляции;
- реальная ставка дисконтирования, то есть очищенная от инфляции;
- темп инфляции.

Тогда, согласно первому методу, следует поступить следующим образом. Во-первых, определить номинальный показатель эффективности на основе прогнозных денежных потоков и реальной ставки. Во-вторых, скорректировать итоговый показатель эффективности с учетом инфляции.

Достоинством данного метода выступает наименьшая трудоемкость расчетов.

Недостаток – это невозможность достоверно рассчитать относительные показатели, а также значительная ошибка при корректировке показателя чистого дисконтированного дохода. Таким образом, этот способ расчета недостаточно достоверен, потому что при расчете показателей эффективности рекомендуется сразу же использовать и денежные потоки, и ставку дисконтирования в одном масштабе цен.

Поэтому для более достоверных результатов, до того как рассчитывать показатель эффективности, необходимо либо продефлировать номинальные денежные потоки, либо реальную ставку перевести в номинальную.

Рассмотрим эти способы более подробно.

Итак, второй способ – это формирование денежных потоков в расчетных ценах.

Если по инвестиционному проекту нам также известны денежные потоки в прогнозных ценах, реальная ставка дисконтирования и темп инфляции, можно поступить следующим образом.

Первое – пересчитать все денежные потоки, выраженные в прогнозных ценах, в денежные потоки, выраженные в реальных ценах, то есть продефлировать их.

Второе – рассчитать показатели эффективности на основе дефлированных цен с использованием реальной ставки дисконтирования.

Достоинством данного метода выступает тот факт, что описание потока денежных средств в расчетных ценах само по себе более наглядно и характеризует реальные денежные потоки проекта.

Еще одно преимущество – возможность достоверных расчетов показателей эффективности, так как расчет производится в одном масштабе цен.

Недостатком выступает трудоемкость расчетов, особенно если необходимо дефлировать цены при прогнозируемой неравномерной и неоднородной инфляции.

И, наконец, третий способ учета инфляции – это формирование ставки дисконтирования с учетом инфляции. Алгоритм расчета следующий.

Первое – необходимо рассчитать номинальную ставку дисконтирования на основе реальной ставки и темпа инфляции, используя формулу Фишера.

Второе – рассчитать показатели эффективности на основе прогнозных денежных потоков и номинальной ставки дисконтирования.

Полученные результаты будут достоверны ввиду

того, что при расчете показателя эффективности и цены, и ставка дисконтирования выражены в одном масштабе цен – с учетом инфляции.

Однако этот метод имеет ряд недостатков.

Во-первых, предполагается, что инфляция является однородной, то есть происходит одинаковый рост цен и на производимую продукцию, и на все используемые ресурсы.

Во-вторых, теряется связь между показателями внутренней нормы доходности и номинальной ставки дисконтирования, поэтому показатель внутренней нормы доходности здесь считать нецелесообразно [2].

Таким образом, при оценке инвестиционных проектов следует обратить внимание на то, в каких ценах представлены будущие денежные потоки – в текущих или в прогнозных. А также на тот факт, что именно было заложено в выбранную ставку дисконтирования.

Если денежные потоки проекта представлены в текущих ценах, тогда необходимо их дисконтировать по реальной ставке либо переводить в прогнозные цены и дисконтировать по номинальной ставке. Если в прогнозных ценах, тогда следует дисконтировать денежные потоки по номинальной ставке либо дефлировать цены и затем дисконтировать их по реальной ставке.

Также важно обращать внимание на некоторые сопутствующие факторы. Например, является ли инфляция однородной, является ли она равномерной, постоянной. И на основе всех собранных сведений необходимо определить, какой способ учета инфляции будет более уместен в том или ином случае.

Так, если инфляция является неравномерной и неоднородной, целесообразно вести расчет в номинальных ценах, учитывая фактор инфляции в денежных потоках для каждого отдельного элемента и периода, и дисконтировать денежные потоки по номинальной ставке. Если же инфляция является равномерной и однородной, более простым способом учета выступит расчет показателей в текущих ценах, при этом для дисконтирования денежных потоков необходимо выбрать реальную ставку.

Учет данных рекомендаций при оценке эффективности инвестиционных проектов в условиях инфляции по-

зволит получить более достоверные результаты расчетов и более точные выводы относительно целесообразности реализации инвестиционных проектов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Фролов А.Л. Влияние инфляции на эффективность инновационных проектов // Молодой ученый. 2012. № 5. С. 241–245.
2. Кузнецов А.А. Сущность значения денежных потоков хозяйствующего субъекта на современном этапе развития экономики // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2013. № 4. С. 20–21.
3. Зубков А.Ф., Пономарёва Н.В., Захарова Т.В. Математическая модель динамики изменения цены для условий стабилизации рынка // XXI век: итоги прошлого и проблемы настоящего плюс. 2014. Т. 2. № 2 (18). С. 167–171.
4. Захарова И.И., Крылова Р.В. Механизмы и стратегии ценообразования в индустрии питания // Вестник НГИЭИ. 2014. № 11 (42). С. 41–46.
5. Понедельчук Т.В. Влияние основных и второстепенных факторов на экономический рост в условиях трансформационной экономики Украины // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2013. № 1. С. 26–29.
6. Тинтулов Ю.В. Концепция компромиссной оценки эффективности инвестиционных проектов корпоративных структур пищевой промышленности // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2014. № 2. С. 70–74.
7. Осколков И.М. Некоторые аспекты планирования инвестиционной деятельности // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2014. № 3. С. 70–72.
8. Осколков И.М. Возможные направления совершенствования бюджетирования инвестиционной деятельности // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2014. № 2. С. 53–56.
9. Староверова Г.С., Медведев А.Ю., Сорокина И.В. Экономическая оценка инвестиций. М.: КНОРУС, 2006. 312 с.

INFLUENCE OF INFLATION ON INDICATORS OF THE INVESTMENT PROJECT EFFICIENCY

© 2015

A.A. Kurilova, Doctor of Sciences (Economics), Head of Chair “Finance and Credit”

T.V. Polteva, senior lecturer of Chair “Finance and Credit”

Togliatti State University, Togliatti (Russia)

Keywords: inflation; investment project; net present value; nominal interest rate; real interest rate.

Abstract: The paper studies the impact of inflation on the basic parameters of the investment project; identifies factors that should be taken into account in the process of the investment project implementation. The research presents analysis of the main methods of inflation accounting in calculation of the investment project efficiency indicators, reveals the benefits and drawbacks of these methods, and offers recommendations for their application.

УДК 334.735

КЛАССИФИКАЦИЯ УСЛУГ ОРГАНИЗАЦИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

© 2015

Т.Н. Кутаева, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
Д.С. Горшкова, магистрант экономического факультета

Н.Т. Савруков, доктор экономических наук, профессор кафедры «Организация и менеджмент»
Нижегородский государственный инженерно-экономический университет, Княгинино (Россия)

Ключевые слова: классификация услуг; кооперативные организации; кооперативный сектор; пайщики; потребительская кооперация; потребительские общества; потребительские услуги; производственные услуги; сфера услуг.

Аннотация: Кардинальные изменения, происходящие в системе социально-экономических отношений в нашей стране, усиление конкуренции во всех сегментах рынка определили необходимость глубокого исследования классификации услуг, предоставляемых кооперативными организациями. Это обусловлено современным состоянием отечественной экономики, позволит получить информацию о том, что привлекает потребителя в продукции или услугах, способствует оптимизации практики предоставления услуг и управления ими для обеспечения конкурентоспособности услуги и в целом потребительского общества. Авторы уточняют классификацию услуг организаций потребительской кооперации и считают, что это важно при разработке маркетинговой стратегии развития потребительских обществ. Отмечаются достоинства представленной классификации услуг и ее оптимальность для решения ряда задач.

В условиях рыночной экономики в решении задач устойчивого развития экономических субъектов страны важное место принадлежит сфере услуг. Услуги связаны с глобализацией и диверсификацией бизнеса, со структурными преобразованиями в экономике. Развитие услуг способствует активизации производства потребительских товаров, развитию экономики регионов, расширению межрегиональных и межгосударственных хозяйственных связей, повышению эффективности деятельности субъектов рынка и уровня жизни населения. Потребительская кооперация является важным звеном экономики нашей страны и ищет пути развития своей производственно-хозяйственной деятельностью и повышения эффективности услуг, предоставляемых сельскому населению и своим пайщикам. В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации потребительская кооперация является некоммерческой организацией [1]. В настоящее время имеет место постепенное усиление конкуренции на потребительском рынке, изменение спроса и предложения на различные товары и услуги, что привело к сокращению доли потребительской кооперации в общем объеме предоставляемых услуг населению, снижению ее эффективности. Перед потребительскими обществами Центросоюза стоит задача повысить эффективность финансово-хозяйственной деятельности в результате увеличения объема предоставляемых услуг населению, расширения их номенклатуры и обеспечения устойчивого развития кооперативной системы.

Функционирование кооперации выступает сегодня как одно из перспективных направлений аграрной политики государства, обеспечивающих расширенное воспроизводство отечественного сельского хозяйства в решение продовольственной безопасности и увеличение производства собственных продуктов питания [2, с. 58].

По словам С.У. Нуралиева, «решение проблемы продовольственной безопасности страны во многом зависит от формирования собственной товаропроизводящей инфраструктуры и эффективности государственного регулирования торговой деятельности всех субъектов» [3, с. 41].

Деятельность кооперации сосредоточена в основном в сельской местности. Она активно снабжает сельчан промышленными и продовольственными товарами, оказывает услуги жителям 89 тыс. населенных пунктов, из которых в 54 тыс. проживает менее 100 человек [4].

Кооперативные организации участвуют не только в формировании федерального и регионального бюджетов, но также развивают социальную инфраструктуру сельских территорий, способствуют развитию нравственных начал в обществе [5, с. 340; 6, с. 146; 7, с. 89].

Кооперативный сектор имеет значительную материально-техническую базу и включает около 100 тыс.

предприятий, осуществляет многоотраслевую деятельность: розничную торговлю, общественное питание, промышленное производство товаров народного потребления, закупки сельскохозяйственной продукции, плодов и ягод, лекарственных трав у населения, платные бытовые и строительные услуги [8, с. 15].

В условиях усиления конкуренции необходимо проводить анализ конкурентоспособности предоставляемых услуг с учетом выявления и получения информации, что привлекает потребителя в продукции или услугах и какими преимуществами обладают представители данного сектора рынка.

Многие аналитики важную роль отводят развитию торговой деятельности в кооперации и считают важной задачей отрасли торговли удовлетворение спроса покупателей по ассортименту продовольственных и промышленных товаров. Подобный подход обеспечивает конкурентоспособность предприятий кооперации, их высокий имидж на рынке розничных продаж [9].

В настоящее время кооперативная розничная торговля на уровне областей и районов вытесняется торговыми сетями, которые показывают большую эффективность и используют инновационные технологии продаж, увеличивают выручку в результате применения конкурентного ценообразования и повышения оперативности в учете и контроле за товарной массой [10, с. 5, 6].

Состав сферы услуг в кооперации весьма разнообразен и обладает существенными различиями и особенностями предоставления в различных регионах нашей страны.

Многообразие услуг указывает на необходимость группировки их по видам, группам, характеризующимся общими существенными признаками. Наличие классификации позволяет лучше понимать сущность, отличительные черты отдельных услуг, определять их особенности для учета и повышения эффективности по отраслям деятельности.

Анализ деятельности субъектов рынка и уровень развития социально-экономических отношений показывает, что услуги охватывают практически все области человеческой деятельности. Виды услуг и показатели качества определены ГОСТ Р 50646-94 «Услуги населению. Термины и определения» и ГОСТ Р 52113-2003 «Услуги населению. Номенклатура показателей качества» [11; 12].

В Общероссийском классификаторе услуг населению (ОКУН) установлено более 4 тыс. видов услуг [13].

Виды экономической деятельности в сфере услуг с 1 января 2003 года определяются Общероссийским классификатором видов экономической деятельности (ОКВЭД), в котором число таких видов деятельности составляет около 5 тыс. [14]. Однако количество услуг, ре-

ально оказываемых населению России соответствующими экономическими субъектами, значительно меньше.

Сфера услуг населению в большей степени защищена от иностранного влияния, так как основная масса услуг не предназначена для международного обмена, используется для воспроизводства жизнедеятельности страны [15, с. 38].

Широкое распространение в литературе получило определение, что в западных странах услуги, предоставляемые населению, объединены в несколько групп:

- техническое обслуживание (наладка и ремонт сложнотехнических изделий, автосервис, строительство);
- коммуникативные услуги (различные виды перевозок, телекоммуникации);
- служба приемов (ресторанное, гостиничное, туристическое обслуживание, организация досуга, в том числе зрелищные мероприятия);
- охрана здоровья;
- торговля;
- финансы (услуги банков, страховых агентств, продажа недвижимости);
- профессиональные услуги (консультации специалистов, юридическое обслуживание, обучение) [16, с. 120].

Важно отметить, что сегодня существует множество классификаций услуг, но все они неточно отражают специфику деятельности потребительских обществ.

Так, Л.А. Копылова разработала классификацию услуг, приближенную к кооперативной системе [17, с. 45]:

1. Розничная продажа товаров.
2. Услуги, связанные с эксплуатацией дорогостоящих и технически сложных предметов после их продажи.
3. Информационные услуги.
4. Услуги, связанные с заготовкой сельскохозяйственной продукции и сырья.
5. Жилищно-коммунальные услуги.
6. Культурные услуги.
7. Образовательные услуги.
8. Научно-технические услуги.
9. Воспитательные услуги.
10. Рекреационные услуги.
11. Финансово-кредитные услуги.
12. Производственные услуги.
13. Дополнительные услуги.

Следует отметить, что рассмотренная классификация укрупнена по группам на основе их функциональной сущности и не позволяет проводить оценку эффективного взаимодействия производителя и потребителя, в ней не представлены следующие традиционные услуги: общественного питания, платные (бытовые), сельскохозяйственные.

По мнению А.М. Фридмана, торговлю и общественное питание в кооперативных организациях следует выделять в отдельные отрасли развития экономики. Ученый в своих рассуждениях берет за основу специфику и особенности предоставления услуг в розничных торговых предприятиях и организациях общественного питания. Определение ученым относительной их самостоятельности в системе общественного разделения труда основывается на особой значимости развития данных отраслей при формировании финансового результата [18, с. 214].

В организациях потребительской кооперации виды оказываемых населению услуг отражены в форме отчета 10-торг (потребсоюз), утвержденной Постановлением Совета Центросоюза РФ от 13.09.2010 г., протокол № 3-С, и включают:

1. Бытовые услуги.
2. Жилищные услуги.
3. Коммунальные услуги.
4. Медицинские услуги.
5. Санаторно-оздоровительные услуги.
6. Ветеринарные услуги.
7. Транспортные услуги.

8. Туристические услуги.
9. Услуги физической культуры и спорта.
10. Услуги системы образования.
11. Услуги рынков.
12. Прочие виды платных услуг.

Считаем, что данную классификацию нельзя считать оптимальной, так как услуги укрупнены по группам, что исключает в современных условиях в полном объеме вести учет и проводить анализ результативности предоставляемых услуг. Особо можно отметить, что в форме 10-торг не выделяются услуги розничной торговли, общественного питания, производственной деятельности.

Согласно статистике, действия, которые сегодня относятся к классу услуг, довольно разнообразны. Потребителей услуг интересуют результаты деятельности, которые направлены на различные объекты, имеют разную категорию потребителей, различную эластичность спроса, степень осязаемости, транспортировки, хранения, оценки качества предоставления. При этом исполнение одних зависит от применения современных инновационных технологий, а других – от профессионализма и мастерства того, кто оказывает услугу.

Таким образом, рассмотренные классификации услуг кооперативных организаций фиксируют их по мере появления, но не предоставляют возможность рассматривать их по типам. При этом в любом варианте имеют место спорные суждения, неточности, квалификационные признаки. Например, одним из таких квалификационных признаков может быть наличие элементов процесса производства услуги.

Нами предложена классификация услуг, предоставляемых организациями кооперации, согласно которой они разделены на две группы: производственные и потребительские (таблица 1).

К производственным следует относить услуги, связанные с созданием новых потребительских стоимостей (ценностей). К потребительским – направленные непосредственно на человека и его окружение.

Производственные услуги с учетом предоставления необходимо разделить на две подгруппы:

- услуги, связанные с созданием новых потребительских стоимостей (ценностей): изготовление кулинарной продукции и кондитерских изделий, производство хлеба и хлебобулочных изделий, пошив одежды, приготовление пищи на предприятиях общественного питания и др.;

- услуги, связанные с восстановлением ранее созданных потребительских стоимостей (ценностей): ремонт швейных, меховых и кожаных изделий, ремонт обуви, ремонт и техническое обслуживание бытовой техники и др.

К группе потребительских услуг следует относить услуги, направленные непосредственно на человека, на удовлетворение его личных потребностей. Они включают услуги торговли, образования, медицины, парикмахерских, услуги гостиниц и т. п.

Представленная классификация услуг отвечает следующим требованиям:

- 1) обусловлена современным состоянием отечественной экономики;
- 2) способствует оптимизации управления процессом предоставления и обеспечения конкурентоспособности организации;
- 3) соответствует организационному единству кооперативного сектора;
- 4) открыта и общедоступна;
- 5) определяет возможности автоматической обработки;
- 6) имеет значение при разработке маркетинговой стратегии развития потребительских обществ.

Целенаправленное развитие потребительской кооперации возможно на основе разработки детальных программ, в которых будут учтены выявленные перспективные направления деятельности с учетом классификации предоставляемых услуг [19; 20, с. 3].

Таблица 1. Классификация услуг, предоставляемых потребительской кооперацией

Группа услуг	Характеристика группы услуг	Виды услуг	Наименование услуг, оказываемых населению
I Производственные услуги	1. Услуги, связанные с созданием новых потребительных стоимостей		- изготовление кулинарной продукции и кондитерских изделий по заказам потребителей; - производство хлеба и хлебобулочных изделий, безалкогольных напитков, макаронных изделий, колбасных изделий и копченостей; - строительство жилья по индивидуальным заказам; - прочие виды промышленного характера; - пошив швейных, меховых, кожаных изделий, головных уборов; - услуги фотоателье, фото- и кинолабораторий (изготовление фотоснимков в павильоне и вне павильона); - строительство индивидуальных домов, изготовление и сборка бревенчатых срубов и др.
	2. Услуги, связанные с восстановлением ранее созданных потребительных стоимостей		- ремонт обуви; - ремонт швейных, меховых и кожаных изделий, головных уборов и изделий текстильной галантереи; - ремонт трикотажных изделий; - ремонт и техническое обслуживание бытовой техники и др.
II Потребительские услуги	Услуги населению, направленные на удовлетворение личных потребностей человека	1. Услуги образования	- предоставление образования различного уровня: начальное, среднее, высшее, послевузовское, дополнительное; - подготовка и переподготовка руководителей и специалистов; - проведение семинаров по актуальным вопросам и др.
		2. Медицинские услуги	- продажа медикаментов; - организация ветеринарных аптек, киосков, пунктов; - санаторно-курортные и оздоровительные услуги и др.
		3. Организация досуга	- детские игровые площадки; - библиотеки; - коллективы художественной самодеятельности; - спортивные секции и др.
		4. Жилищно-коммунальные услуги	- услуги бань и душевых; - вывоз ТБО; - уборка снега; - передача и распределение электроэнергии; - аутсорсинг (охрана и уборка помещений, стирка белья и т. д.); - водоотведение, очистка вод, передача и распределение воды; - отопление жилых домов; - гостиничное хозяйство и др.
		5. Услуги рынков	- оптовая и розничная торговля; - закупки бытовых отходов (металлолома, тряпья, макулатуры и т. д.); - повышение качества товаров и услуг; - стимулирование спроса путем продажи товаров со скидками, в кредит, по сниженным ценам
		6. Сельскохозяйственные услуги	- забой скота и птицы; - вспашка земель; - сепарирование молока; - размол зерна; - обеспечение семенами и рассадой; - продажа молодняка скота и птицы; - закупки сельскохозяйственной продукции; - прочие сельскохозяйственные услуги
		7. Прочие услуги	- услуги предприятий по прокату культурно-бытовых и хозяйственных товаров и товаров домашнего обихода; - услуги парикмахерских; - ритуальные услуги; - автостоянка, автомойка; - посреднические, консультационные, информационные, туристические услуги; - ветеринарный контроль и контроль за производством продуктов питания

Эффективный мониторинг развития кооперативных организаций требует разработки классификационного аппарата услуг, его гармонизации и детализации с выделением ключевых выгод для потребителя и производителя. Оптимизация и динамичное развитие рыночной экономики определяет необходимость совершенствовать управление услугами в кооперации, для чего необходи-

мо четко понимать их сущность, свойства, условия и факторы формирования [21–27]. Следует отметить, что в традиционном понимании для покупателей и пайщиков многие годы представляли ценность непосредственно товар и услуга. С насыщением рынка потребительскими товарами ценностью стала не столько эмоциональная составляющая в приобретении товара, услуги, сколько

особенности технологии и качества предоставления услуги. Усиление конкуренции привело к появлению взыскательного потребителя.

Все вышеизложенное убеждает, что услуги в кооперации являются неотъемлемым элементом национального общественного продукта. Этот вид экономической деятельности создает полезный продукт, не имеющий материально-вещественной формы, но удовлетворяющий потребность человека. В данном случае полезный продукт для получателя является экономическим благом и оказывает активное воздействие на формирование его запросов и вкусов. В этом контексте представляет интерес предложенная классификация услуг, позволяющая агрегированно оценивать услугу в соответствии с отраслевой структурой и технологией ее предоставления. Суть такой классификации сводится к группировке в несколько блоков услуг с учетом характерного (для вида их деятельности) значения создания или восстановления потребительных стоимостей (ценностей), а также направленного действия на окружающие условия.

Таким образом, предлагаемая классификация услуг позволяет формировать полное представление об услугах системы потребительской кооперации и имеет достоинство не только в выборе признака классификации, но и в гибкости, обеспечивающей возможность решать следующие задачи:

- формировать информационное обеспечение для разработки основных направлений развития кооперации;
- развивать и совершенствовать стандартизацию услуг;
- осуществлять сертификацию с целью обеспечения безопасности жизни, здоровья получателей и охраны окружающей среды;
- повышать эффективность организаций с применением средств вычислительной техники и информационных программ;
- осуществлять учет и прогнозирование объемов реализации услуг населению;
- изучать спрос потребителей;
- актуализировать виды услуг с учетом новых социально-экономических условий развития Российской Федерации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс РФ. Ч. 1, 2. М.: ИНФРА-М, 2013. 572 с.
2. Ткач А.В. Потребительская кооперация в России: перспективы развития // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2012. № 5. С. 57–60.
3. Нуралиев С.У. Особенности развития продовольственного рынка России в условиях ВТО // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2014. № 6. С. 49–51.
4. Официальный сайт Центрального союза потребителей общественных организаций Российской Федерации. URL: www.gus.coop/.
5. Дашков Л.П. Коммерция и технология торговли. М.: Дашков и Ко, 2007. 700 с.
6. Чаянов А.В. Основные идеи и формы организации сельскохозяйственной кооперации. М.: Наука, 1991. 190 с.
7. Сероштан М.В. Исследование конкурентоспособности потребительской кооперации России. Белгород: Кооперативное образование, 1999. 309 с.
8. Сорокина И.Э. О роли потребительской кооперации России в устойчивом развитии сельских территорий // Проблемы современной экономики. 2010. № 4. С. 353–358.
9. Шарипов М.М. Стратегия функционирования организаций потребительской кооперации в условиях меняющейся конкурентной среды // Вестник Таджикского национального университета. 2011. № 8 (72). С. 42–44.
10. Кузнецов Е. Слово – пустоцвет, когда дела нет // Деловой вестник Российской кооперации. 2014. № 6 (162). С. 5–8.
11. ГОСТ Р 50646-94. Услуги населению. Термины и определения // StandartGOST: открытая база ГОСТов. URL: standartgost.ru/.
12. ГОСТ 52113-2003 Услуги населению. Номенклатура показателей качества // StandartGOST: открытая база ГОСТов. URL: standartgost.ru/.
13. ОК 002-93. Общероссийский классификатор услуг населению: утв. Постановлением Госстандарта России от 28.06.1993 № 163: ред. от 17.10.2013 // Гарант: информационно-правовой портал. URL: base.garant.ru/179059/.
14. ОК 029-2014 (КДЕС Ред. 2). Общероссийский классификатор видов экономической деятельности: утв. Приказом Росстандарта от 31.01.2014 № 14-ст: ред. от 26.05.2015 // Гарант: информационно-правовой портал. URL: base.garant.ru/179059/.
15. Карх Д.А. Экономическая и социальная эффективность услуг розничной торговли : дис. ... д-ра экон. наук. Екатеринбург, 2010. 300 с.
16. Храмцова Т.Г. Методология исследования социально-экономического потенциала потребительской кооперации : дис. ... д-ра экон. наук. Новосибирск, 2002. 410 с.
17. Копылова Л.А. Пути совершенствования платных услуг в потребительской кооперации : дис. ... канд. экон. наук. М., 1991. 180 с.
18. Фридман А.М. Экономика предприятий торговли и питания потребительского общества. М.: Дашков и Ко, 2009. 626 с.
19. Концепция развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов // Bestpravo: информационно-правовой портал. URL: www.bestpravo.ru.
20. Концепция развития кооперации на селе на период до 2020 года: резолюция Первого Всероссийского съезда сельских кооперативов. СПб., 2013. 72 с.
21. Шавандина И.В., Шамин Ю.С. Стратегические направления деятельности организаций потребительской кооперации // Вестник НГИЭИ. 2013. № 3 (22). С. 175–185.
22. Симонова В.С. Принципы системного подхода к формированию стандартов торгового обслуживания для предприятий системы потребительской кооперации // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2013. № 2. С. 26–29.
23. Кутаева Т.Н. Развитие подходов оценки эффективности организаций потребительской кооперации в современных условиях деятельности // Вестник НГИЭИ. 2014. № 7 (38). С. 168–178.
24. Шамин Е.А. Управление конкурентоспособностью организаций потребительской кооперации // Вестник НГИЭИ. 2011. Т. 1, № 2 (3). С. 212–219.
25. Батова В.Н., Филимонов Н.В. Формирование и совершенствование системы экономических взаимоотношений между членами сельскохозяйственных потребительских кооперативов // XXI век: итоги прошлого и проблемы настоящего плюс. 2013. Т. 2, № 11 (15). С. 211–215.
26. Чирва О.Г. Интеграция зарубежного опыта построения системы сельской кредитной кооперации в Украине // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2013. № 3. С. 31–34.
27. Афанасьева Т.В., Кутаева Т.Н. Совершенствование оценки финансового состояния организаций потребительской кооперации // Вестник НГИЭИ. 2014. № 7 (38). С. 16–25.

CLASSIFICATION OF SERVICES OF CONSUMER COOPERATION ORGANIZATIONS

© 2015

T.N. Kutaeva, PhD (Economics), assistant professor of Chair “Accounting, analysis and audit”

D.S. Gorshkova, graduate student of Faculty of Economics

N.T. Savrukov, Doctor of Sciences (Economics), professor of Chair “Organization and management”

Nizhny Novgorod State University of Engineering and Economics, Knyaginino (Russia)

Keywords: classification of services; cooperative organization; cooperative sector; shareholders; consumer cooperation; consumer societies; consumer services; production services; service sector.

Abstract: Radical changes in the system of social and economic relations in our country, the increased competition in all market segments cause the necessity to study in details the classification of services provided by cooperative organizations. It is caused by the current state of domestic economy, and the study will provide the information on what attracts consumers to the products or services and helps to optimize the provision of services and their management to ensure the competitiveness of a service and the consumer society in the whole. The authors clarify the classification of services of consumer cooperation organizations and believe that it is important while developing the marketing strategy of consumer societies' development. The authors note the advantages of this classification of services and its optimality for the problem solving.

УДК 332.1

ОЦЕНКА ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ И ПЕРЕРАБОТЧИКОВ
САХАРНОЙ СВЕКЛЫ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

© 2015

Р.Е. Мансуров, кандидат экономических наук, директор Зеленодольского филиала
Института экономики, управления и права, Казань (Россия)

Ключевые слова: состояние свеклосахарного подкомплекса; оценка эффективности сахарных заводов; повышение конкурентоспособности сахарных комбинатов; эффективность сахарных заводов.

Аннотация: В статье дана оценка современного состояния свеклосахарного подкомплекса Республики Башкортостан. Показано, что на выращенном в 2015 году сырье сахарные заводы смогут работать в среднем 125 суток. Это ниже среднетраслевого уровня, который находится в пределах 140–160 суток. Таким образом, можно говорить о неполной загрузке существующих мощностей по переработке сахарной свеклы в республике. Также собственное производство сахара-песка из сахарной свеклы не сможет полностью обеспечить годовую потребность республики. Прогнозируемый дефицит данного продукта ожидается в пределах 36–46 тыс. тонн. На основании этого были сформулированы практические рекомендации по повышению эффективности деятельности производителей и переработчиков сахарной свеклы. Была рассмотрена возможность повышения загрузки сахарных заводов и увеличения продолжительности переработки сахарной свеклы до 160 суток. При этом может быть выработано до 236 тыс. тонн сахарного песка, что полностью обеспечит годовую потребность республики. В свою очередь, это обуславливает необходимость выращивания дополнительного объема сырья, что потребует увеличения площади посевов на 13425 га. С целью определения районов увеличения посевов сахарной свеклы, а также для оптимизации транспортных затрат было проведено зонирование. С помощью методики локационного треугольника В. Лаунхардта выделено три зоны по числу сахарных заводов. В каждую из них были включены посеы районов, с которых наиболее целесообразно осуществлять доставку сырья. Проведенные расчеты позволили определить оптимальные площади посевов сахарной свеклы по выделенным зонам с учетом увеличения загрузки действующих сахарных заводов.

Введение

Вопросы обеспечения продовольственной безопасности России в настоящее время стоят достаточно остро. Особую важность они приобретают в условиях усложняющихся внешнеполитических отношений, связанных с введением в отношении России различных финансово-экономических и политических санкций. Возникла необходимость повышения самообеспечения населения и промышленности продуктами питания вплоть до полного отказа от импортной продукции. Сказанное в полной мере относится и к сахарному песку, возможности производства которого у нас существуют [1–4]. Особую актуальность приобретает необходимость ориентации всего сахарного производства на переработку собственного сырья – сахарной свеклы. При этом должно происходить замещение переработки импортного сахара-сырца вплоть до полного отказа [5–7].

В таких условиях актуальной является разработка действенных механизмов повышения эффективности всего свеклосахарного подкомплекса в каждом регионе [8; 9]. Подобные механизмы должны предусматривать достижение баланса между существующими перерабатывающими мощностями в регионе, объемом выращиваемого сырья и задействованными площадями посевов сахарной свеклы. При этом площади посевов должны быть расположены с учетом достижения минимальных транспортных затрат на доставку сырья с полей на сахарные заводы [10–12]. В данной статье проведен анализ состояния свеклосахарного подкомплекса Республики Башкортостан, выявлены его «узкие места» и предпринята попытка разработать действенные механизмы по повышению его эффективности.

Методы исследования

В статье используются методы математического и сопоставительного анализа, экономико-статистические методы, а также метод локационного треугольника В. Лаунхардта.

Результаты исследования и их обсуждение

В настоящее время сахарную свеклу выращивают на полях следующих районов Республики Башкортостан (табл. 1) [13].

В целом в 2015 году на полях республики выращено 1269,5 тыс. тонн сахарной свеклы. За вычетом потерь при транспортировке и хранении, которые в среднем по отрасли составляют 3,2 %, на переработку на сахарные заводы республики может поступить 1228,9 тыс. тонн сырья.

Таблица 1. Среднее значение валового сбора и урожайность сахарной свеклы в районах Республики Башкортостан в 2015 году

Район	Площадь посевов сахарной свеклы, га	Урожайность, ц/га	Валовой сбор сахарной свеклы, тонн
1	2	3	4
Альшеевский	7583	200	151660
Аургазинский	1781	210	37401
Бакалинский	1540	222	34188
Бижбулякский	530	130	6890
Белебеевский	12	200	240
Благоварский	6017	310	186527
Буздякский	5746	312	179275,2
Гафурыйский	2150	315	67725
Давлекановский	1021	250	25525
Ермекеевский	662	170	11254
Ишимбайский	400	230	9200
Кармаскалинский	3463	260	90038
Кугарчинский	278	40	1112
Кушнаренковский	500	180	9000
Куюргазинский	1199	260	31174
Мелеузовский	2980	230	68540
Миякинский	1063	190	20197
Стерлибашевский	580	200	11600
Туймазинский	1000	180	18000
Уфимский	214	190	4066
Федоровский	3203	260	83278
Чекмагушевский	2232	230	51336
Чишминский	4439	350	155365
Шаранский	835	190	15865
Всего	49428	5309	1269456

На территории республики в настоящее время находится четыре сахарных завода [14; 15]:

1. ООО «Карламанский сахар», расположен в Кармаскалинский районе, в п. Прибельский. Мощность по

переработке сахарной свеклы составляет 1700 тонн в сутки. Однако он в настоящее время не работает.

2. ОАО «Мелеузовский сахарный завод», находится в Мелеузском районе, в г. Мелеуз. Мощность по переработке сахарной свеклы составляет 3250 тонн в сутки.

3. ОАО «Чишминский сахарный завод», находится в Чишминском районе, в п. Чишмы. Мощность по переработке сахарной свеклы составляет 3100 тонн в сутки.

4. ООО «Раевсахар» (Раевский), расположен в Альшеевском районе, в п. Раевский. Мощность по переработке сахарной свеклы составляет 3500 тонн в сутки.

Таким образом, за вычетом мощностей недействующего «Карламанского сахара» совокупная мощность по переработке составляет 9850 тонн сахарной свеклы в сутки. Получается, что все сырье урожая 2015 года будет переработано в течение 125 суток. Данный показатель ниже среднетраслевого уровня. Опыт работы ряда заводов говорит об оптимальном времени сахароварения 140–160 суток. В целом можно говорить о неполной загрузке существующих мощностей по переработке сахарной свеклы в республике. Такая ситуация не может устраивать ни с позиций эффективности деятельности сахарных заводов, ни с позиций сложных внешнеполитических условий.

Из сырья, выращенного в 2015 году, при среднем значении показателя «выход сахара-песка» на уровне 15-16 % может быть произведено 184,3 тыс. тонн сахара-песка. Если оценивать общую годовую потребность страны в сахаре-песке на уровне 5,6 млн тонн [16; 17], то за счет сахарного производства Республики Башкортостан обеспечивается всего 3,3 % потребности.

Кроме того, оценим величину самообеспеченности сахаром в республике. Численность населения Республики Башкортостан по состоянию на начало 2015 года оценивается в 4069698 чел. [18]. При этом годовая потребность населения в сахарном песке составляет 39 кг на душу населения [16]. Получается, что годовая потребность в сахаре-песке населения Республики Башкортостан будет составлять 158,7 тыс. тонн. Однако кроме потребности населения в сахаре-песке есть еще и потребность пищевой промышленности республики в данном продукте. Она составляет 60–70 тыс. тонн в год. Получается, что общая годовая потребность республики находится в пределах 220–230 тыс. тонн [13]. Таким образом, в 2015 году собственное производство не сможет полностью обеспечить потребности республики в сахарном песке. Дефицит данного продукта прогнозируется в пределах 36–46 тыс. тонн. Такая ситуация не может устраивать ни с каких позиций. В подобных условиях настоятельно необходимы существенные изменения в структуре и объеме посевов сахарной свеклы.

Так, если рассматривать возможность повышения загрузки сахарных заводов и увеличение продолжительности переработки сахарной свеклы до 160 суток, то при этом может быть дополнительно переработано 344,8 тыс. тонн сахарной свеклы. В свою очередь, необходимость производства дополнительного объема сырья обуславливает необходимость увеличения площади посевов на 13425 га. Это позволит выработать сахарным заводам дополнительно 51,7 тыс. тонн сахара-песка. При этом общая выработка по республике составит 236 тыс. тонн, что полностью обеспечит внутреннюю годовую потребность республики. Кроме того, вклад сахаропроизводителей Республики Башкортостан в общий объем производства сахара в стране вырастет с 3 до 4 %.

Таким образом, в рамках дальнейшей проработки предлагаемых мероприятий, связанных с увеличением площади посевов сахарной свеклы, проведем зонирование. В целях оптимального распределения площадей посевов сахарной свеклы в зависимости от расположения действующих сахарных заводов было выделено три зоны (рис. 1). Центром каждой зоны является месторасположение сахарного завода.

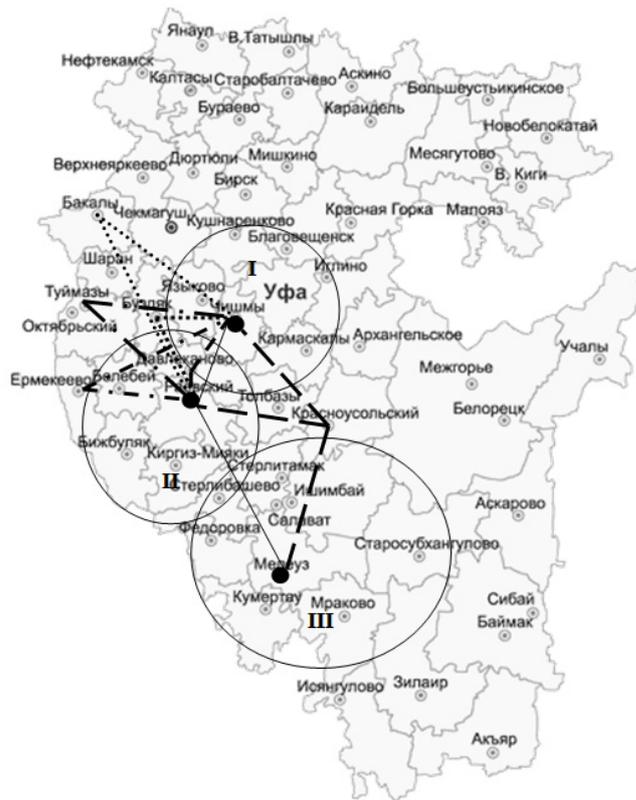


Рис. 1. Зонирование площадей возделывания сахарной свеклы в районах Республики Башкортостан

Очевидно, что с точки зрения оптимизации транспортных затрат на доставку сырья с полей однозначно можно распределить следующие районы республики (табл. 2):

- зона I – сырьевого обеспечения ОАО «Чишминский сахарный завод»: Чишминский, Кушнаренковский, Уфимский, Кармаскалинский и Благоварский районы;
- зона II – сырьевого обеспечения ООО «Раевсахар» (Раевский): Альшеевский, Аургазинский, Миякинский, Бижбулякский и Белебеевский районы;
- зона III – сырьевого обеспечения ОАО «Мелеузовский сахарный завод»: Мелеузовский, Ишимбайский, Федоровский, Кугарчинский, Куюргазинский и Стерлибашевский районы.

Остальные районы без дополнительных расчетов невозможно отнести ни к одной из зон. Таким образом, задача сводится к тому, чтобы, исходя из оптимизации затрат на доставку сырья, определить, из какого района на какой сахарный завод необходимо вести свеклу. Альтернативными вариантами при этом являются следующие:

- сырье с полей Бакалинского, Буздякского, Давлекановского, Еремеевского, Туймазинского, Чекмагушевского, Шаранского районов можно вывозить на переработку на ОАО «Чишминский сахарный завод» или на ООО «Раевсахар» (Раевский);
- сырье с полей Гафурийского района можно вывозить на переработку на любой из трех действующих заводов.

Данную задачу предлагается решать, используя метод локационного треугольника В. Лаунхардта [19] (рис. 1).

Начнем анализ с Бакалинского района. На рис. 1 выделен треугольник с вершинами в р. ц. Бакалы (районный центр Бакалинского района, с полей которого необходимо вывозить сахарную свеклу), п. Раевский (месторасположение ООО «Раевсахар») и п. Чишмы (месторасположение ОАО «Чишминский сахарный завод»).

Далее составляются два уравнения:

$$\begin{aligned} S_{Б-Р} &= L_{Б-Р} \times t, \\ S_{Б-Ч} &= L_{Б-Ч} \times t, \end{aligned}$$

где $S_{Б-Р}$, $S_{Б-Ч}$ – средние затраты на доставку сырья из Бака-

линского района на Раевский сахарный завод и Чишминский сахарный завод соответственно; $L_{Б-Р}$, $L_{Б-Ч}$ – среднее расстояние от полей Бакалинского района до Раевского сахарного завода и Чишминского сахарного завода соответственно; t – транспортный тариф, руб./км. Расстояние между населенными пунктами определялось по данным сайта «Автомобильный портал грузоперевозок «Автодиспетчер» [20].

Так как транспортный тариф в различных районах Республики Башкортостан при работе с одним перевозчиком будет одинаков, задача сводится к сравнению расстояний и выбору наименьшего из них:

$$L_{Б-Р} = 218 \text{ км}, L_{Б-Ч} = 78 \text{ км}, L_{Б-Ч} < L_{Б-Р}.$$

Таблица 2. Зонирование площади посевов сахарной свеклы в Республике Башкортостан

Район	Площадь посевов сахарной свеклы, га	Урожайность, ц/га	Валовой сбор сахарной свеклы, тонн
1	2	3	4
Зона I – сырьевого обеспечения ОАО «Чишминский сахарный завод»			
Чишминский	4439	350	155365
Кушнаренковский	500	180	9000
Уфимский	214	190	4066
Кармаскалинский	3463	260	90038
Благоварский	6017	310	186527
Зона II – сырьевого обеспечения ООО «Раевсахар» (Раевский)			
Альшеевский	7583	200	151660
Аургазинский	1781	210	37401
Миякинский	1063	190	20197
Бижбулякский	530	130	6890
Белебеевский	12	200	240
Зона III – сырьевого обеспечения ОАО «Мелеузовский сахарный завод»			
Мелеузовский	2980	230	68540
Ишимбайский	400	230	9200
Федоровский	3203	260	83278
Стерлибашевский	580	200	11600
Кугарчинский	278	40	1112
Куюргазинский	1199	260	31174
<i>Районы, выращивающие сахарную свеклу, распределение которых по зонам требует дополнительных расчетов</i>			
Бакалинский	1540	222	34188
Буздякский	5746	312	179275,2
Гафурийский	2150	315	67725
Давлекановский	1021	250	25525
Ермекеевский	662	170	11254
Туймазинский	1000	180	18000
Чекмагушевский	2232	230	51336
Шаранский	835	190	15865
Всего	49428	5309	1269456

Таблица 3. Окончательное распределение площадей посевов сахарной свеклы по зонам в Республике Башкортостан

Район	Площадь посевов сахарной свеклы, га	Урожайность, ц/га	Валовой сбор сахарной свеклы, тонн
1	2	3	4
Зона I – сырьевого обеспечения ОАО «Чишминский сахарный завод»			
Чишминский	4439	350	155365
Кушнаренковский	500	180	9000
Уфимский	214	190	4066
Кармаскалинский	3463	260	90038
Благоварский	6017	310	186527
Бакалинский	1540	222	34188
Туймазинский	1000	180	18000
Чекмагушевский	2232	230	51336
Шаранский	835	190	15865
Итого	20240	2112	564385
Зона II – сырьевого обеспечения ООО «Раевсахар» (Раевский)			
Альшеевский	7583	200	151660
Аургазинский	1781	210	37401
Миякинский	1063	190	20197
Бижбулякский	530	130	6890
Белебеевский	12	200	240
Буздякский	5746	312	179275,2
Давлекановский	1021	250	25525
Ермекеевский	662	170	11254
Итого	18398	1662	432442,2
Зона III – сырьевого обеспечения ОАО «Мелеузовский сахарный завод»			
Мелеузовский	2980	230	68540
Ишимбайский	400	230	9200
Федоровский	3203	260	83278
Стерлибашевский	580	200	11600
Кугарчинский	278	40	1112
Куюргазинский	1199	260	31174
Гафурийский	2150	315	67725
Итого	10790	1535	272629
Всего по РБ	49428	5309	1269456

Таким образом, мы получили оптимальное с точки зрения минимизации транспортных затрат распределение районов свекловодства республики по зонам. Однако при таком распределении получается, что заводы не будут иметь оптимального объема сахарной свеклы для переработки. Так, ОАО «Чишминский сахарный завод» будет перерабатывать выращенную в его сырьевой зоне сахарную свеклу на протяжении 176 суток, ООО «Раевсахар» (Раевский) – 120 суток, а ОАО «Мелеузовский сахарный завод» – 81 сутки.

Понятно, что такая прогнозируемая загрузка производственных мощностей сахарных заводов неприемлема с учетом оптимального с точки зрения сохранности сырья и выхода сахара-песка времени переработки в пределах 140–160 суток.

В связи с изложенным необходимо на региональном уровне пересмотреть структуру посевов сахарной свеклы в республике. Проведенный анализ и расчеты показывают следующие оптимальные площади посевов сахарной свеклы по выделенным зонам с учетом увеличения загрузки действующих сахарных заводов (табл. 4).

Таблица 4. Оптимальные площади посевов сахарной свеклы по выделенным зонам сырьевого обеспечения заводов в районах Республики Башкортостан

Зона	Действующая площадь посевов свеклы, га	Рекомендуемая площадь посевов свеклы, га	Откл., га
1	2	3	4
Зона I – сырьевого обеспечения ОАО «Чишминский сахарный завод»	20240	19781,1	-458,9
Зона II – сырьевого обеспечения ООО «Раевсахар» (Раевский)	18398	22333,6	3935,6
Зона III – сырьевого обеспечения ОАО «Мелеузовский сахарный завод»	10790	20738,3	9948,3
Итого по республике	49428	62853	13425

Таким образом, проведенный анализ и расчеты показали, что в целом по Республике Башкортостан необходимо увеличивать площадь посевов сахарной свеклы на 13,4 тыс. га. При этом требуется перераспределение площадей посевов внутри выделенных зон сырьевого обеспечения заводов: возможно снизить площадь посевов в первой зоне на 458,9 га при одновременном увеличении во второй зоне на 3935,6 га и третьей зоне на 9948,3 га.

Предлагаемый подход к распределению площадей посевов сахарной свеклы в районах республики позволит оптимизировать транспортные затраты на доставку сырья и в то же время увеличить загрузку производственных мощностей действующих сахарных заводов.

Заключение

Расчеты показали, что если рассматривать возможность повышения загрузки сахарных заводов и увеличение продолжительности переработки сахарной свеклы до 160 суток, то при этом может быть выработано 236

тыс. тонн сахарного песка, что полностью обеспечит годовую потребность республики. Однако это, в свою очередь, обуславливает необходимость выращивания дополнительного объема сырья, что потребует увеличения площади посевов на 13425 га.

С целью определения районов увеличения посевов сахарной свеклы, а также для оптимизации транспортных затрат было проведено зонирование. В целом было выделено три зоны по числу сахарных заводов. В каждую зону были включены посевы районов, с которых наиболее целесообразно осуществлять доставку сырья.

Проведенные расчеты позволили определить оптимальные площади посевов сахарной свеклы по выделенным зонам с учетом увеличения загрузки действующих сахарных заводов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Зимняков В.Н., Сергеев А.Ю. Модернизация агропромышленного производства: проблемы и механизмы // Нива Поволжья. 2012. № 4 (25). С. 101–104.
2. Мельников А.Б. Продовольственная безопасность России в современных условиях // АПК: экономика, управление. 2012. № 10. С. 23–36.
3. Сидоренко В., Михайлушкин П. Продовольственная безопасность в современном мире // Международный сельскохозяйственный журнал. 2012. № 2. С. 40–45.
4. Бондин И.А. Использование основных резервов повышения эффективности сельскохозяйственного производства в современных условиях // Нива Поволжья. 2014. № 2 (31). С. 105–110.
5. Зинина Л.И. Развитие аграрной сферы в структуре региональной экономики // Вестник НИИ гуманитарных наук при Правительстве республики Мордовия. 2013. Т. 27, № 3. С. 41–50.
6. Малоземов С.И. Аграрная политика постсоветской России: сценарий международных экспертов и региональные модели // Вестник НИИ гуманитарных наук при Правительстве республики Мордовия. 2013. Т. 26, № 2. С. 44–52.
7. Михайлушкин П.В., Баранников А.А. Угрозы национальной безопасности Российской Федерации на начальном этапе функционирования отечественной экономики в рамках ВТО // Молодой ученый. 2012. № 9. С. 135–140.
8. Позубенков П.С., Позубенкова Э.И. Повышение конкурентоспособности организаций АПК // Нива Поволжья. 2013. № 2 (27). С. 129–134.
9. Святова О.В., Солошенко Р.В. Значение свеклосахарного подкомплекса АПК для экономики страны // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2013. № 1. С. 21–24.
10. Шхазатов А.З. Проблемы эффективного использования потенциала свеклосахарного подкомплекса // Молодой ученый. 2012. № 4. С. 197–199.
11. Болохонцева Ю.И. Свеклосахарный подкомплекс: обоснование перехода на инновационный путь развития // Региональная экономика: теория и практика. 2011. № 19. С. 57–63.
12. Авдонина И. А. Пути совершенствования экономических отношений субъектов свеклосахарного подкомплекса // Научно-методический электронный журнал Концепт. 2013. Т. 4. С. 1481–1485.
13. Оперативная информация о ходе уборки сахарной свеклы в Республике Башкортостан // Министерство сельского хозяйства Республики Башкортостан. URL: www.teasoft.ru/svek/?r=res1.
14. Сахарные заводы Республики Башкортостан // Saharonline: аналитический сайт. URL: saharonline.ru/yandex_search.php?text=&searchid=1876142&110n=ru&web=0#126.
15. Сахарные заводы России и стран СНГ // Сайт Союза сахаропроизводителей России. URL: rossahar.ru/Sugar-factories-in-Russia-and-CIS/Russia/.

16. Приказ Министерства здравоохранения и социального развития РФ от 2 августа 2010г. №593н «Об утверждении рекомендаций по рациональным нормам потребления пищевых продуктов, отвечающим современным требованиям здорового питания» // Гарант.ру: информационно-правовой портал. URL: base.garant.ru/12179471.
17. Тупикова О.А. Перспективы развития свеклосахарного подкомплекса России в условиях модернизации производства и международной интеграции // Политический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2013. № 93. С. 1412–1422.
18. Численность постоянного населения Республики Башкортостан по состоянию на 01.01.2015 года // Сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю. URL: bashstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/bashstat/ru/statistics/population/.
19. Югова Д.И. Экономические основы логистики. Екатеринбург: УрГУПС, Екатеринбург, 2012. 179 с.
20. Расстояние между городами // Сайт «Автомобильного портала грузоперевозок «Автодиспетчер». URL: www.avtodispatcher.ru.

THE ASSESSMENT OF PROSPECTS FOR FURTHER DEVELOPMENT OF PRODUCERS AND PROCESSORS OF SUGAR BEET IN THE REPUBLIC OF BASHKORTOSTAN

© 2015

R.E. Mansurov, PhD (Economics), Director of Zelenodolsk branch
Institute of Economics, Management and Law, Kazan (Russia)

Keywords: state of beet sugar subcomplex; assessment of sugar mills efficiency; improving competitiveness of sugar plants; sugar factories efficiency.

Abstract: The paper gives the assessment of the current state of beet sugar subcomplex of the Republic of Bashkortostan. The study shows that sugar factories will be able to work for 125 days on average using the grown in 2015 raw sugar. It is below the industry average level, which is in the range of 140-160 days. Thus, we can speak about the underloading of existing capacities for sugar beet processing in the republic. Own sand sugar production from sugar beet will not be able to satisfy in full measure the annual demand of the republic in sugar. The predictable shortfall of the product is expected to be within the 36-46 thousand tons. On this basis the author formulated the practical recommendations for the improvement of the sugar beet producers and processors efficiency. The author considered the feasibility of the increase of sugar plants loading and the increase of the sugar beet processing time up to 160 days. It will produce up to 236 thousand tons of sand sugar, which will satisfy in full measure the annual demand of the republic in sugar. Whereas, it results in the necessity to cultivate the extra volume of raw materials, which will require to increase the planting acreage by 13425 ha. To determine the areas of sugar beet planting acreage increase, as well as to optimize the transportation costs the author carried out the zoning. Using the V. Launhardt methodology of location triangle, three zones were defined according to the number of sugar factories. Each zone includes the areas of crops, from which it is reasonable to carry out the raw materials delivery. The performed calculations allowed the determining of the optimal sugar beet crop areas according to the defined areas taking into account the increase of the loading of the existing sugar factories.

Г.И. Москвитин, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры
«Менеджмент и управление персоналом организации»
Я.Г. Лабушева, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры
«Менеджмент и управление персоналом организации»
Московский государственный университет путей сообщения, Москва (Россия)

Ключевые слова: внутренний контроль; система управления компанией; система внутреннего контроля; контроллинг.

Аннотация: В статье рассмотрены основные понятия внутреннего контроля, этапы построения эффективной системы внутреннего контроля в компании, определены основные требования к построению системы внутреннего контроля. Особую актуальность статья приобретает как в связи с последствиями мирового экономического кризиса, так и в связи с текущими изменениями в законодательстве и переориентацией экономики на импортозамещение, что окажет существенное воздействие на отечественный рынок. Установлено, что эффективность функционирования организации определяется степенью достижения целей, поставленных менеджментом для снижения риска влияния неблагоприятных последствий на результат деятельности организации, а также уменьшения затрат. Методы управления являются основным рычагом достижения поставленных целей. Применение методов управления непрерывно связано с созданием системы управления, которая имеет механизм, структуру, элементы, позволяющие осуществить процесс управления и принимать эффективные управленческие решения. Таким образом, система управления – это совокупность приемов, методов и факторов, направленных на реализацию поставленных целей и получение конечного результата, которая представляет собой систему элементов.

Топ-менеджмент современного бизнеса все чаще сталкивается с неэффективным использованием разного рода ресурсов: людских, финансовых, материальных. Недостаток необходимой для принятия правильных решений достоверной информации непреднамеренно, а в отдельных случаях и преднамеренно, искажает отчетность и является признаком прямого мошенничества со стороны персонала и управляющих. Вышеуказанные проблемы можно исключить путем создания эффективной системы внутреннего контроля.

Целью статьи является уточнение роли и функций системы внутреннего контроля в процессе управления предприятием.

Система управления предприятием – это кибернетическое понятие, предполагающее совокупность объекта управления и управляющего элемента, взаимодействующих между собой [1].

Целесообразно выделить элементы, составляющие систему управления предприятием (рис. 1).

Управляющим элементом данной системы, который формирует и осуществляет управляющее воздействие для обеспечения требуемого режима работы объекта управления, является управленческий персонал и разработанные им цели, принципы и методы управления. Объектом системы управления является деятельность предприятия.

Система внутреннего контроля представляет собой регулирующий элемент системы управления, главной задачей которого является оценка эффективности принятых управленческих решений и результатов их внедрения.

Эффективность управления предприятием напрямую зависит от функционирования системы внутреннего контроля, так как обеспечивает постоянство величины, характеризующей состояние и режим работы объекта управления [2].

Понятие «система внутреннего контроля» включает в себя два термина: «система» и «внутренний контроль».

Внутренний контроль – это процесс, обращенный на достижение целей предприятия и являющийся результатом действий руководства по планированию, организации, мониторингу деятельности предприятия в целом и его отдельных подразделений [3]. Система внутреннего контроля организуется непосредственно руководством предприятия. Это первое и основное отличие внутреннего контроля от прочих видов контроля.

Понятие внутреннего контроля можно охарактеризовать как систему мер, созданных руководством предприятия и реализуемых на предприятии с целью наиболее эффективного исполнения работниками своих обязанностей при совершении хозяйственных операций.

Эффективность внутреннего контроля влияет на эффективность функционирования хозяйствующего субъекта, которая является одним из условий эффективности всего общественного производства.

В современных условиях внутренний контроль как управленческая функция должен осуществляться на всех уровнях управления. Система внутреннего контроля ориентируется на устойчивое положение субъекта на рынках и своевременную адаптацию систем производства и управления предприятием к динамичной внешней среде.

Цель внутреннего контроля – информационное обеспечение системы управления для получения возможности принятия эффективных решений.

Поскольку контроль является одной из функций управления, очевидно, что организация и поддержание системы внутреннего контроля – процесс, осуществляемый менеджментом организации. В конечном счете именно генеральный директор организации ответствен за создание эффективной системы внутреннего контроля, среды контроля в компании и за своевременное информирование совета директоров о всех значительных рисках, стоящих перед организацией [4].

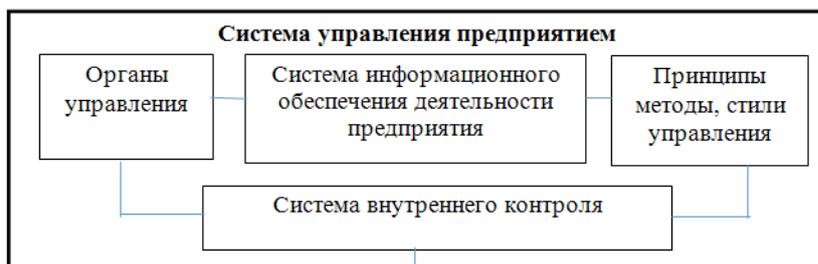


Рис. 1. Элементы системы управления предприятием

Процесс организации и поддержания системы внутреннего контроля может осуществляться как самим руководством компании (в небольших организациях), так и специально создаваемыми для этих целей подразделениями внутреннего контроля [5]. К основным задачам такого подразделения можно отнести:

- документирование бизнес-процессов, оценка рисков и введение процедур внутреннего контроля;
- разработка предложений по оптимизации бизнес-процессов, рекомендации по снижению рисков и негативных эффектов их воздействия;
- периодический мониторинг эффективности введенных процедур внутреннего контроля;
- взаимодействие со структурными подразделениями по вопросам выстраивания системы внутреннего контроля.

Выполнение поставленных задач требует предпринять шаги, приведенные на рис. 2.

Таким образом, внутренний контроль является:

- 1) неотъемлемым элементом каждой стадии процесса управления;
- 2) «обособленной» стадией, обеспечивающей информационную прозрачность качества хода процесса управления на всех других стадиях.

Организация системы внутреннего контроля в общем случае находится под воздействием таких факторов, как:

- восприятие руководством роли внутреннего контроля в управлении организацией;
- условия функционирования организации: ее размеры, оргструктура, масштабы и виды деятельности;
- наличие филиалов и региональных подразделений;
- стратегические установки, цели и задачи;
- уровень программного обеспечения деятельности;
- ресурсное обеспечение;
- профессионализм кадрового состава.

При организации системы внутреннего контроля должны приниматься во внимание все вышеуказанные

принципы в совокупности [1].

Обобщая сказанное, стоит отметить, что организация эффективной системы внутреннего контроля позволит:

- обеспечить эффективное функционирование, устойчивость и максимальное (согласно установленным целям) развитие организации в условиях конкуренции;
- сохранить и эффективно использовать ресурсы и возможности организации;
- своевременно выявлять и минимизировать коммерческие, финансовые и внутрифирменные риски в управлении организацией;
- сформировать адекватную современным permanently меняющимся условиям хозяйствования систему информационного обеспечения всех уровней управления, позволяющую своевременно адаптировать функционирование организации к изменениям во внутренней и внешней среде.

В связи с этим особую актуальность приобретают задачи разработки типовых программ организации, развития и совершенствования системы внутреннего контроля (для различных организаций в плане организационно-правовых форм, видов и масштаба деятельности, размеров, организационных структур управления). Данные программы следует разрабатывать с учетом: различных начальных условий и возможностей организаций; тенденций развития экономики страны в целом и действующих механизмов ее функционирования; сложившихся национальных и местных традиций; менталитета персонала. Система внутреннего контроля наиболее эффективна, если она встроена в инфраструктуру компании и является частью ее основной деятельности. Вся система должна гарантировать разумную детализацию учета, обеспечивающую достоверность отражения финансово-хозяйственных операций и финансового положения компании [1].

Необходимость организации системы внутреннего контроля вызвана также сложностями, обусловленными эффектом масштаба.



Рис. 2. Этапы реализации на практике системы внутреннего контроля

Эффект масштаба авторами статьи трактуется как прямая зависимость роста масштаба организации от воздействия различных факторов, благодаря которым достигается снижение издержек, что является положительным эффектом. Наряду с ним выделяют и отрицательный эффект масштаба, выраженный в некоторых трудностях управленческого характера, вызванных необходимостью координирования деятельности крупной организации.

Так, рост масштабов деятельности организации значительно увеличивает количество этажей управления, разделяющих административный аппарат и уровни управления.

Недостаточное внимание организаций к проблемам корпоративного управления и внутреннего контроля не просто порождает несовершенство, недостатки и низкую эффективность системы внутреннего контроля, но вызывает кризис доверия как клиентов, так и инвесторов.

В заключение следует отметить, что главный инструмент организации управления хозяйствующего субъекта на современном этапе – это система правил деятельности организации, выражающих согласованную волю акционеров и трудового коллектива, руководствующихся этими правилами. Стремительная трансформация бизнес-процессов диктует целесообразность создания в организации системы внутреннего контроля. Кроме того, в ряде случаев это единственная для владельца возможность контролировать происходящие изменения, поэтому в организациях с участием иностранного капитала наличие такой системы – обязательное требование собственника. От правильной организации внутреннего контроля напрямую зависит эффективность и анализ финансовой деятельности организации.

Процесс внутреннего контроля, который исторически служил в качестве механизма для минимизации случаев мошенничества, хищений или ошибок, приобрел более широкий характер, охватив все разнообразные риски, связанные с деятельностью организации. В настоящее время признано, что эффективный процесс внутреннего контроля играет важнейшую роль в способности организации выполнять поставленные цели и сохранять финан-

совую жизнеспособность.

Учитывая современные условия деятельности, претерпевают изменения роль и методы осуществления внутреннего контроля:

- создание подразделения внутреннего аудита;
- в приоритете предоставление руководству информации о проблемах в осуществлении функций бизнес-подразделений и обеспечении им достижения целей деятельности;
- оперативность выявления и реагирования на проблемные ситуации;
- повышение информированности высшего менеджмента и руководителей среднего звена управления о содержании внутреннего контроля, его обособленном положении в системе управления организацией;
- повышение кадрового потенциала организации для развития внутреннего контроля.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бокатая С.В. Принципы построения системы внутреннего финансового контроля с учетом требований зарубежных нормативных актов // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2015. № 9.
2. Лабушева Я.Г. Роль риск-менеджмента в системе управления предприятием // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2015. № 3. С. 286–290.
3. О бухгалтерском учете: федеральный закон N 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) // Консультант плюс: справочно-правовая система. URL: www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/.
4. Москвитин Г.И. Организационно-экономический механизм применения системы контроллинга на предприятиях машиностроительного комплекса // Экономика и предпринимательство. 2012. № 6. С. 295–298.
5. IIA Position paper: the three of defense in effective risk management and control // The insunstitute of internal auditors. For permission to reproduce, please contact. URL: theiia.org.

THE ROLE OF INTERNAL CONTROL IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM

© 2015

M.G. Moskvitin, Doctor of Sciences (Economics), Professor, professor of Chair
“Management and human resource management of organization”

Y.G. Labusheva, PhD (Economics), Associate Professor, assistant professor of Chair
“Management and human resource management of organization”

Moscow State University of Railway Engineering, Moscow (Russia)

Keywords: internal control; company management system; internal control system; controlling.

Abstract: The paper considers the basic concepts of internal control, the stages of creation of effective internal control system in a company, and determines the main requirements to the creation of internal control system. The paper has special relevance both in relation to the consequences of the world economy crisis and in relation to the current changes in the legislation and economy reorientation to import substitution that will influence significantly on the domestic market. The authors determined that the efficiency of the enterprise functioning is specified by the degree of achievement of the objectives set by the management to reduce the risk of adverse consequences influence on the result of the company activity, and to decrease the expenses. The methods of management are the main leverage for the goals achievement. The application of management methods is related to the creation of a management system which has the mechanism, the structure, and the elements allowing to perform management process and to make effective administrative decisions. Thus, the management system is the set of methods and factors directed to the goals realization and the eventual result achievement, which represents the system of elements.

УДК 332.1

**ТЕРРИТОРИЯ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ:
НОВЫЙ СТАТУС И НОВАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА
РОССИЙСКИХ МОНОГОРОДОВ**

© 2015

Т.П. Рахлис, кандидат педагогических наук, доцент кафедры «Экономика и финансы»
Магнитогорский государственный технический университет имени Г.И. Носова,
Магнитогорск (Россия)

Ключевые слова: территория опережающего развития (ТОР); особые экономические зоны (ОЭЗ); моногород; Фонд развития моногородов; экономика региона; инвестиции; предпринимательская деятельность; налоговые льготы; рабочие места; кризис.

Аннотация: В России заработала новая программа по поддержке отдельных городов и целых регионов через создание территорий опережающего развития (ТОР). В теории подобный статус даст муниципальным образованиям серьезный механизм по привлечению инвесторов на их территорию, что приведет к стремительному росту производств, остановит отток населения за счет создания новых рабочих мест и позволит диверсифицировать экономику муниципалитета, избавив его от чрезмерной зависимости от конкретного предприятия. В статье анализируется успешность данной инициативы в сегодняшних реалиях. Для этого представлена история реформирования особых районов в РФ, выявлены условия новой программы, обеспечивающие привлекательность территорий для инвестирования, приведены отличия ТОР от особых экономических зон (ОЭЗ), даны некоторые статистические сведения по функционированию и финансированию моногородов за последние года, проанализированы мнения экспертов в отношении жизнеспособности, «плюсов» и «минусов» ТОР.

Территории опережающего развития (далее – ТОР) стали для российского правительства еще одной попыткой реформирования экономики особых районов.

Это далеко не первый опыт разработки в России определенных программ, способных вывести города и целые регионы на новый виток развития. Однако, как показывает история, не всегда этот опыт был положительным и не всегда программы были до конца реализованы. В 1991 году был принят закон, регулирующий приток иностранных инвестиций в отечественную экономику. Его положения устанавливали для некоторых зарубежных предпринимателей определенные льготы, в частности, предполагалась упрощенная процедура регистрации, сниженные ставки налогообложения, долгосрочная аренда по невысокой цене, безвизовый режим и уменьшение таможенных пошлин. С 1996 года в стране стали создаваться особые экономические зоны (далее – ОЭЗ). Первая ОЭЗ была сформирована в Калининградской области, вторая – в Магаданской области. Однако успехов их реализации нет. Также был принят законопроект по ОЭЗ в пределах Байкало-Амурской железнодорожной магистрали. Судьба программы также неизвестна. Хотя ОЭЗ считаются достаточно гибким инструментом привлечения финансовых средств в экономику, из созданных 17 ОЭЗ успешными стали всего 6 [1].

Несмотря на неудачи, эволюция ОЭЗ продолжилась. Был принят закон, положения которого регулировали образование и функционирование зон территориального развития. Таким образом, было введено новое понятие – зона территориального развития. Она представляет собой часть субъекта, где формируются благоприятные условия для деятельности инвесторов. Целью таких зон выступало ускорение социально-экономического становления региона. Создание благоприятных условий предполагало предоставление инвесторам государственной поддержки. Управление такими зонами должно было осуществляться специально сформированной администрацией. В настоящее время в 20 регионах созданы зоны территориального развития.

В 2014 году правительством предложена и запущена программа по созданию ТОР [2]. Список уже существующих районов дополнился еще рядом местностей. В частности, особого внимания заслужила удаленная от центра ТОР – Дальний Восток. В числе областей, требующих инвестирования, президент назвал Сибирь, в частности, Хакассию и Красноярский край.

Условия, за счет которых ТОР будет привлекательна для инвесторов, следующие:

- пятилетние налоговые каникулы;

- льготная ставка страховых отчислений;
- упрощенная процедура прохождения таможни, подключения к электросети, получения разрешений на строительство;
- льготные ставки по арендной плате;
- особый порядок пользования землей;
- особый порядок проведения государственного контроля, муниципального надзора;
- предоставление особых государственных услуг;
- использование режима свободной таможенной территории;
- возможность привлечения в льготном и ускоренном порядке иностранного квалифицированного персонала;
- использование санитарных и технических регламентов по примеру наиболее развитых государств ОЭСР (Организации экономического сотрудничества и развития).

Как таковых отличий от ОЭЗ ТОР не имеет. Единственной, пожалуй, разницей можно считать продолжительность функционирования. Так, 20 лет должна действовать ОЭЗ, 12 лет – ТОР. Не допускается создание ОЭЗ и ТОР на одной местности.

Несмотря на предыдущие неудачи, сегодня правительство заявляет о четком намерении довести начатое до конца и даже намеревается конкурировать с недавно образованными ТОР в Корее, Японии, Китае. Закон о новых территориях еще требует доработок. Однако он уже определяет основные аспекты, касающиеся формирования и последующего функционирования этих районов. Немаловажное значение имеет и деятельность аппарата управления непосредственно в самом Дальневосточном федеральном округе (ДФФО). Она должна быть направлена на содействие и поддержку государственных мер. При совместной работе всех заинтересованных ведомств и министерств, предпринимателей и граждан больше вероятности добиться успеха в более сжатые сроки. Основной задачей сегодня, наряду с привлечением инвестиций, считается обеспечение населения работой и создание оптимальных трудовых условий на новых и уже действующих предприятиях.

Статус ТОР применим не только к ДВФО. Допускается создание ТОР на территориях, отнесенных ко второй категории моногородов, в зависимости от рисков ухудшения их социально-экономического положения и высокого уровня безработицы.

Моногорода – это наследие СССР, когда была принципиально другая экономическая и социальная система, другой принцип распределения ресурсов и организации народного хозяйства, поэтому по большому счету опти-

мального решения этой проблемы просто не существует в текущих реалиях.

Сегодня в моногородах проживает 14 млн россиян, поэтому государство просто не может себе позволить перестать их поддерживать, иначе это грозит социально-политической катастрофой. Но в то же время денег в бюджете становится все меньше, а любая попытка привлечения в данные регионы частных инвестиций обречена, поскольку у них нет потенциала. В США в подобных случаях город просто постепенно умирает, как было в случае с Детройтом. Но в России таких территорий слишком много, чтобы правительство страны не вмешивалось в данный процесс [3].

Принятие законопроекта позволит устанавливать в таких моногородах особый правовой режим осуществления предпринимательской и инвестиционной деятельности, что будет способствовать развитию новых производств и повышению уровня жизни населения [4].

Предлагаются два решения, цель которых – стимулировать создание новых рабочих мест, альтернативных градообразующему предприятию.

Первое – путем прямой финансовой поддержки из специально созданного Фонда развития моногородов. Фонд предоставляет деньги на развитие инфраструктуры под новые инвестиционные проекты либо сам участвует в капитале этих проектов, чтобы помочь им выйти на рентабельность. Теоретически все моногорода, которые попали в список кризисных, имеют право получить эти средства из фонда. Другое дело, что в фонде всего 30 млрд рублей, и помочь сразу и всем почти 100 моногородам, оказавшимся в бедственном положении, нереально.

В этом году Фонд развития моногородов отобрал четыре наиболее сложных города, по которым деньги практически распределены и в которых начато строительство инфраструктуры. Это Анжеро-Судженск и Юрга в Кемеровской области, Канаш в Чувашской Республике, Краснотурьинск в Свердловской области. Все эти населенные пункты входят сейчас в список моногородов, где социально-экономическая обстановка наиболее сложная. Новый статус дает им шанс создать новую экономику и радикально улучшить жизнь горожан.

На поддержку моногородов через фонд в 2014 году было выделено 3 млрд рублей, в 2015 году предусмотрено 5 млрд рублей, в 2016–2017 годах – по 10,8 млрд рублей [5].

Однако всем помочь фонд в любом случае не сможет. Многим предлагается самим найти деньги на свое развитие путем создания ТОР. Процесс запуска ТОР в моногородах отличается от аналогичной программы, которая реализуется на Дальнем Востоке. В ДВФО ТОРаи являются производственные площадки, а в случае с моногородами статус ТОР получает весь муниципалитет, что дает больше возможностей для управленческих решений.

В отличие от Дальнего Востока, в моногородах ТОР закрывает все муниципальное образование. Она получает серьезные налоговые преференции, улучшение условий хозяйствования. Речь идет о снижении налога на прибыль с 20 % до 7 % (первые пять лет федеральная часть налога – 2 % – не платится вовсе, а региональная часть сокращается до 5 %). Также предусмотрено освобождение от местных имущественных и земельных налогов и хорошая льгота по платежам во внебюджетные фонды: пенсионный, фонд социального страхования и фонд медицинского страхования, а для добывающих предприятий – понижающий коэффициент по налогу на добычу полезных ископаемых (рисунок 1). Плюс определенные обязательства, которые берут на себя местные власти по развитию инфраструктуры, что значительно повысит конкурентоспособность всего региона [6].

Но резидент тоже берет на себя обязательства: он попадает в список только в том случае, если берет обязательство создать новые рабочие места – не менее 20 – и провести новые инвестиции – не менее 5 млн рублей. Статус ТОР в моногороде присваивается на 10 лет с правом продления на 5 лет. Получить в рамках ТОР льготный налоговый режим может практически каждый моногород.

Меры господдержки моногородов, принятые в последние годы, пока не позволили кардинально улучшить ситуацию: города продолжают скатываться в кризис [7]. Министр экономического развития А. Улюкаев предлагает работать на опережение, создавая ТОР не только в тех городах, где кризис уже наступил, но и там, где он только намечается.

Правительство занимается темой поддержки моногородов последние несколько лет. Однако, несмотря на все меры, число монопрофильных городов в кризисе продолжает расти. За 2014 год их число увеличилось с 75 до 94.

«У нас происходит увеличение числа моногородов, которые относятся к категории кризисных – за год на 19.

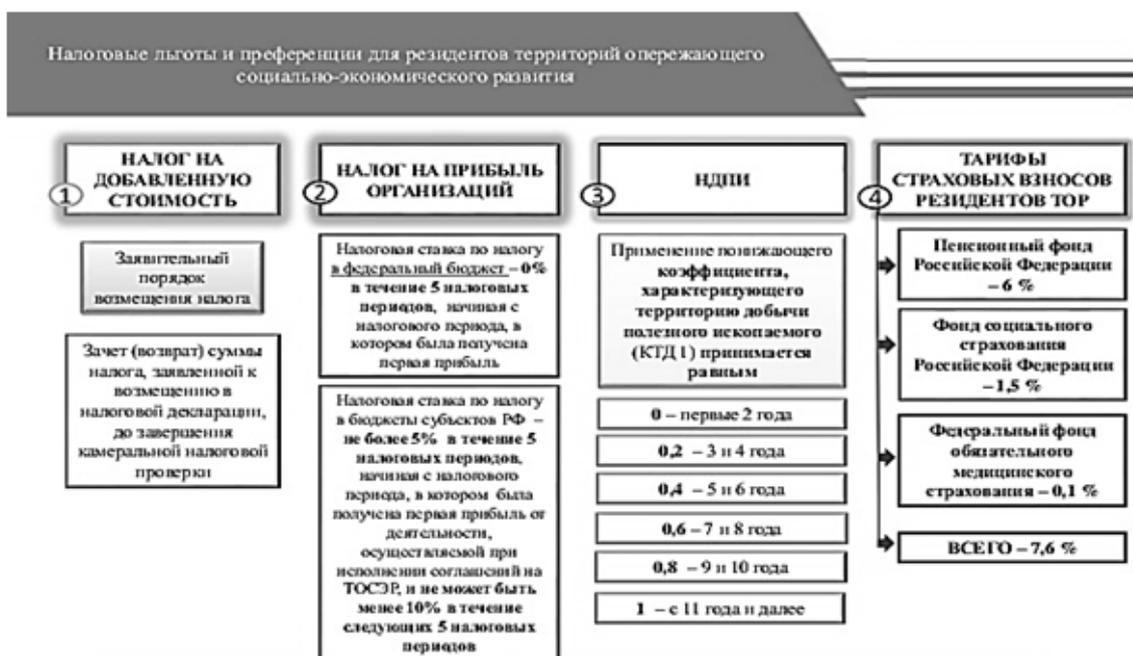


Рис. 1. Налоговые льготы и преференции для территорий опережающего социально-экономического развития

Это означает, что мы не делаем упреждающего воздействия, то есть они из категории зоны риска перешли в категорию кризисных, – сказал А. Улюкаев. – Всего в РФ 319 моногородов, и лишь в 71 из них стабильная экономическая ситуация, остальные – либо уже в кризисе, либо в зоне риска» [5].

Кроме того, как утверждают эксперты, «затягивая с ТОРами» может оказаться нежизнеспособной по нескольким причинам. Первая – дефицитные бюджеты муниципалитетов и регионов, которые не смогут позволить себе налоговые каникулы. Вторая – непрозрачность бизнес-среды, сводящая на нет большую часть экономических выгод. Еще одна причина – слабое соответствие моногородов требованиям, прописанным в федеральном законодательстве.

«Сейчас в правительстве бытует мнение, что если создавать ТОРа, а не другие вариации, то это будет более эффективно. На самом деле ОЭЗ и ТОР – очень похожие институты развития, но определенные различия между ними все же есть. Во-первых, территории опережающего развития не будут разделяться по своему назначению, а значит, будут более гибкими. Также, по мнению некоторых чиновников, у ОЭЗ уже сложился негативный имидж среди инвесторов, который будет сложно преодолеть. В целом можно сказать, что если кроме различных субсидий и льгот инвестор не получит прозрачную бизнес-среду, то и ТОРа могут не заработать, а здесь уже отличия между ОЭЗ и ТОР минимальны», – прокомментировал аналитик инвестиционного холдинга «Финам» А. Сороко [8].

В любом случае, при решении проблемы моногородов необходимо стараться сохранять трудовые коллективы, а промышленные предприятия должны быть либо реанимированы, либо перепрофилированы на новые производства [9]. Следовательно, есть еще один способ решения проблем моногородов – сократить их число путем уничтожения заведомо неперспективных. «Так называемое управляемое сжатие – неплохой метод, если мы действительно понимаем, что у моногорода нет никаких перспектив. Да и просто для того, чтобы улучшить жизнь людей, может, действительно лучше им предложить нормальные условия в других городах, где можно найти работу и выше качество жизни», – говорит заместитель министра экономического развития РФ А. Цыбульский [10].

Этот способ решения проблемы для ряда городов может быть экономически оправдан в долгосрочном плане. Однако он требует не только более тонкого подхода, но и немалых средств в краткие сроки, для того чтобы переучить тех, кто лишится работы, найти или создать для них новые рабочие места и оплатить переселение в другие города. Эксперты подсчитывали, что на переезд оптимальными могут быть компенсации в 400 тыс. рублей на семью. Это более дорогостоящий вариант, чем вложения в инфраструктуру и привлечение инвесторов. Так, для ликвидации г. Жирекена (Забайкальский край), где идет процесс консервации градообразующего предприятия, требуется 5–5,5 млрд рублей на обеспечение переезда и создание жилья для 4,6 тыс. жителей (примерно 1,2 млн рублей на одного переселенца), посчитали эксперты Центра стратегического исследования в докладе «Моногорода. Перегрузка» [11].

При выборе помощи эксперты предлагают исходить из того, к какому типу относится город. Одни города, такие как Ачинск, Черемхово, Канаш, Кандалакша, Волхов, Североуральск, Сорск, должны идти по пути стабильного или диверсифицированного развития. Эти города могут рассчитывать на интерес со стороны инвесторов, поэтому они смогут улучшить экономику и сформировать благоприятную социальную среду с большей вероятностью [12]. Однако другие без господдержки не выдержат, а третьи с большей вероятностью не смогут встать на ноги уже ни при каких денежных вливаниях.

Несмотря на все проблемы и неясности, о которых

говорилось выше, институт ТОР представляет собой, безусловно, интересную и новую попытку обеспечить ускоренное социально-экономическое развитие отдельных территорий. Учитывая всевозможные льготы, не очевидно, что ТОР обеспечат рост бюджетных доходов, особенно региональных и муниципальных, хотя такое требование к ним содержится. Скорее, они обеспечат территориям экономический рост и рабочие места, а резидентам – доходы и, может быть, сверхдоходы. Со временем придется вводить и критерии оценки эффективности ТОР, как это было сравнительно недавно сделано с ОЭЗ. Причем уже в названии института заложено очень обязывающее слово «опережение», то есть показатели роста должны быть более высокими, чем в стране в целом и, возможно, чем на Дальнем Востоке в целом, иначе ТОР не сможет считаться ТОРом. Удастся ли сделать новый институт жизнеспособным и в самом деле опережающим, сильно зависит от правил игры, которые во многом остаются за рамками законопроекта, но, по российской традиции, определяют реалии.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Территория опережающего развития. Закон о территориях опережающего развития. URL: fb.ru/article/180479/territoriya-operejayuschego-razvitiya-zakon-o-territoriyah-operejayuschego-razvitiya.
2. О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации: федеральный закон от 29 декабря 2014 г. N 473-ФЗ (с изменениями и дополнениями) // Гарант: информационно-правовой портал. URL: base.garant.ru/70831204.
3. Rakhlis T.P. Mono-towns: what are their prospects after the introduction of Russia in WTO // Institutionelle Grundlagen für die funktionierung der ökonomik unter den bedingungen der transformation institutionelle grundlagen für die funktionierung der ökonomik unter den bedingungen der transformation. Nürnberg: Deutschland, 2014. С. 59–62.
4. Сковрцова Н.В. Аналитическая оценка инвестиционной привлекательности Челябинской области как фактора экономического развития региона // Стратегии устойчивого развития национальной и мировой экономики: сборник статей Международной научно-практической конференции. Уфа: Омега Сайнс, 2015. С. 143–151.
5. Российские власти обсудили создание ТОР в кризисных моногородах // Риановости. URL: ria.ru/economy/20150722/1142189362.html.
6. Ивашина Н.С. Анализ подходов к определению категории «конкурентоспособность региона» // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 2 (13). С. 26–28.
7. Тургель И.Д. Безработица в России: специфика и тенденции в условиях кризиса и посткризисного восстановления (2008-2012 гг.) // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2014. № 5. С. 40–53.
8. Щербов А. Моногорода УрФО лишат налогов по схеме «Росатома» // Правда УрФО. URL: pravdaurfo.ru/articles/monogoroda-urfo-lishat-nalogo-po-sheme-rosatoma.
9. Балынская Н.Р., Кузнецова Н.В., Синицына О.Н. Показатели оценки кадрового потенциала предприятия // Вопросы управления. 2015. № 2 (14). С. 127–138.
10. Зубков И. Призраки Детройта. Проблемным малым городам грозит закрытие, если у них не останется шансов встать на ноги // Российская газета: интернет портал. URL: www.rg.ru/2015/07/15.
11. Моногорода. Перегрузка // Базовый элемент. URL: www.basel.ru/monogoroda.
12. Коптякова С.В., Абилова М.Г. Экономика труда. Магнитогорск: МГТУ, 2014. 250 с.

**THE TERRITORY OF PRIORITY DEVELOPMENT:
NEW STATUS AND NEW POSSIBILITY FOR ECONOMIC GROWTH
OF RUSSIAN MONO-CITIES**

© 2015

T.P. Rakhlis, PhD (Pedagogy), assistant professor of Chair “Economics and Finance”
G.I. Nosov Magnitogorsk State Technical University, Magnitogorsk (Russia)

Keywords: the territory of priority development (TPD); special economic zones (SEZ); mono-city; Mono-cities Development Fund; regional economy; investments; business activity; tax benefits; workplaces; crisis.

Abstract: A new program of particular cities and entire regions support through the creation of territories of priority development began to work in Russia. In theory, such status will give the municipal entities a serious mechanism for attraction of investors to their territories that will lead to the rapid growth of production, stop the out migration due to the creation of new workplaces and help to diversify the municipality economy releasing it from excessive dependence on a particular factory. The paper analyzes the successfulness of this initiative in today's reality. For this purpose, the author presents the history of reforming of special districts in the Russian Federation, determines the terms and conditions of the new program, which ensure the territories attractiveness for the investing, shows the differences between the TPD and the special economic zones (SEZ), gives some statistical data on the operation and financing of mono-cities in recent years, and analyzes the experts' opinions regarding the viability, the “pros” and “cons” of the TPD.

УДК 334.7

**К ВОПРОСУ О ФУНКЦИОНИРОВАНИИ ПРЕДПРИЯТИЙ
В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ**

© 2015

А.А. Руденко, доктор экономических наук, кандидат технических наук, профессор,
заведующий кафедрой «Менеджмент организации»**М.Ф. Курманов**, аспирант*Тольяттинский государственный университет, Тольятти (Россия)*

Ключевые слова: глобализация; санкции; транснационализация; транснациональные корпорации (ТНК); интегрированные корпоративные структуры (ИКС); межгосударственное сотрудничество; интернационализация; концентрация капитала; предприятие; аутсорсинг.

Аннотация: Развитие предприятий и совершенствование их организационных структур в настоящее время, а тем более в сложившихся экономических условиях, очень актуально. Возможность сохранения капитала внутри компании путем перестроения структуры предприятий и поиска новых рынков сбыта представляет интерес для топ-менеджмента и управленцев более низкого уровня. Статья посвящена актуальной на сегодняшний день проблеме экономической интеграции в условиях глобализации, особенно значимой в свете последних экономических перемен: пагубного влияния санкций на российскую экономику, обострения межгосударственных отношений с рядом стран экономических партнеров, в том числе в связи с военными действиями в Сирии. Изучены исторические предпосылки, предшествовавшие глобализации. Проанализированы характеризующие данные внешнеэкономической деятельности Российской Федерации по ключевым доходным позициям. Определены характеристики внутреннего рынка сбыта, а также факторы, сдерживающие рост производства. Установлено, что важнейшей чертой глобализации мировой экономики является транснационализация бизнеса и активный выход компаний за пределы национальных границ для расширения рынков сбыта производимой продукции и осуществления инвестиций, однако на сегодняшний день это не вполне осуществимо в России. В статье авторы анализируют тенденции транснационализации мировой экономики. Рассмотрены возможные последствия импортозамещения. Изучено влияние новых возможностей для роста внутренней экономики России в связи с заключением межгосударственных договоров с Китайской Народной Республикой. Проанализирована возможность сохранения доходов внутри компании при подходе к организации структуры предприятий с точки зрения аутсорсинга. Форма аутсорсинговых отношений – это предпочтительный вариант развития интегрированных корпоративных структур в современных условиях.

Проникновение элементов глобализации в экономику становится важнейшим фактором экономической активности в странах с современными рыночными отношениями. Ядром глобализации является претворение в жизнь условий для ведения деловых отношений по стандартным общим правилам на всем международном пространстве. Необходимым условием при этом является пересмотр законодательной базы в государствах-участниках, так как не всегда имеющаяся нормативная база позволяет функционировать согласно рыночным условиям.

Вместе с тем стоит отметить, что лидеры ЕС в марте 2015 г. согласились продлить санкции в отношении Российской Федерации до полного выполнения минских договоренностей. Лидеры стран «Большой семерки» (G7) на саммите в баварских Альпах призвали сохранять жесткую позицию по отношению к России, пока президент Владимир Путин не станет придерживаться всех пунктов минских мирных соглашений, направленных на деэскалацию конфликта на Украине.

Следовательно, фактическая картина деятельности предприятий России на сегодняшний день подвержена общему влиянию глобализации экономики, но при этом они функционируют в конкретных условиях ограничительного действия санкций.

Анализируя эти данные, можно отметить, что современный этап развития предприятий носит позитивно-стагнационный характер.

Известно, что исторически сложившиеся процессы интернационализации хозяйства берут свое начало в сфере прямого товарообмена. Движение по всему миру гигантских потоков капитала, продукции, людей и интенсивный обмен в информационном пространстве определило лицо и динамику конца XX в. Для сводного обозначения всех этих процессов применяется термин «глобализация».

Следует выделить ряд факторов, лежащих в основе условий и движущих сил интернационализации мирового хозяйства, относящихся к основополагающим сферам современной жизни и характеризующих те позитивные изменения, которые приходят вместе с глобализацией.

Экономический фактор. Концентрация и движение капитала, рост крупных корпораций и финансово-про-

мышленных групп; последние в своей деятельности все больше выходят за рамки внутригосударственных границ, осваивая мировое экономическое пространство.

Политический фактор. Межгосударственные границы постепенно утрачивают свое значение, становятся все более титульными, дают максимальную свободу передвижения всех видов ресурсов.

Международный фактор. Качественная составляющая глобализации связывается с датами крупных международных событий. Так, называют три эпохи, стимулировавшие процессы глобализации. Во-первых, это конференция Европейских сообществ в Люксембурге в 1985 г., которая приняла Европейский акт (вступил в силу в 1987 г.). Во-вторых, это конференция Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ) в Пунта-дель-Эсте в 1986 г. И наконец, в-третьих, это воссоединение Германии, ликвидация СЭВ и Варшавского пакта.

Важным условием динамичного развития процесса глобализации считается окончание периода «холодной войны» и преодоление идеологических разногласий между Западом и Востоком, которые не только раскалывали Европу, но и затрагивали так или иначе другие части света.

Технический фактор. Средства связи и транспорта создают невиданные прежде возможности для быстрого распространения интеллектуальной информации, продукции, финансов.

Общественный фактор. Уменьшение роли традиционного воспитания, социальных связей и обычаев способствует подвижности человеческих ресурсов в географическом, духовном и эмоциональном смысле [1].

В то же время в силу последних изменений особенности влияния ряда этих факторов исследованы недостаточно, о чем свидетельствует практически полное отсутствие целенаправленных публикаций.

Очевидно, что необходимо попытаться восполнить этот пробел.

Эффективность производственной деятельности предприятий в сложившихся условиях можно повысить, если организационную структуру и финансовую составляющую выстроить в соответствии с правилами системного

подхода относительно типовых структур и методов ведения бизнеса.

Основная цель статьи – выявить влияние процессов мировой глобализации на производственные компании:

- рассмотреть исторические предпосылки, предшествовавшие глобализации и влияющие на внутреннюю экономику стран;
- определить и обосновать фактическое влияние элементов глобализации на предприятия России;
- выявить динамику развития производств в условиях деятельности транснациональных корпораций (ТНК) и отечественных интегрированных корпоративных структур (ИКС), а также иных форм межгосударственного взаимодействия.

Методологической и теоретической основой исследования послужили основные положения экономической теории, современные концепции управления компаниями, представленные в трудах зарубежных и российских ученых. В ходе исследования деятельности хозяйствующих субъектов применялись основные положения системного подхода и финансово-экономического анализа, методы стратегического управления компаниями, оценки эффективности инвестиционных проектов, оценки рисков, экспертного и факторного анализа, а также имитационное моделирование.

Глобализация как историческое явление в экономике

Дерегулирование и либерализация рынков продукции и капитала ускорили движение к интернационализации экономической деятельности.

В чем же состоят эти качественно новые грани международной экономики, в чем отличие последних от тех, которые характеризовали эту область столетие тому назад?

Первоначально следует отметить, что прежде международные экономические связи развивались преимущественно в рамках сформировавшихся к тому времени колониальных империй (британской, германской, французской, голландской, фактически и американской) и лишь затем между самими империями [1].

Современные процессы глобализации развертываются прежде всего между индустриально развитыми странами и лишь во вторую очередь захватывают нынешние развивающиеся страны (в прошлом – в большинстве своем колониальные владения).

На сегодняшний день все развитые государства вовлечены в систему мирохозяйственных связей, чему, в свою очередь, способствовало исторически сложившееся распределение и разделение труда. Несмотря на имеющиеся сложности и противоречия, возрастает устойчивость мировой экономики. Создаются различные модели интеграционных процессов и всевозможные региональные экономические блоки, объединяющиеся между собой. В то же время формируется общая правовая основа и вырабатываются правила поведения в сфере менеджмента на корпоративном и международном уровнях.

Центральным звеном всех перечисленных изменений является предприятие [2; 3].

Российская Федерация как член мирового экономического сообщества

В российской экономической жизни на сегодняшний день можно выделить сразу несколько факторов, влияющих на тенденцию развития производственных отношений.

Прежде всего, это пакетные решения санкционного характера, принятые в 2014 г. в отношении России и несущие в себе содержательную сторону *политического* и *международного* факторов, а также одобренное в марте 2015 г. лидерами ЕС решение о продлении санкций в отношении РФ до полного выполнения минских договоренностей (согласно последним новостям, в декабре 2015 г. планируется продлить срок действия санкций). Также следует учитывать обострение внешнеполитических отношений между Россией и Турцией, так как ранее Турция была стратегическим партнером РФ во мно-

гих аспектах экономической жизни.

В связи с этим характеристика отечественной экономики на сегодняшний день представлена следующими цифрами.

В I полугодии 2015 г. внешнеторговый оборот России составил, по данным Банка России, 276,5 млрд долл. США (67,7 % к I полугодью 2014 г.), в том числе экспорт – 182,5 млрд долл. (71,5 %), импорт – 94,0 млрд долл. (61,4 %). Сальдо торгового баланса оставалось положительным – 88,6 млрд долл. (в I полугодии 2014 г. – положительное, 102,2 млрд долл.) (см. рис. 1).

Вместе с тем анализ данных рис. 1 позволяет отметить, что происходит спад в экономике РФ как в доле экспорта, так и по импорту, даже с учетом положительного сальдо торгового баланса, который ниже АППГ на 13,6 млрд долл. [4].

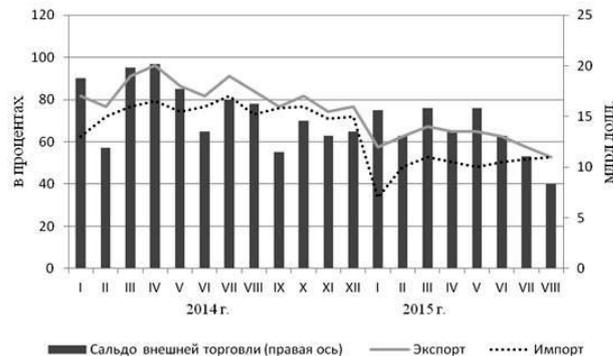


Рис. 1. Динамика экспорта и импорта Российской Федерации в процентах к декабрю 2013 г.

Для полноты картины также следует проанализировать рейтинги России на мировом рынке, подсчитанные по методике ВТО.

Экспорт товаров сократился в 2013 г. по сравнению с предыдущим годом на 1 % и составил 523 млрд долл., тогда как импорт вырос на 2 % – до 343 млрд долл.

В результате Россия занимала в 2013 г. 10-е место в мире среди стран-экспортеров и 16-е среди стран-импортеров, что значительно скромнее, чем по промышленному производству и валовому внутреннему продукту. Однако если рассматривать товарооборот между странами – членами ЕС как внутреннюю торговлю, а также исключить реэкспортные операции Гонконга и Сингапура, то рейтинг России заметно улучшится, и она выйдет на 6-е место по экспорту и на 9-е по импорту.

Несколько слабее выглядит позиция России в мировой торговле коммерческими услугами. В 2013 г. их экспорт из нашей страны увеличился на 11 %, до 65 млрд долл., а импорт – на 18 %, до 123 млрд долл. Среди стран – экспортеров услуг Россия оказалась на 21-м месте в мире, среди стран-импортеров – на 10-м месте, или на 11-м и 7-м местах соответственно, если не учитывать взаимную торговлю стран – членов ЕС [5–8].

Рассмотренное выше позволяет утверждать, что *экономический* фактор влияния санкций на российскую экономику явно связан с *политическим* и *международным* факторами, или, иными словами, с политическими решениями лидеров стран «Большой семерки» (G7), а также с последствиями сбитаго в небе над территорией Сирии турецким истребителем F-16 бомбардировщика Су-24, принимавшего участие в операции против группировки «Исламское государство».

Росстатом в октябре 2015 г. проведено исследование деловой активности 3,5 тыс. организаций следующих видов экономической деятельности: «Добыча полезных ископаемых», «Обрабатывающие производства», «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды».

Индекс предпринимательской уверенности, отражаю-

щий обобщенное состояние предпринимательского поведения, в октябре 2015 г., по сравнению с декабрем 2014 г., повысился в добывающих производствах (с -7 % до -4 %), в обрабатывающих производствах (с -10 % до -8 %), понизился в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды (с 4 % до 3 %) (см. рис. 2) [4].

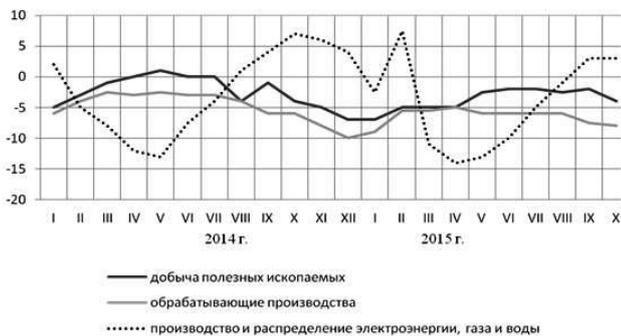


Рис. 2. Индексы предпринимательской деятельности (в %)

На величину индекса предпринимательской уверенности значительное влияние оказывает сезонный характер производства.

Улучшение экономической ситуации в ближайшие 6 месяцев ожидают в обрабатывающих производствах 22 %. При этом число оптимистов превысило число ожидающих ухудшения экономической ситуации в обрабатывающих производствах на 11 процентных пунктов (см. рис. 3).



Рис. 3. Общая экономическая ситуация в обрабатывающих производствах (баланс, в %)

Средний уровень загрузки производственных мощностей, по оценке опрошенных руководителей, в октябре 2015 г. составил 62 %. 90 % респондентов считают, что их производственные мощности обеспечат удовлетворение ожидаемого в ближайшие 6 месяцев спроса на продукцию, из них 10 % указывают на избыточность имеющихся мощностей.

Среди факторов, сдерживающих, по мнению руководителей, рост производства, в добыче полезных ископаемых и обрабатывающих производствах преобладает недостаточный спрос на продукцию предприятий на внутреннем рынке, неопределенность экономической ситуации и высокий уровень налогообложения (см. рис. 4) [4].

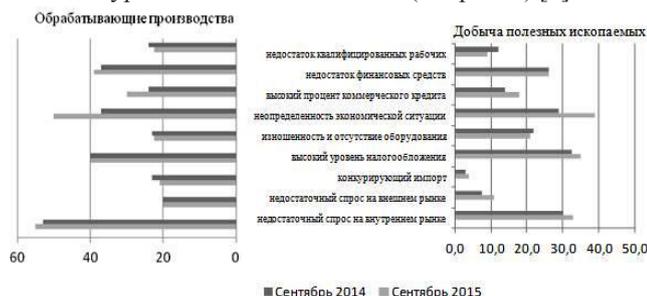


Рис. 4. Оценка факторов, ограничивающих рост производства (в % от числа опрошенных)

Анализируя данные рис. 1–4, во-первых, можем отметить, что наметилась незначительная положительная динамика, во-вторых, учитывая важнейшие факторы, влияющие на деловую активность, считаем, что необходимо наращивать долю импортозамещения в обрабатывающих производствах.

Политика импортозамещения, как ожидается, должна привести к росту отечественного производства в краткосрочной перспективе, чему способствует ослабление рубля. Однако на сегодняшний день невозможно ответить на вопрос «как долго это продлится?».

Следует также учитывать, что необдуманные действия в сфере импортозамещения способны усугубить ситуацию, при которой во многих областях корпоративной деятельности доминирующее положение занимают менее производительные фирмы-«старожилы» [9].

Лучшие стороны деятельности ТНК и отечественных ИКС

Как же выстроить бизнес-структуры, когда на мировом рынке господствуют агрессивные инновационные, высокотехнологичные и наукоемкие фирмы, завоевывающие рынок с помощью новых знаний и ускоренного научно-технического прогресса? В выборе технологий менеджменту предприятий надо быть осторожными, так как вследствие изоляции от мировых рынков предприятия могут выбрать недостаточно современные технологии и неоптимальный режим деятельности, из-за чего будет снижаться производительность.

Следует отметить, что ключевыми составляющими конкуренции в настоящее время являются ноу-хау, информация, управление знаниями, компетенции и идеи людей, производство услуг, кастомизация товаров, гибкость и оперативность управления.

Вместе с тем необходимо учитывать, что более высокая степень диверсификации экономики – благо для России с точки зрения поддержания более высоких темпов экономического роста и уровня жизни; вопрос в том, как достичь такой диверсификации.

«Всего несколько месяцев тому назад премьер-министр Дмитрий Медведев подчеркнул необходимость диверсификации российской экономики, перехода – цитирую: «от сырьевой экономики – к инновационной» [10].

В целом в мировой экономике происходит переход от традиционного управления, когда решения принимались штаб-квартирами компаний, к децентрализованному, опирающемуся на автономные, но имеющие общие цели и системы коммуникаций бизнес-единицы.

Некоторые крупные производители сейчас все чаще прибегают к делегированию полномочий вниз, предоставляя максимальную самостоятельность своим структурным подразделениям, которые, обладая гибкостью и мобильностью, могут быстрее подстроиться под клиента. Большинство российских компаний потенциально готовы к тому, чтобы дезинтегрироваться в определенной степени и передать свои непрофильные виды деятельности на сторону. Из непрофильных часть подразделений тут же станут профильными, поскольку начнут зарабатывать деньги, другие же не выдержат конкурентной борьбы, и можно будет закупать те же услуги и продукты, но лучшего качества и за меньшие деньги [11].

Реструктуризация должна стать приоритетом современно настроенных собственников. Здесь имеются огромные резервы для использования кооперации, выделения непрофильных активов, создания бизнес-единиц и совместных предприятий. Производственным компаниям можно выделять заготовительные и вспомогательные цеха, оставляя в структуре компании только ключевые процессы и прибыльную часть бизнеса [2; 12–15].

Корпорациям среднего и малого бизнеса необходимо найти свое место на новом этапе развития конкуренции. Ранее, до 2014 г., возможно было пойти по пути позиционирования себя в качестве стратегического партнера для ТНК и других крупных компаний. Однако в настоящее

время, как уже отмечалось выше, это невозможно в силу ряда причин политического и международного характера.

Основным проводником транснационализации бизнеса являются ТНК, которые посредством реализации различных стратегий стараются извлечь как национальный (внутристрановой), так и интернациональный (межстрановой) доход. Все они в совокупности позволяют представить транснационализацию как сложную и многостороннюю систему взаимосвязей и взаимоотношений.

Следует отметить, что ТНК – особая форма организации хозяйственной деятельности фирмы, основанная на кооперации труда работников предприятий, расположенных в разных странах мира и объединенных единым титулом собственности на средства производства.

В качестве основного следует отметить, что ТНК, фактически превратив мировое хозяйство в международное производство, во многом обусловили его прогресс по разным направлениям: от повышения технического уровня, качества продукции и эффективности производства до совершенствования форм менеджмента и управления компаниями. Через дочерние компании и филиалы во многих странах мира они действуют по единой научно-производственной и финансовой стратегии, формируемой в их материнских компаниях, обладают громадным научно-производственным и рыночным потенциалом, обеспечивающим динамичное развитие мировой экономической системы [16; 17].

В силу того, что рынки ЕС, США, а также Турции в настоящее время закрыты, единственным возможным выходом видится наращивание межгосударственного взаимодействия и взаимодействия непосредственных предприятий производителей с Китайской Народной Республикой.

Известно, что Китай – давний стратегический партнер России, который проявляет большую готовность идти по пути сотрудничества, чем другие страны.

В этой связи высокоэффективными считаются такие мероприятия, как наращивание китайских инвестиций в России, так как они особенно важны в условиях антироссийских санкций. Толчком для развития китайско-российских экономических отношений стало энергетическое сотрудничество, которое сейчас дает Китаю возможность иметь надежного стратегического партнера на границе, а России – диверсифицировать рынки сбыта, что является важным геополитическим фактором. Уже сегодня активно растет российский экспорт продовольствия в Китай, и в будущем сотрудничество может развиваться в ряде отраслей, в том числе в малом бизнесе.

Анализируя данные мировой экономики, можно сделать вывод, что благодаря выверенной, прагматичной экономической политике Китай имеет все шансы стать мировым лидером экономического развития в ближайшие годы, что, безусловно, важно и для России [18]. Однако не стоит забывать про внутренний рынок.

Итак, конкурентоспособность в масштабах государства – это синтез сравнительных и конкурентных преимуществ страны. Под сравнительными национальными преимуществами экономики России следует понимать дешевый труд, богатые природные ресурсы (35 % мировых запасов сырья), благоприятные географические (50 % черноземов мира), климатические и инфраструктурные факторы [19].

Конкуренция является «плодородной средой», базисом и главной движущей силой аутсорсинга [20].

Можно утверждать, что ключевой задачей, которую необходимо решить для обеспечения будущего экономического роста, является повышение качества физического и человеческого капитала. Столь же важно устранить структурные ограничения, влияющие на совокупную факторную производительность, т. е. эффективность использования факторов производства.

Учитывая изложенное, представляется возможным сформулировать вывод, что аутсорсинг – это основной возможный вариант организационного построения ИКС

в сложившихся условиях.

В заключение следует отметить, что стремление успешно вести предпринимательскую деятельность и повышать уровень конкурентоспособности заставляет руководство компаний искать и применять новые формы управления бизнесом. Одной из таких форм стал аутсорсинг, экономической сущностью которого является система отношений, возникающая при передаче компанией-заказчиком некоторых видов своей деятельности специализированным фирмам на основе долгосрочных договоров. Целесообразно продолжить дальнейшее изучение факторов аутсорсинговых отношений, влияющих положительно на деятельность ИКС за счет сокращения издержек и концентрации дохода внутри компании.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бандурин В.В., Раич Б.Г., Чатич М. Глобализация мировой экономики и Россия. М.: Буквица, 1999. 278 с.
2. Экономика предприятия / под ред. В.Я. Горфинкеля, В.А. Швандара. 4-е изд. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. 608 с.
3. Яркина Т.В. Основы экономики предприятия. М.: Российский гуманитарный интернет-университет, 2005. 85 с.
4. Федеральная служба государственной статистики. URL: www.gks.ru.
5. Доклад Всемирного банка об экономике России: неопределенность экономической политики ограничивает горизонт роста. Вашингтон: World bank group, 2014. № 32. 58 с.
6. Доклад Всемирного банка об экономике России: сложности адаптации и трансформации экономики. Вашингтон: World bank group, 2015. № 34. 80 с.
7. Доклад ВТО о мировой торговле по итогам 2014 г. (World Trade Report 2014) // Центр экспертизы по вопросам ВТО, Россия и Всемирная торговая организация. URL: www.wto.ru/2014/11/12/.
8. Экономика России: что цифры могут рассказать нам // Ereport.ru: мировая экономика. URL: <http://www.ereport.ru/news/1511131432.htm>.
9. Donato De Rosa A global movement against corruption: It is happening now! // The world bank. URL: blogs.worldbank.org/europeandcentralasia/ru/whats-next-russia.
10. Ким ен Джим Что ждет экономику России в будущем, и какой будет ее роль в мире? // Всемирный банк. URL: <http://www.worldbank.org/ru/news/speech/2013/02/14/whats-next-russia-economic-future-global-role>.
11. Горбунов А.П. Дочерние компании, филиалы, холдинги. Профессиональные методики. Регламенты и инструкции. Учет в холдинге. М.: Глобус, 2005. 224 с.
12. Алдерс Р. ИТ-аутсорсинг – практическое руководство. М.: Алпина Бизнес Бук, 2004. 300 с.
13. Аникин Б.А., Рудая И.Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента. М.: Инфра-М, 2006. 320 с.
14. Малютина О.Н., Москвина И.А. Аутсорсинг в развитии делового партнерства. М.: Инфра-М, 2012. 240 с.
15. Farok J., Vikas K., Kundu S.K., Torben P. Global outsourcing and offshoring: an integrated approach to theory and corporate strategy. New York: Cambridge University Press, 2010. 464 p.
16. Крейдич Т.В. Тенденции транснационализации мировой экономики в условиях глобализации // Вестник Мурманского государственного технического университета. 2010. Т. 13, № 1. С. 209–214.
17. Михайлушкин А.И., Шимко П.Д. Экономика транснациональной компании. М.: Высшая школа, 2005. 335 с.
18. Глобальные факторы российской торговли: электронное периодическое издание. URL: gfit.ru/news/economy/THEME/rossiya/.
19. Индекс конкурентоспособности ЮНИДО и болезни

российской экономики // Институт статистических исследований и экономики знаний. URL: issek.hse.ru/press/97147261.html.
20. Эдвард Й. ИТ-аутсорсинг. М.: Лори, 2013. 370 с.

TO THE ISSUE OF OPERATION OF ENTERPRISES IN THE AGE OF ECONOMIC GLOBALIZATION

© 2015

A.A. Rudenko, Doctor of Sciences (Economics), PhD (Engineering), Professor,
Head of Chair "Management of Organization"

M.F. Kurmanov, postgraduate student
Togliatti State University, Togliatti (Russia)

Keywords: globalization; sanctions; transnationalism; transnational corporations (TNCs); integrated corporate structures (ICS); interstate cooperation; internationalization; concentration of capital; enterprise; outsourcing.

Abstract: The development of enterprises and the improvement of their organization structures is currently very important, moreover, in the existing economic conditions. The feasibility of the capital maintenance within the company by means of the enterprises structure reformation and the new market outlets search is attractive for the top management and the lower level managers. The paper covers the topical for today issue of the economic integration in the age of globalization that is very relevant in terms of the last economic changes: harmful influence of sanctions on the Russian economy, interstate relations flare-up with a number of countries-economic partners, including the relations in connection with the military activities in Syria. The authors studied the historical background preceded the globalization and analyzed the characteristic data on the foreign economic activity of the Russian Federation on the key profitable positions, as well as determined the characteristics of the internal market outlet and the factors containing the growth of production. It was established, that the business transnationalism and the companies active overrunning beyond the national boundaries for the products market outlet extension and carrying out investments are the most important characteristic of the world economy globalization, but it is not quite feasible in Russia today. In the paper, the authors analyze the trends of the world economy transnationalism and consider possible fallout of import substitution. The authors studied as well the influence of new opportunities for the growth of internal economy of Russia in connection with the conclusion of the interstate contracts with the People Republic of China and the feasibility of the revenue maintenance within a company when approaching the company structure organization from the point of view of outsourcing. The form of outsourcing relations is the preferable variant of the integrated corporate structures development in the current context.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ НЕЗАВИСИМОСТИ РЕГИОНА

© 2015

Н.А. Смирнов, аспирант, преподаватель кафедры
«Техническое обслуживание, организация перевозок и управления на транспорте»
Институт транспорта, сервиса и туризма, Вортынец (Россия)

А.Н. Игошин, кандидат экономических наук, доцент кафедры
«Экономика и автоматизация бизнес-процессов»

Н.Н. Кучин, доктор сельскохозяйственных наук, профессор кафедры «Технический сервис»
Нижегородский государственный инженерно-экономический университет, Княгинино (Россия)

Ключевые слова: критерий; методика; оценка; продовольственная безопасность; продовольственная независимость; продовольственный рынок; фактор; отечественное производство; продовольственный сектор.

Аннотация: В статье рассмотрены условия поддержания уровня продовольственной безопасности, основные задачи регулирования регионального продовольственного рынка, понятия «продовольственная безопасность» и «продовольственная независимость», а также существующие методики определения уровня продовольственной безопасности и продовольственной независимости; систематизированы критерии продовольственной независимости; разработана методика определения уровня продовольственной независимости с учетом выявленных специализированных факторов. В качестве апробации данной методики на основе официальных статистических данных территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Нижегородской области была проведена оценка уровня продовольственной независимости Нижегородской области в продовольственном (товарном) картофеле за 2004–2014 гг. По полученным результатам сделаны соответствующие выводы.

Проблема продовольственной безопасности достаточно сложная и многогранная, ее можно рассматривать как по отношению к отдельно взятому государству, так и на международном уровне, так как она затрагивает каждого человека и интересы государства в целом. Для экономики России проблема продовольственной безопасности по-прежнему одна из важнейших и в политической, и в социально-экономической жизни страны. Продовольственная безопасность предполагает такое состояние экономики и АПК, при котором независимо от влияния различных внутренних и внешних факторов в полном объеме удовлетворяются потребности населения в продовольствии в соответствии с нормами потребления [1], следовательно, уровень и качество питания во многом определяют продолжительность жизни населения и здоровье нации, что обуславливает значимость и актуальность данной темы.

Важным условием, позволяющим государству поддерживать уровень продовольственной безопасности, является ее взаимосвязь с продовольственной независимостью и продовольственным самообеспечением региона [2, с. 14].

Следовательно, вопрос оценки уровня продовольственной независимости региона имеет особую актуальность. Цель статьи – выявление наиболее оптимального способа определения уровня продовольственной независимости региона.

На сегодняшний день существует несколько различных методик, позволяющих провести подобную оценку. Одной из них является интегральная оценка уровня продовольственной безопасности региона (УПБР), основанная на расчете обобщенного показателя, учитывающего ассортимент продовольственных товаров и их значимость в формировании рациона питания человека [3, с. 42].

Совокупность товаров, участвующих в оценке уровня продовольственной безопасности, представляет собой множество, содержащее некое количество элементов, а совокупность критериев – множество с соответствующими элементами. Каждому товару и критерию соответствуют коэффициенты значимости, отражающие место товара в рационе питания человека и роль каждого критерия в комплексной оценке уровня продовольственной безопасности [3, с. 43; 4, с. 46; 5, с. 316; 6, с. 97].

Альтернативная методика оценки состояния продовольственной безопасности основана на расчете коэффициентов достаточности, доступности, импорта и самообеспеченности. По данной методике учитываются такие индикаторы, как расходы на питание, инфраструктура, рынки, валовой национальный доход на душу населения,

ВВП на душу населения, процент населения, проживающего ниже уровня бедности, коэффициент Джини, социальная и политическая среда, уровень калорийности суточного рациона питания [7, с. 14; 8, с. 64; 9, с. 114].

Однако всем данным показателям присущи определенные недостатки, в частности, каждой нации свойственны свои пристрастия в потреблении продуктов питания, а для оценки уровня продовольственной безопасности существенное значение имеет дифференциация населения по уровню среднедушевого дохода. Без рассмотрения основных характеристик продовольственной безопасности невозможно объективно оценить состояние продовольственной сферы [10, с. 51; 11, с. 79; 12, с. 154].

Слабость одного элемента подрывает всю систему. Поэтому оценивать степень продовольственной безопасности необходимо с помощью интегрального показателя. В данном случае уровень региональной продовольственной безопасности находится как сумма оценок основных критериев продовольственной безопасности: физической и экономической доступностей, достаточности потребления продовольствия и качества продовольствия [13, с. 101, 103].

Иной подход к определению уровня продовольственной безопасности, получивший название двухкритериальный анализ, делит продовольственные товары на кластеры, т. е. выделяет группы продукции, в отношении которых целесообразно применять одинаковые меры регулирования продовольственного рынка. При этом используется модель координатной плоскости как средства графического анализа с целью наглядного отображения его результатов [14, с. 118–119].

Указанные методики, безусловно, позволяют дать оценку уровню продовольственной независимости отдельного региона, однако система аграрного протекционизма в России как действенный механизм защиты продовольственного рынка продолжает формироваться в противоречивых институциональных условиях, обнаруживая определенные недостатки и преимущества известных методик, приведенные в таблице 1, что говорит о необходимости дальнейшего изучения данной проблематики [15, с. 9; 16, с. 43; 17, с. 73; 18–21].

Для стимулирования развития российского агропродовольственного комплекса и его адаптации к условиям повышения открытости продовольственного рынка рекомендуется определять предпочтительные методы защиты для каждого вида продовольствия на основе предложенных методик, которые при грамотном распределении статистических данных способны достаточно подробно отразить

Таблица 1. Преимущества и недостатки рассмотренных методик определения уровня продовольственной безопасности

Наименование методики	Преимущества	Недостатки
Интегральная оценка уровня продовольственной независимости (УПБР)	1. Наличие таблицы с результирующими показателями. 2. Возможность определения уровня продовольственной безопасности по ряду продовольственных товаров (универсальность). 3. Обозначение пороговых значений для каждого уровня продовольственной безопасности. 4. Расчет показателей с учетом калорийности отдельных групп продуктов	1. Отсутствие показателей, учитывающих предпочтения потребителей. 2. Отсутствие графического (табличного) способа отображения результатов исследования
Комплексная оценка уровня продовольственной безопасности	1. Использование широкого ряда показателей, рекомендуемых FAO (в том числе среднедушевой доход, доступность продовольственного товара и его качество)	1. Отсутствие графического (табличного) способа отображения результатов исследования. 2. Отсутствие пороговых значений при оценке полученного результата
Методика оценки состояния продовольственной безопасности (на основе расчета коэффициентов доступности, достаточности, импорта и самообеспеченности)	1. Выделение групп показателей и наглядное их отображение в виде рисунка. 2. Разделение процесса исследования на этапы с определенным набором действий. 3. Учет качества продовольствия при определении уровня продовольственной безопасности	1. Использование ограниченного ряда показателей
Двухкритериальный анализ уровня продовольственной безопасности	1. Разделение продовольственных товаров на кластеры. 2. Использование координатных плоскостей в ходе исследования. 3. Использование индексного метода определения уровня продовольственной безопасности. 4. Деление результатов на 4 группы (квadrанта) с обоснованием особенностей и свойств каждого значения	1. Отсутствие показателей, учитывающих предпочтения потребителей. 2. Использование ограниченного ряда показателей

состояние продовольственной независимости как отрасли в целом, так и отдельных групп товаров [22, с. 71].

При этом при оценке продовольственной независимости недостаточно основываться только на объемах производства, потребления, импорта, экспорта и цены продовольственного товара. Для более полной и подробной оценки следует рассматривать и использовать такие факторы оценки, как покупательная способность

населения, предпочтения отдельных категорий граждан, наличие товаров-заменителей, возрастные группы потребителей, географические особенности отдельных регионов, и влияние каждого из факторов на покупательную способность некоторых категорий потребителей (рисунок 1).

В качестве показателя продовольственной независимости в продукции картофелеводства нами предлагается

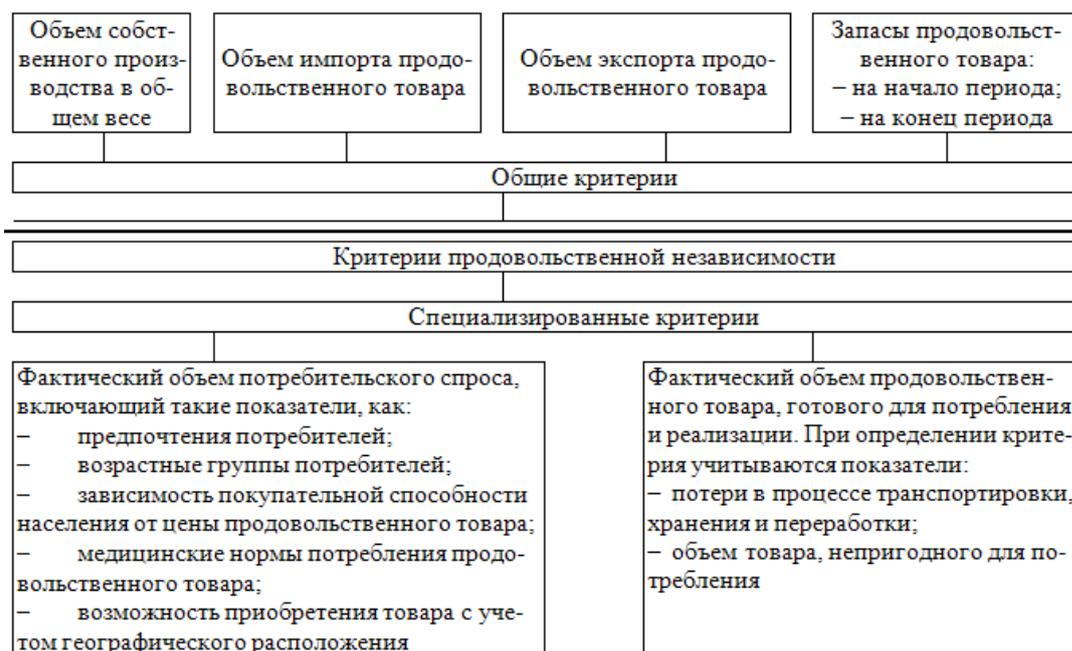


Рис. 1. Критерии продовольственной независимости

использовать коэффициент K_{pb} , отличающийся от существующих показателей наличием специфических факторов (предпочтения потребителей; возрастные группы потребителей; зависимость покупательной способности населения от цены продовольственного товара; медицинские нормы потребления продовольственного товара; возможность приобретения товара с учетом географического расположения; потери в процессе транспортировки, хранения и переработки; объем товара, непригодного для потребления и др.).

$$K_{pb} = \frac{(P_{prod} + (P_i - P_e) + (Z_{kp} - Z_{np}))}{R_{vn}}, \quad (1)$$

где P_{prod} – объем продовольственного товара собственного производства, пригодного для потребления и реализации, т;

P_i – объем импорта продовольственного товара в страну (либо отдельный регион), т;

P_e – объем экспорта продовольственного товара из страны (либо отдельного региона), т;

Z_{np} – запасы продовольственного товара на начало отчетного периода, т;

Z_{kp} – запасы продовольственного товара на конец отчетного периода, т;

R_{vn} – фактический объем потребительского спроса на продовольственный товар внутри страны (региона), кг.

Для определения объема продовольственного товара собственного производства (P_{prod}), пригодного для потребления и реализации, необходимо использовать формулу:

$$P_{prod} = (P_{ob} - P_c - P_m) \cdot \frac{(100 - P_{pot})}{100}, \quad (2)$$

где P_{ob} – объем собственного (отечественного) производства товара в общем весе до сортировки (переработки), т;

P_c – объем семенного материала в общем весе после переработки, т;

P_m – объем товара, непригодного для потребления и повторного использования, т;

P_{pot} – потери продовольственного товара в процессе транспортировки и хранения, %.

Для наиболее эффективного определения продовольственной независимости в качестве количественного значения объема потребительского спроса следует использовать показатель P_{vn} , учитывающий предпочтения потребителей, а также его стоимость, определяющую доступность продовольствия для малообеспеченных граждан, и показатель \overline{VN} , характеризующий средней объем потребления продовольственного товара гражданами разных возрастных категорий. Данные показатели необходимо определять по формулам (3) и (4):

$$P_{vn} = (N_{ob} - N_{np} - N_m) \cdot \overline{VN}, \quad (3)$$

где N_{ob} – общая численность населения всех категорий, чел.;

N_{np} – численность граждан, имеющих непереносимость данного продукта по каким-либо причинам, чел.;

N_m – численность граждан, не имеющих возможность потреблять данную категорию продовольственного товара по каким-либо причинам (низкий достаток, территориальная удаленность и т. д.), чел.

$$\overline{VN} = \frac{VN_{tr} \cdot NP_{tr} + VN_d \cdot NP_d + VN_p \cdot NP_p}{VN_{tr} + VN_d + VN_p}, \quad (4)$$

где VN_{tr} – численность трудоспособного населения, чел.;

VN_d – численность детей, чел.;

VN_p – численность нетрудоспособного населения и пенсионеров, чел.;

NP_{tr} – медицинская норма потребления для трудоспособ-

ного населения, кг;

NP_d – медицинская норма потребления для детей, кг;

NP_p – медицинская норма потребления для граждан пенсионного возраста, кг.

При определении продовольственной независимости страны (отдельного региона) на основе разработанной методики следует ориентироваться на следующие пороговые значения данного коэффициента:

$0 \leq K_{pb} \leq 0,25$: продовольственный сектор неспособен обеспечить население продукцией собственного производства. Объем экспорта в связи с низкой конкурентоспособностью отечественного производства на критическом уровне. Население находится в зависимости от продукции зарубежных производителей;

$0,25 \leq K_{pb} \leq 0,5$: собственное производство способно обеспечить население продукцией некоторых специализированных регионов страны, однако в целом отечественный рынок находится в значительной зависимости от импортной продукции. Наблюдается преобладание импорта над экспортом, что говорит о низких конкурентных и потребительских свойствах отечественного продукта;

$0,5 \leq K_{pb} \leq 0,75$: значительная часть регионов страны обеспечивает жителей продовольственным товаром собственного производства. При данном пороговом значении коэффициента, как правило, наблюдается значительный рост экспорта, однако, в связи с конкурентными преимуществами зарубежного товара, крупные перерабатывающие предприятия предпочитают использовать именно импортную продукцию, что обуславливает высокий объем импортных поставок;

$K_{pb} \geq 0,75$: отечественный агропродовольственный сектор в полной мере обеспечивает граждан конкурентоспособным продовольственным товаром собственного производства. Высокие объемы экспорта при данном значении свидетельствуют о конкурентных преимуществах отечественного продукта перед некоторыми странами-экспортерами. Импортные поставки при данном значении, как правило, направлены на некоторые крупные и специализированные перерабатывающие компании.

Следует отметить, что некоторые рубежные значения могут изменяться в зависимости от специфики отдельно взятых регионов в процессе анализа с учетом их территориальных (географических) особенностей.

На основании официальных статистических данных территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Нижегородской области была проведена оценка уровня продовольственной независимости Нижегородской области в продовольственном (товарном) картофеле за 2004–2014 гг. по предложенной выше методике (таблица 2).

Картофелеводческий сектор в Нижегородской области является достаточно развитым, о чем свидетельствует один из самых высоких показателей валового производства картофеля в Приволжском федеральном округе. Наряду с высоким уровнем производства специалисты в данной отрасли отмечают высокий уровень развития технологий возделывания картофеля в ряде хозяйств Нижегородской области, что обуславливает уровень конкурентоспособности продукции. В период с 2004 по 2014 год коэффициент продовольственной независимости K_{pb} принимал значения, характеризующие Нижегородскую область как независимый регион, способный обеспечить граждан конкурентоспособным продовольственным картофелем собственного производства. В последние годы объем экспорта превышает объем поставок импортного картофеля, что свидетельствует о повышении конкурентных качеств и потребительских свойств продовольственного картофеля.

Применение предложенной методики определения уровня продовольственной независимости в дальнейшем позволит проанализировать состояние продовольственного сектора во всех регионах и выявить кризисные зоны для разработки программы развития, содержащей

Таблица 2. Уровень продовольственной независимости по картофелю в Нижегородской области за 2004–2014 гг.

Показатель	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Запасы на начало отчетного года, тыс. т	505,0	447,8	501,3	504,5	435,5	420,6	463,9	294,9	515,9	512,6	516,4
Производство, тыс. т	497,9	638,7	679,4	577,2	776,8	860,3	422,5	858,9	877,8	829,3	837,0
Ввоз, включая импорт, тыс. т	54,0	11,4	9,4	19,0	13,3	6,7	128,3	106,6	26,7	33,2	30,9
Производственное потребление, тыс. т	324,9	298,0	306,7	298,7	360,2	370,1	317,1	304,8	353,4	326,9	301,9
Потери, тыс. т	34,9	30,5	62,7	46,0	52,1	57,0	57,1	53,6	81,7	80,4	84,2
Вывоз, включая экспорт, тыс. т	5,6	8,0	36,1	49,5	72,0	76,7	21,2	62,9	134,8	118,1	133,6
Личное потребление, тыс. т	243,7	260,1	280,1	271,0	320,7	319,9	324,4	323,2	337,9	333,3	358,4
Запасы на конец отчетного периода, тыс. т	447,8	501,3	504,5	435,5	420,6	463,9	294,9	515,9	512,6	516,4	506,2
K_{pb}	1,33	1,61	1,25	0,81	1,12	1,39	0,52	2,28	1,11	1,12	0,98

*Составлено по данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Нижегородской области.

комплекс мер по улучшению обеспечения населения качественным продовольственным товаром собственного производства в объемах не ниже установленных медицинских норм.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации: утв. Указом Президента РФ от 30 января 2010 г. № 120 // Гарант: информационно-правовой портал. URL: <http://base.garant.ru/12172719/>.
2. Пашина Л.Л. Продовольственный рынок в системе обеспечения продовольственной безопасности Дальнего Востока : автореф. дис. ... д-ра экон. наук. Воронеж, 2013. 28 с.
3. Пашина Л.Л., Непомнящая О.В., Реймер В.В. Агропромышленный комплекс и продовольственная безопасность в рыночных условиях. Благовещенск: ДальГАУ, 2003. 98 с.
4. Пашина Л.Л., Горюнова Л.А., Цветкова Л.А. Обеспечение продовольственной безопасности региона // Международный сельскохозяйственный журнал. 2008. № 6. С. 45–48.
5. Пашина Л.Л. Продовольственный рынок как фактор обеспечения продовольственной безопасности. Благовещенск: ДальГАУ, 2013. 358 с.
6. Пашина Л.Л., Непомнящая О.В., Реймер В.В. Обеспечение продовольственной безопасности на современном этапе развития // Аграрная наука на рубеже веков: материалы Всероссийской научно-практической конференции. Красноярск: КрасГАУ, 2003. С. 97–98.
7. Оловянный Д.Г. Развитие продовольственного рынка региона в системе обеспечения продовольственной безопасности : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Улан-Удэ, 2010. 27 с.
8. Оловянный Д.Г. Пути улучшения продовольственной безопасности региона // Развитие социально-экономических систем региона и механизмы их совершенствования: материалы международной научной конференции. Улан-Удэ: ВСГТУ, 2008. С. 63–67.
9. Оловянный Д.Г. Обеспечение продовольственной безопасности в регионе // Устойчивое развитие региона: стратегические приоритеты, механизмы, инструменты; материалы всероссийской научно-практической конференции. Улан-Удэ: ВСГТУ, 2009. С. 112–115.
10. Оловянный Д.Г. Методика оценки состояния продовольственной безопасности региона на примере Республики Бурятия // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2009. № 3. С. 60–63.
11. Оловянный Д.Г. Оценка состояния продовольственного рынка России в условиях мирового финансового кризиса // Инновационное развитие в условиях международной экономической интеграции: материалы Международной научной конференции. Улан-Удэ: ВСГТУ, 2009. С. 76–81.
12. Оловянный Д.Г. Развитие продовольственного рынка региона // Сборник научных трудов. Серия: Экономические науки. Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2010. Т. 2. С. 151–158.
13. Парамонова С.В., Пашина Л.Л. Продовольственная безопасность: измерение, оценка, планирование. Благовещенск: ДальГАУ, 2004. 156 с.
14. Таранов П.М., Панасюк А.С. Методические аспекты защиты продовольственного рынка России: установление приоритетов в условиях присоединения к ВТО. Ростов на/Д.: СКНЦ ВШ ЮФУ АПСН, 2011. 135 с.
15. Ушачев И.Г. Стратегические направления обеспечения продовольственной безопасности России // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2002. № 5. С. 7–11.
16. Хромов Ю.С. Продовольственная безопасность страны: уроки кризиса // Международный сельскохозяйственный журнал. 1999. № 1. С. 42–45.
17. Шутьков А.И. Восстановление продовольственной независимости // Экономист. 2000. № 5. С. 69–74.
18. Галиахметова А.М. К вопросу о методах оценки уровня продовольственной безопасности // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2014. № 2. С. 18–21.
19. Барина Ю.А., Сулов С.А. Продовольственная безопасность, развитие сельского хозяйства и демографические тенденции на отдельных территориях РФ // Вестник НГИЭИ. 2013. № 1 (20). С. 3–24.
20. Морзюк Н.С. Оценка продовольственной безопасности региона: возможности логико-структурного подхода // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2014. № 1. С. 80–83.
21. Бугаенко С.А. Формирование политики распределения продовольственной продукции на рынке региона // Азимут научных исследований: экономика и

управление. 2014. № 4. С. 9–12.
22. Тарбеева Е.М. Совершенствование структуры про-

дovolьственного комплекса // Вопросы экономики.
2007. № 2. С. 68–71.

METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSMENT OF FOOD SOVEREIGNTY OF THE REGION

© 2015

N.A. Smirnov, postgraduate student, lecturer of Chair

“Maintenance, organization of transportation and transport management”

Institute of transport, service and tourism, Vorotynets (Russia)

A.N. Igoshin, PhD (Economics), assistant professor of Chair

“Economics and automation of business processes”

N.N. Kuchin, Doctor of Sciences (Economics), professor of Chair “Technical service”

Nizhny Novgorod State University of Engineering and Economics, Knyaginino (Russia)

Keywords: criterion; methods; assessment; food security; food sovereignty; food market; factor; domestic production; food sector.

Abstract: The paper considered the conditions for maintenance of food security level, the main tasks of regional food market regulation, the concepts of “food security” and “food sovereignty”, and the existing methods for determination of the level of food security and food sovereignty; the authors systematized the criteria of food sovereignty and developed the methodology for the determination of food sovereignty level taking into account the identified special factors. To test the methods on the basis of official statistical data of the local agency of Federal State Statistics Service in the Nizhny Novgorod region, the authors carried out the assessment of food sovereignty level of the Nizhny Novgorod region in the food (commodity) potatoes for 2004–2014. According to the results, the authors made the adequate conclusions.

А.В. Фрезе, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит»
Тольяттинский государственный университет, Тольятти (Россия)

Ключевые слова: теория управления; бюрократия; школа «человеческих отношений»; система; синергетический эффект; концепция структурно-функционального анализа.

Аннотация: Статья посвящена анализу существующих теорий организации управления. Автором рассмотрены классические экономические и социологические влияния (А. Смит, К. Маркс, М. Вебер, Э. Дюркгейм), теории и концепции менеджмента (Ф. Тейлор, А. Файоль) и общеметодологические научные и управленческие теории – системный подход и организационный гуманизм (Э. Мэйо, Д. Мак-Грегор, К. Арджирис, Ф. Герцберг, У. Беннис, К. Боулдинг, Т. Парсонс, Р. Мертон, Г. Саймон, Н. Винер).

На формирование современных взглядов в области теории управления оказали влияние различные подходы и концепции. Среди источников понятий, категорий и отраслей теории управления можно назвать труды Аристотеля, А. Смита, К. Маркса, Э. Дюркгейма, М. Вебера, А.А. Богданова, Ф. Тейлора и др.

Рассматриваемые теории и концепции можно разделить на три части:

- **классические экономические и социологические влияния**, представленные идеями А. Смита, К. Маркса, М. Вебера, Э. Дюркгейма и А.А. Богданова;
- **теории и концепции менеджмента**, отраженные в подходах Ф. Тейлора, Ч. Барнарда и А. Файоля;
- **общеметодологические научные и управленческие теории** – системный подход и организационный гуманизм.

Адам Смит – представитель английской политэкономической школы, один из основателей современной политэкономии. На трудах А. Смита основаны многие современные социально-экономические концепции. Теория управления может с полным правом считать, что ее главный исток – в основном экономическом труде А. Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов» [1].

А. Смит дал научно-теоретическое объяснение труда как экономического, а отчасти и социального явления, введя понятие «разделение труда» в систему других экономических категорий. Описывая с точки зрения разделения труда организацию булавочной фабрики, А. Смит фактически сформулировал основные принципы промышленной структуры, определившие развитие индустрии на многие века вперед.

Понятие «разделение труда» выступает в роли одного из базисных принципов организации управления, а также является ключевым при рассмотрении таких проблем теории управления, как организационная структура управления, организационная динамика, механизмы координации и управления и др.

У А. Смита мы встречаем важнейшие мысли об умственном и физическом труде, о труде вообще, абстрагированном от его конкретно-исторических форм.

В трудах А. Смита появляется понятие «экономического человека» – члена организационной системы управления, который реализует себя в процессе производства и распределения продуктов этого производства.

Карл Маркс – немецкий экономист, философ, социолог. К. Маркс внес определенный вклад в развитие социально-экономических теорий. Он известен как создатель теории капитала, прибавочной стоимости и труда как такового же продукта, как и все то, что рабочий производит. С точки зрения теории управления это основа моделей организационной эффективности.

Важнейшее положение, оказавшее значительное влияние на развитие концепции организационных конфликтов, – теория антагонистических противоречий между трудом и капиталом.

В теории К. Маркса содержится понятие о контроле за рабочими и трудовыми процессами как форме экс-

плуатации и ограничения прав рабочих. В современной теории менеджмента и организации контроль рассматривается как одна из важнейших функций управления и координационный механизм.

У К. Маркса сформулированы и другие положения, входящие в различных вариантах в проблематику теории организации управления: институционализация групповых объединений (профсоюзов), власть, авторитет и ряд других.

Макс Вебер – крупнейший представитель мировой гуманитарно-социальной мысли XX в. На протяжении долгого времени концепции М. Вебера считались серьезной альтернативой марксизму. Именно М. Вебер обратил внимание на организацию управления как на оптимальный способ обеспечения получения дешевого и массового продукта, независимо от существующего в данном обществе характера собственности на средства производства.

М. Вебер создал стройную и обоснованную концепцию типов социального действия. Изучая историю и особенности различных хозяйственных систем, М. Вебер задавался целью понять смысл, который придает субъект своему поведению. Организация – разновидность социальной группы со всеми присущими ей чертами и характеристиками, поэтому поведение человека в организации также есть социальное поведение. По крайней мере, оно обусловлено социальными факторами в такой же степени, как поведение человека в социуме в целом. Разный уровень и характер этих систем, характерные модели взаимодействия (организация – трудовой коллектив), накладывают отпечаток на мотивы и внешние проявления деятельности.

Классификация типов социального поведения, рассматриваемая в трудах М. Вебера, ценна именно с точки зрения проблем современного общества, характерной чертой которого является рациональность и расширение сферы целерационального поведения.

Отдельно следует упомянуть о его исследованиях типов господства, на результаты которых опираются многие современные исследователи организационного лидерства и иерархических организационных отношений. Один из типов господства, исследованных М. Вебером, – рационально-легальный, при котором средства создаются для достижения конкретных целей (рациональность) и который основан на системе правил и процедур, исполняемых работниками. Для структуры, в которой доминирует такой тип власти, М. Вебер использовал термин «бюрократия». Это сейчас бюрократия вызывает ассоциации с волокитой, бумаготворчеством, беготней по кабинетам за нужной справкой. М. Вебер считал ее наиболее эффективной формой организации управления, уподобляя ее отлаженной машине, в которой каждая деталь (работник) занимает свое место и функционирует при этом максимально точно, быстро и с минимальными потерями.

Во многом благодаря своей теории бюрократии М. Вебер по праву считается отцом современной теории организации управления. Достаточно сказать, что по-

давяющее большинство современных систем управления государственными, муниципальными, хозяйственными организациями строятся на принципах, которые М. Вебер называл принципами «рациональной бюрократии».

Эмиль Дюркгейм – французский социолог, один из создателей социологической теории. В своем труде «Общественное разделение труда» Э. Дюркгейм [2] рассматривал эволюцию общества как результат углубляющегося разделения труда, которое имеет моральный характер в силу органической зависимости индивидов друг от друга. Разделение труда рассматривалось Э. Дюркгеймом как один из важнейших факторов перехода общества от аграрного к индустриальному, в котором, собственно, и зародились современные организации управления. Э. Дюркгейм исследовал понятия специализации и иерархии, связанные с разделением труда.

Э. Дюркгейм предложил разделять формальные и неформальные аспекты организации, и из этого подхода фактически выросло то, что позже назвали «школой человеческих отношений» и социотехническим подходом. Теория управления уделяет внимание вопросам организационной культуры, основные компоненты которой изучал Э. Дюркгейм. Он ввел понятия «механической» солидарности, характерной для менее развитых обществ и предполагающей поглощение индивида группой, и «органической» солидарности, возникающей благодаря разделению труда. Человек в процессе разделения труда осознает свою зависимость от общества и поэтому обретает ряд моральных качеств, позволяющих ему трудиться не только на свое благо, но и на благо других людей. К этим качествам Э. Дюркгейм относил важнейшие компоненты корпоративной культуры: лояльность, идеалы, сознательность. Дюркгейм считал, что профессиональные корпорации и организации призваны выполнять не только производственные, но и морально-культурные функции, вырабатывать и внедрять в жизнь новые формы, которые регулировали бы отношения между людьми и способствовали развитию личности.

В итоге следует отметить, что социология Э. Дюркгейма является основой структурно-функционального анализа, который затем развивали такие известные исследователи социально-экономических организаций, как Р. Мертон, Т. Парсонс, и который стал в некотором смысле определяющим в теории организации управления.

Фредерик Тейлор – американский инженер и исследователь, которого считают основателем классической теории научного управления. Основу научного менеджмента заложило опубликование Ф. Тейлором в 1911 г. книги «Принципы научного управления» [4], значение которой для менеджмента, может быть, такое же, как Библии для христианства.

Поскольку теория организации управления – это, по сути, часть управленческой теории, то вклад Ф. Тейлора в эту науку не менее значим, чем в собственно менеджмент.

Ф. Тейлор детально исследовал процессы разделения труда, разбивая действия рабочих на отдельные движения и замеряя время выполнения этих движений. Результаты таких замеров использовались для разработки более эффективных приемов работы, ведущих к повышению эффективности деятельности организации в целом. Ф. Тейлор также занимался вопросами вертикального разделения труда, рассматривая управленческую деятельность как отрасль индустриального труда, по типу инженерного.

Среди принципов научной организации труда Ф. Тейлора выделяются такие, как специализация работы и распределение ответственности между рабочими и управляющими. Эти принципы легли в основу функциональной структуры организации, которая должна была сменить господствовавшую тогда линейную структуру. Среди основных положений школы научного управле-

ния, которые внесли существенный вклад в теорию организации управления, можно отметить следующие:

- использование научного анализа для определения лучших способов достижения организационных целей;
- обеспечение работников ресурсами, требуемыми для эффективного выполнения их собственных и организационных задач;
- отделение планирования, обдумывания и прогнозирования от конкретной исполнительской деятельности.

Анри Файоль, европейский теоретик и практик менеджмента, создал концепцию, которая получила название «Теория администрации» [3]. А. Файоль был продолжателем Ф. Тейлора (в смысле развития рационалистической теории управления), но если подход Ф. Тейлора в основном был нацелен на эффективность производства, то подход А. Файоля направлен на совершенствование управления организацией в целом.

А. Файоль сформулировал концепцию непрерывности управленческого процесса, в котором реализуются следующие взаимосвязанные функции: планирование, организация, руководство (администрирование), контроль и координация.

А. Файоль доказывал, что административные функции существуют на любом уровне организации управления, и их выполняют даже сами рабочие, но чем выше уровень управленческой иерархии, тем выше административная ответственность. Он сформулировал требования к профессиональной подготовке рабочих, мастеров, руководителей подразделений, директоров и топ-менеджеров.

А. Файоль считается одним из создателей системы принципов учета человеческого фактора в производстве и управлении, а также одним из первых ученых, обративших внимание на вопросы человеческих отношений в коллективе, в том числе между руководителями и подчиненными. Это создало стимул для дальнейших исследований в сфере взаимоотношений формальной и неформальной подсистем организации управления.

Критически относясь к реалиям индустриального общества, **Элтон Мэйо** считал, что следует строить новые организационные отношения, учитывающие социальные и психологические аспекты трудовой деятельности людей и обеспечивающие работникам жизнь, наполненную смыслом.

Организация управления должна быть ориентирована на людей, а не на производство, и ответственность за новую направленность и развитие организации управления лежит на топ-менеджерах.

Основные положения организационной концепции «человеческих отношений» можно свести к следующему:

- человек – существо социальное;
- жесткие формальные рамки классической организации управления (властная иерархия, формализация организационных процессов и т. д.) несовместимы с природой человека;
- ответственность за решение проблем индивида в организации лежит на менеджменте.

Особое внимание уделялось важности неформальных факторов поведения людей и их влиянию на производительность труда. Изучение групповых отношений стало фактором оптимизации организационной деятельности. Исследователи обнаружили, что в организациях функционировали отдельные группы, обладавшие собственными целями и нормами, которые зачастую не совпадали с объявленными целями и нормами организации. Эти социальные группы, образующиеся вследствие разделения труда, обладали достаточной самостоятельностью, чтобы явно или скрыто отставать свои групповые цели.

Известный представитель школы «человеческих отношений» **Дуглас Мак-Грегор** считал, что главное в организации управления – это необходимость интеграции организационных целей и целей индивида в организации, и что только совместными усилиями менеджмента и рядовых работников эти цели могут быть сближены.

Он сформулировал доминирующие отношения к работникам на исполнительском уровне. Система представлений менеджмента о работниках, обозначенная Д. Мак-Грегором как **теория X**, во многом совпадает со взглядом на исполнителей в классических теориях менеджмента: человек ленив, требует принуждения к работе и постоянного контроля. **Теория Y** отражает гуманизм концепции «человеческих отношений», рассматривая индивида как творческую личность, которой свойственно стремление ставить перед собой новые цели и своими усилиями, трудом добиваться их без какого-либо принуждения и контроля извне.

Взгляды Д. Мак-Грегора сыграли определенную роль в развитии теорий мотивации и заострили внимание менеджмента на необходимости усилий по повышению удовлетворенности работников трудом, а также на необходимости формирования развернутой системы социальных целей организации.

Еще один представитель школы – **Крис Арджирис** изучал влияние организационной структуры на поведение работников. Поведение интересовало его, прежде всего, в свете того влияния, которое ограничение формальной организации накладывает на развитие ее членов. К. Арджирис считал, что многие организационные формы не обеспечивают развития людей, вступающих в организацию. Это порождает со стороны персонала внутреннюю напряженность, которая провоцирует абсентеизм, текучку, апатию. Для решения этих проблем нужна тщательная проработка всей организационной системы управления и устранение факторов, мешающих индивидуальному развитию сотрудников. Важным следствием концепции К. Арджириса для теории организации управления является то, что он поставил вопрос о необходимости постоянного и прогнозируемого развития организации.

В 60–70-х гг. XX в. представителем школы «человеческих отношений» **Фредериком Герцбергом**, в связи с увлечением теоретиков и практиков менеджмента идеями узкой специализации, было обосновано так называемое «движение за укрупнение рабочих заданий и обогащение процесса труда». Ф. Герцберг и другие представители школы доказали, что с увеличением специализации растет отчуждение работников, что не только не способствует росту производительности труда, но и прямо угрожает ему. Он предлагал перестраивать рабочие процессы, создавать рабочие межфункциональные команды, вводить горизонтальную и вертикальную ротацию персонала с тем, чтобы снизить отрицательный эффект высокой специализации.

Современный представитель школы **Уоррен Беннис** раньше многих теоретиков начал говорить о закате бюрократии. Он считал, что бюрократия будет отмирать и играть все меньшую роль в организации управления, по мере того как менеджеры увидят свою неспособность справиться с напряженностью, конфликтами и противоречиями между организационными и индивидуальными целями. Кроме того, уход бюрократии со сцены обусловлен научно-технической революцией, требующей высокой адаптивности и гибкости, которых бюрократия лишена.

Концепция «человеческих отношений» не опровергает методов рационализации производства, а гуманизирует их. Работы представителей школы «человеческих отношений» изменили облик современной организации управления, придав ему человеческий вид; ряд положений (например, о мотивации и удовлетворенности сотрудников) сохраняют принципиальное значение для современной организации управления. В любом случае поиски возможностей синтеза концепций классической и гуманистической школ определили все развитие теорий организации управления.

Системный подход стал инструментом, который позволил создать современную теорию организации управ-

ления. Можно сказать, что теория организации управления как наука родилась в рамках этого подхода. В развитии системного подхода выделяются два основных этапа. Первый этап связан с успехами естественных наук на рубеже XIX–XX вв. Именно в это время А.А. Богданов создал свою тектологию, которую считают одним из самых ранних вариантов «общей теории систем», во многом превосходящим варианты системных концепций Л. Бергаланфи, Н. Винера, К. Боулдинга и У. Эшби. Второй этап – 50–60-е гг. XX в.: триумф точных наук (кибернетика, ядерная физика, космос) и создание «общей теории систем».

В основе системного подхода лежит понятие **«система»**. Сущность и многообразие представлений об управлении, построенном на системном подходе, определяется тем, что понимается под системой и что принимается в качестве ее элементов.

В варианте системного подхода, берущего начало от австрийского физиолога **Людвига фон Бергаланфи**, под **системой** понимается совокупность взаимосвязанных элементов, представляющая собой целостное образование или обладающая свойством целостности. **Целостным** считается такое образование, которое обладает новыми системными свойствами, отсутствующими у составляющих ее элементов.

Таким образом, главным признаком системы является наличие элементов и связей между ними, а в качестве основных ее характеристик рассматривают следующие.

- **Целостность.** Свойства системы не сводятся к сумме свойств ее элементов; с другой стороны, из суммы свойств элементов нельзя сделать вывод о свойствах самой системы. Целостность системы – это новые, иные свойства или качества системы в целом, появляющиеся только в результате системного объединения элементов.

- **Структурность.** Можно зафиксировать и описать систему через определение ее структуры, размещение элементов системы в пространстве и во времени и фиксации сети связей и отношений этих элементов.

- **Зависимость.** Каждый элемент системы, свойства и отношения зависят от их места и функций внутри этой системы.

- **Иерархичность.** Части, подсистемы и элементы системы ранжированы, в определенном порядке разделены по уровням.

- **Границы системы.** Систему можно выделить из окружающей среды путем определения ее границ.

В системном подходе используют понятия открытой и закрытой системы. **Закрытые системы** в управленческой версии системного подхода существуют только как предмет исследований, поскольку в реальной жизни таких систем почти нет. Закрытая система полностью автономна, она не взаимодействует с окружающей средой и не зависит от нее. Справедливости ради надо сказать, что в ранних организационных и управленческих концепциях (А. Файоль, Ф. Тейлор и др.) организация рассматривалась как закрытая система. Предполагалось, что окружение – это стабильная и предсказуемая данность, а эффективность организации зависит только от внутренних процессов и преобразований. Современные теории базируются на понимании организации именно как **открытой системы**.

Создатели системного подхода говорили о его общности. Так, американский экономист **Кеннет Боулдинг** построил иерархию систем, включив туда объекты, начиная с индексов и каталогов (низший уровень иерархии) и заканчивая трансцендентным уровнем (эстетика, философия, метафизика и др.). Современные же трактовки системной концепции в меньшей степени говорят о всеобщности характеристик и принципов системы. Так, целостность как проявление особых системных свойств может обнаруживаться только в социальных (человеческих) системах деятельности в виде **синергетического эффекта**, который не заложен, например, в машине.

Зато синергию называют организационным эффектом, поскольку именно в организациях этот эффект может проявляться ярче всего. Этим понятием описывается эффект, возникающий при совместном функционировании элементов некоей системы. При этом интегральный результат такого функционирования превышает простую сумму результатов этих элементов при условии, что они действовали бы отдельно.

Применительно к теории организации управления синергия означает, что потенциально разумно управляемая и скоординированная группа людей работает более эффективно и производительнее, чем те же люди, работающие по отдельности.

С одной стороны, синергетический эффект в организациях возникает благодаря разделению труда (люди, специализируясь на выполнении небольшого количества однородных действий, выполняют их быстрее и качественнее), с другой – благодаря реализации системного подхода.

Все характеристики системы используются в современной теории организации управления для общей характеристики организаций.

Кроме того, теория организации управления использует **концепцию структурно-функционального анализа**, которая была создана уже упомянутыми нами **Толкоттом Парсонсом** и **Робертом Мертоном** на основе идей Э. Дюркгейма, но в рамках системного подхода. Один из главных элементов этой концепции – это инвариантный набор функций организации: адаптации, целедостижения, воспроизводства структур и снятия напряжений, решение которых обеспечивается особыми подсистемами.

Существует еще несколько вариаций системного подхода, в той или иной степени отражающихся в современной теории организации управления. В теории управленческих решений **Герберта Саймона**, например, показано, что организационная структура определяет не столько правила, сколько предпосылки, условия принятия решений. Рассматривая схемы организационных структур, Г. Саймон установил связь между количеством уровней управления в организации и количеством

прямых подчиненных у менеджера. Этот вывод используется в организационном проектировании и анализе организационных структур.

Другой вариант, условно называемый информационно-кибернетическим, восходит к **Норберту Винеру** с его «Кибернетикой и обществом» [5]. Его представители рассматривают организацию управления как систему переработки информации. Развитие этого направления связано с прогрессом в области компьютерной техники и информационных технологий. Одна из версий такого подхода к социально-экономическим явлениям и к организациям нашла отражение в так называемой «**чикагской школе**» (С. Бир, М. Фридмен), реализованной, в частности, в Чили.

Новый импульс этот вариант получил с появлением Интернета и развития локальных внутриорганизационных сетей. Организация управления в такой трактовке рассматривается как совокупность «центров решений», осуществляющих информационные циклы по выявлению и устранению различного рода проблем в условиях неопределенности и на основе принципа «ограниченной рациональности». При этом структура организации управления формируется в соответствии с этапами принятия решений, а формирование организационных подразделений основывается на рационализации коммуникационных каналов для принятия решений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо, 2009. 956 с.
2. Дюркгейм Э.О. Разделение общественного труда // Западно-европейская социология XIX – начала XX веков. М.: Просвещение, 1996. С. 256–309.
3. Fayol H. Administration industrielle et générale; prévoyance, organisation, commandement, coordination, controle. Paris: H. Dunod et E. Pinat, 1916. 190 p.
4. Тейлор Ф.У. Принципы научного управления. Нью-Йорк: Harper&Row, 1911. 200 с.
5. Винер Н. Кибернетика, или Управление и связь в животном и машине. 2-е изд. М.: Советское радио, 1983. 344 с.

THE CONCEPTIONS OF THEORY OF MANAGEMENT

© 2015

A.V. Freze, PhD (Economics), assistant professor of Chair “Finance and credit”
Togliatti State University, Togliatti (Russia)

Keywords: theory of management; bureaucracy; “human relations” school; system; synergetic effect; conception of structural-functional analysis.

Abstract: The paper analyzes the existing theories of management. The author considered the classical economic and social impact (A. Smith, K. Marks, M. Veber, E. Durkheim), theories and conceptions of management (F. Taylor, H. Fayol) and general methodologic scientific and managerial theories – system approach and organizational humanism (E. Mayo, D. McGregor, Ch. Argyris, F. Herzberg, K. Boulding, T. Parsons, R. Merton, H. Simon, N. Wiener).

УДК 338.242.2

МЕСТО ОЦЕНКИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2015

А.В. Фрезе, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит»
Тольяттинский государственный университет, Тольятти (Россия)

Ключевые слова: стоимость; оценка; управление стоимостью предприятия; система.

Аннотация: По мере развития рыночных отношений потребность в управлении стоимостью промышленных предприятий возрастает. Определение стоимости предприятия необходимо для выбора обоснованного направления его реструктуризации. В процессе оценки стоимости предприятия выявляют альтернативные подходы к управлению предприятием и определяют, какой из них обеспечит предприятию наибольшую эффективность, а следовательно, и более высокую рыночную цену, что и является основной целью собственников и главной задачей топ-менеджеров предприятия.

Оценка стоимости позволяет эффективно управлять стоимостью предприятия. В статье предлагается система управления стоимостью, которая может использоваться стратегическими инвесторами для оценки фактически достигнутого уровня и перспектив развития предприятия в процессе управления его стоимостью, собственниками промышленного предприятия – для установления размера вознаграждения топ-менеджерам, специалистами в области корпоративного управления – при проведении инвестиционных операций.

В настоящее время в России оценка и управление стоимостью предприятия являются актуальными и важными. Многие российские фирмы, составляющие фундамент реальной экономики, не создают экономически добавленную стоимость, а нередко разрушают ее. Исправить ситуацию можно, если менеджмент и персонал в своей деятельности будут ориентированы на рост рыночной стоимости как главный критерий успешного функционирования предприятия в конкурентной борьбе.

Наиболее важными в конкурентной борьбе являются системность и интеграция, которые позволяют предприятию устремить различные направления бизнеса, процессы и действия персонала к единой цели – увеличению стоимости предприятия.

До недавнего времени существовало мнение, что идеи классиков экономической теории – Рикардо, Смита, Маркса, Маршалла – ушли в прошлое, и им на смену пришла «новая экономика». Рост стоимости компаний на фондовом рынке был весьма существенным, однако непродолжительным. Свидетельством этого является мировой финансовый кризис. Взлет и падение фондовых и биржевых индексов служит доказательством того, что нельзя забывать о принципах фундаментального финансово-экономического анализа, которые являются основой принятия стратегических решений.

Управление стоимостью стало сегодня основой принятия управленческих решений, которые направлены на достижение задачи максимизации стоимости. Благодаря развитию экономической мысли идеи управления стоимостью перешли из теоретической плоскости в русло практического применения. Вопросы максимизации стоимости компании активно рассматриваются на заседаниях советов директоров и в иных органах управления обществами. Задача максимизации стоимости в интересах собственников становится частью выступлений руководителей, пресс-релизов и годовых отчетов. Различного рода бизнес-семинары и публикации свидетельствуют о наличии интереса к методам стоимостного подхода к управлению предприятием.

Переориентация на увеличение стоимости бизнеса создала новое направление профессиональной деятельности – услуги по разработке и реализации стоимостного подхода к управлению. Наличие конкуренции на данном рынке привело к тому, что дополнительно к модели дисконтированного денежного потока предлагается другой продукт – экономический показатель (рыночная стоимость предприятия, определенная методами затратного подхода, +/- экономически добавленная стоимость), изменение которого показывает эффективность бизнеса. Основой данного показателя служит утверждение: стоимость создается при условии, когда отдача на инвестированный капитал более ожидаемой доходности от вложений с аналогичным риском, или когда отдача от заемного

капитала больше затрат на его привлечение.

Управление стоимостью предприятия представляет собой комплексную систему экономического анализа управленческих решений, которая основывается на результатах теории корпоративных финансов, методах экономического анализа и менеджмента [1]. Одновременно с традиционным финансово-экономическим анализом производится прогноз оценки финансово-экономических результатов принимаемых управленческих решений с учетом возможных сценариев изменения внешней и внутренней среды функционирования предприятия.

Развитие технологий в сфере IT, глобализация международной экономики, необходимость своевременной реакции на изменения внешней среды привели к тому, что этапы стратегического прогнозирования постепенно превращаются в непрерывный процесс. Необходимым условием, которое обеспечит стабильный рост, является доступ к своевременной, достоверной и наиболее полной информации о состоянии финансовых и товарных рынков, планах и действиях основных конкурентов, макроэкономической и отраслевой динамике, достигнутых результатах и перспективах самого предприятия. На сегодняшний день теория управления стоимостью предприятия позволяет решить проблему эффективного управления предприятием. С учетом требований времени в повседневную жизнь предприятий внедряются различные компьютерные технологии сбора, обработки, анализа и обмена информацией. Предприятия получают современную информацию, которая позволяет интерпретировать систему факторов, влияющих на стоимость, в систему показателей, влияющих на эффективность, и делают возможным перейти от теоретических моделей к принципам принятия и обоснования решений на каждом уровне управления [2; 3].

Парадигма экономического развития и опыт внедрения методов управления стоимостью предприятий, накопленный к началу XXI века, говорят о необходимости дальнейшего расширения концепции. Становится объективным, что в процессе формирования и осуществления стратегии предприятия взаимосвязывается все: анализ альтернатив и распределение ресурсов, система оценки и контроля результативности, принципы стимулирования топ-менеджеров. В арсенале управления стоимостью предприятия появляется «экономическая психология», и стоимостный подход к управлению приобретает признак комплексной стратегии.

Воплотив в себе предшествующий опыт развития концепции управления, подход управления на основании стоимости показывает существенный скачок в методологии оценки и обоснования принимаемых решений [4]. От классического анализа финансово-экономических показателей за период и их сравнения с соответствующими показателями в прошлом и/или аналогичными показателями

других предприятий отрасли менеджмент переходит к комплексному прогнозу денежных потоков и непрерывному анализу рисков. Основной и главной целью является увеличение стоимости предприятия, главной чертой корпоративного управления – нацеленность на будущий результат. Способность предприятия как единого механизма искать и качественно использовать достижения для движения по пути увеличения стоимости формирует новую сферу ключевой компетенции. Умение не разрушать стоимость становится источником существенного преимущества, который невозможно приобрести на рынке [5].

В настоящее время за термином «управление стоимостью предприятия» стоит теория всестороннего управления предприятием, когда все действия направлены на реализацию главной цели – увеличение стоимости предприятия. Основными элементами стоимостного подхода являются принципы, процессы и идеология. Идеология представляет общее направление развития. Принципы закладывают фундамент для обоснованной оценки возможных вариантов развития. Соответствие процессов позволяет эффективно реализовывать поставленные задачи [6; 7].

Основной идеологии стоимостного подхода является задача максимизации стоимости предприятия в качестве основной цели и убежденность топ-менеджеров в возможности целенаправленного управления процессом ее создания и приумножения. Руководители всех подразделений и структурных единиц предприятия осознают, что их первоочередная задача – обоснование, разработка и реализация стратегий, дающих максимально возможный вклад в прирост стоимости предприятия. Все другие цели – рост дохода и прибыли, удовлетворенность потребителя, доля рынка, известность марки выпускаемой продукции – являются весьма важными, но второстепенными. Они отражают степень влияния топ-менеджеров подразделений и структурных единиц, а также сказываются на результатах деятельности, и/или перевоплощаются в задачу увеличения стоимости, и/или являются ограничениями на пути решения задачи.

Принципы оценки бизнеса раскрывают взаимосвязь между стратегией, текущими хозяйственными операциями и результатами, дают возможность менеджменту направить свои усилия на альтернативы, которые позволяют эффективно преодолевать внешние силы конкуренции и внутреннее противодействие, прежде всего связанное со стереотипами сложившейся корпоративной культуры [8]. Для движения по пути повышения стоимости предприятию необходимо перестроиться как идеологически, так и организационно. В основе лежит экономическая целесообразность, когда каждое подразделение или структурная единица двигаются в сторону максимизации стоимости самостоятельно, а отвечают за результат их руководители.

Важным элементом внедрения системы управления стоимостью является соответствие и последовательность процессов на предприятии. Их следует разделять на следующие три части. Во-первых, это принятие основных решений, и в первую очередь анализ стратегии и долгосрочное прогнозирование. Во-вторых, это вспомогательные процессы, и особое место здесь следует отводить процессу получения новых знаний и их применению. В-третьих, это процессы внутри предприятия. Определяющими являются структура предприятия, миссия, система распределения ресурсов и ответственности за них и система оплаты труда топ-менеджеров. Каждого руководителя следует оценивать на основании показателей, которые отражают результаты эффективности его деятельности [9].

Изменение управленческих процессов начинается в первую очередь с выявления структурных подразделений и процессов, которые создают или разрушают стоимость. Итогом стоимостного аудита является пересмотр устоявшихся представлений менеджмента о зонах

основной ответственности и компетенций и/или поиск областей, где предприятие является неэффективным. Такой анализ выявляет текущие и перспективные проблемы, отвечает на вопрос о возможности роста стоимости предприятия в будущем.

Невозможно рассчитывать на долгосрочный рост стоимости предприятия, не принимая во внимание интересы тех, кто существенно влияет на данный показатель. Для создания стоимости необходима ориентация на потребителя, партнерские отношения с поставщиками и подрядчиками, нормальные отношения с регулирующими и контролирующими органами. Наличие единого критерия – стоимости предприятия – дает объективную базу для целенаправленного ранжирования конкурирующих интересов.

Экономическая модель управления бизнесом основана на увеличении стоимости предприятия. Создаваемая стоимость – ключевой показатель эффективности деятельности и топ-менеджеров, и всего коллектива предприятия. Для достижения этого показателя необходимо сосредоточиться не только на текущей прибыли, но и на денежных потоках в долгосрочной перспективе. При этом результаты деятельности фирмы оцениваются, исходя из стоимостных показателей.

Модель создания стоимости базируется на том, что:

- показатель, позволяющий оценить деятельность предприятия, – это поток денежных средств, генерируемый им;
- новые инвестиции предприятия осуществляются при условии, что они создают стоимость, когда рентабельность вложений превышает затраты на привлечение капитала;
- структура и размеры активов фирмы меняются с целью обеспечения максимизации роста ее стоимости;
- трансформация традиционных бухгалтерских показателей, отражающих состояние предприятия и его финансовых результатов, происходит в экономические показатели, отражающие прирост стоимости.

Оценка рыночной стоимости учитывает долгосрочные перспективы деятельности предприятия, так как на основе теории стоимости осуществляется планирование денежных потоков, которые в будущем принесут прирост стоимости. Денежные потоки различных временных периодов приводятся к одному периоду путем дисконтирования по ставке, отражающей изменение стоимости денег во времени, с учетом всех рисков. Подтверждением эффективности управления, ориентированного на создание дополнительной стоимости, является таблица 1.

Реализация концепции управления стоимостью на практике осуществляется при выполнении ряда требований:

- внедрение системы управления стоимостью протекает под руководством и по инициативе собственника и менеджмента предприятия;
- вознаграждение менеджмента и персонала фирмы непосредственно зависит от изменения рыночной стоимости предприятия. В сознании менеджеров и персонала появляется новая система ценностей, направленная на выявление резервов увеличения стоимости.

Необходимо выявлять факторы роста стоимости предприятия, воздействуя на которые можно достичь желаемых результатов. Факторы роста стоимости можно разделить на группы [2]:

- факторы внешней среды, находящиеся вне воздействия менеджеров предприятия;
- внутренние факторы, которыми способен управлять менеджмент и персонал.

Невозможность воздействия на факторы внешней среды (например, инфляционные риски или возможные изменения в сфере налогов) не означает, что руководители не должны задумываться о возможности их изменения и планировать прогнозируемые результаты или стремиться увеличить выгоды. Задача менеджмента и персонала пред-

Таблица 1. Эффект от внедрения концепции управления стоимостью

Сфера бизнеса	Изменения в деятельности	Эффект
Нефтедобыча	Внедрение методов планирования и контроля, способствующих проведению преобразований; улучшение взаимопонимания между центрами финансовой ответственности	Уменьшение расходов, благодаря рационализации этого процесса. Увольнение неэффективных менеджеров
Телекоммуникации	Выявление потенциала увеличения стоимости; прекращение запланированных проектов развития бизнес-единиц; пересмотр коммерческой политики после выявления их негативного влияния на стоимость	Рост стоимости до 240 %
Банковское дело	Переход к стратегии роста взамен стратегии «выдаивания» при идентичных показателях эффективности капитала за пять лет	Возможный рост стоимости на 124 %
Страхование	Пересмотр страхового портфеля с учетом критерия создания стоимости	Возможный рост стоимости на 25 %
Розничная торговля бытовыми товарами	Переход от экспансии в масштабах страны к стратегии устойчивого роста в рамках регионов	Возможный рост стоимости на 30 %

Источник: [10].

приятия состоит как раз в том, чтобы «защитить» его стоимость от колебания негативных факторов внешней среды.

Система внутренних факторов – это совокупность показателей предприятия и отдельных его структурных единиц. Показатели следует детализировать для каждого уровня управления, при этом для каждого структурного подразделения должны быть свои собственные показатели стоимости, на которые оно может и должно воздействовать. Факторы стоимости рассматриваются во взаимосвязи, например цена/объем продаж, прибыль/цена. В процессе развития фирмы изменяется влияние того или иного фактора, его существо, в связи с необходимостью увеличения стоимости – значение, и все это учитывается менеджментом. Одновременно отслеживаются ключевые факторы стоимости и экономического поведения конкурентов.

Функцию стоимости предприятия представим в виде зависимости:

$$C(p_1, p_2, \dots, p_n) \rightarrow \max,$$

где p_n – конкретный фактор стоимости.

Основная задача управления – обеспечить рост данной функции.

Стоимость предприятия является следствием и результатом денежных потоков, которые генерируют ее активы. Стоимость предприятия можно представить следующей зависимостью:

$$C = f(A, O),$$

где A – активы предприятия;

O – обязательства предприятия.

На стоимость предприятия возможно влиять следующими способами:

- 1) путем воздействия на состав и структуру активов с целью увеличения денежных потоков;
- 2) изменяя состав и структуру обязательств с целью минимизации расходов на привлечение капитала.

Таким образом, стоимость предприятия зависит от трех групп факторов и определяется зависимостью:

$$C = f(A, O, I) \rightarrow \max,$$

где A – активы предприятия;

O – обязательства предприятия;

I – информация о предприятии.

Модель управления предприятием на основе стоимости располагает рядом инструментов, позволяющих оценить эту стоимость. Таким образом, стоимость – это:

- главный интегрированный показатель деятельности предприятия, так как при оценке стоимости используется наиболее полная информация;
- показатель, ориентированный на перспективу, так

как рассчитывается на основе будущих денежных потоков;

- наиболее простой и понятный показатель для потенциальных и настоящих инвесторов: вкладывать денежные средства в недооцененные предприятия либо в фирмы, которые создают больше стоимости по сравнению с другими.

Если предприятие не способно создавать стоимость, то оно теряет и/или может потерять основной ресурс – капитал. Модель стоимости предоставляет топ-менеджерам и персоналу инструменты, с помощью которых они могут увеличивать стоимость предприятия путем воздействия на факторы стоимости. От способности менеджеров улучшать показатели, являющиеся факторами стоимости, зависит их вознаграждение.

Таким образом, стоимостная оценка представляет собой наиболее полную и достоверную картину развития бизнеса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Фрезе А.В., Фрезе В.И. Место оценки бизнеса в системе управления стоимостью предприятия // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями: межвуз. сб. науч. тр.: в 2 ч. Самара: Изд-во СГЭУ, 2006. Вып. 1, Ч. 2. С. 180–185.
2. Скотт М. Факторы стоимости: руководство для менеджеров по выявлению рычагов создания стоимости. М.: Олимп-Бизнес, 2000. 432 с.
3. Феррис К., Пети Б.П. Оценка стоимости компании: как избежать ошибок при приобретении. М.: Вильямс, 2003. 256 с.
4. Мейер М.В. Оценка эффективности бизнеса. М.: Вершина, 2004. 272 с.
5. Эванс Ф.Ч., Бишоп Д.М. Оценка компаний при слияниях и поглощениях: создание стоимости в частных компаниях. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. 332 с.
6. Ольве Н.Г., Рой Ж., Ветер М. Оценка эффективности деятельности компании: практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей. М.: Вильямс, 2004. 304 с.
7. Постюшков А.В. Оценочный менеджмент. М.: ФИАР-ПРЕСС, 2004. 272 с.
8. Marshall A. Principles of Economics 1890-1891. М.: Книга по требованию, 2009. 740 с.
9. Baumol W.J. Business behavior, value and growth. New York: Macmillan company, 1970. 250 p.
10. Koller T., Mckinsey Q. What is Value Based Management? URL: www.mckinsey.com/insights/corporate_finance/what_is_value-based_management.

THE PLACE OF EVALUATION IN THE SYSTEM OF THE ENTERPRISE COST MANAGEMENT

© 2015

A.V. Freze, PhD (Economics), assistant professor of Chair “Finance and credit”
Togliatti State University, Togliatti (Russia)

Keywords: cost; evaluation; enterprise cost management; system.

Abstract: With the development of market relations, the demand for the industrial enterprises cost management increases. The enterprise cost valuation is necessary for the selection of appropriate direction of its restructuring. When assessing the enterprise cost, they identify the alternative approaches to the enterprise management and determine which of them will provide the company with the most efficient and, consequently, higher market price, that is the main goal of the owners and the main task of the top managers of the enterprise. Cost valuation allows effective control of the enterprise cost. The paper proposes the system of cost management, which can be used in the process of its cost management by the strategic investors for the assessment of actually achieved level and the prospects of the company development, by the industrial enterprise owners for determination of the rate of top managers remuneration, and by the corporate management experts when conducting investment operations.

Ключевые слова: стоимость; фактор производства; полезность; ценность блага; цена; теория трудовой стоимости; теория предельной полезности.

Аннотация: В статье рассмотрены различные концепции стоимости, сформировавшиеся в экономической науке (теория трудовой стоимости К. Маркса, теория предельной полезности К. Менгера, О. Бём-Баверка, У.Ст. Джевонса и др.). Обозначена терминологическая проблема, связанная с объединением понятий «стоимость» и «ценность» в иноязычных терминах и необходимостью разграничить их в русской экономической литературе. Отмечено, что в российской экономической науке предпринимались попытки как развития трудового подхода, так и синтеза затратной и полезностной теорий.

Стоимость представляет собой одно из самых универсальных экономических понятий и в то же самое время, пожалуй, самое неоднозначное.

Следует различать теорию стоимости в узком и широком смысле. В первом случае обычно имеют в виду объяснение меновых стоимостей, цен и их соотношений, возникающих на рынке. Именно трактовка стоимости в подобном духе выступает в качестве фундаментальной категории экономической теории. Немаловажным «попроком» понятия стоимости как категории сферы товарообмена является то, что она не учитывает влияния побочных эффектов хозяйственной деятельности, различий в оценках событий ближайших и отдаленных во времени, действительных и мнимых ценностей [1]. Поэтому допускаются более широкие толкования стоимости, например, как особой формы отношений между экономическими контрагентами по поводу приобретения некоторых выгод или же оценки фактически получаемых в данный момент выгод от обладания или пользования данным благом или его услугами. В связи с этим понятие стоимости применяется не только по отношению к товару, но и к доходу и возможностям его использования. Стоимость становится категорией не только производства или потребления, что характерно для классической (марксовой в том числе) и маржиналистской теорий соответственно, но также обмена и распределения.

На протяжении всей истории развития рыночных отношений проблематика стоимости была актуальной. В экономической науке сформировались различные концепции стоимости, как правило, акцентирующие внимание на одном или ограниченном количестве ее источников.

Первоначально категория стоимости рассматривалась в рамках концепций справедливого обмена, обеспечивающего эквивалентность. Пожалуй, первым, кто «открыл» экономику и теорию стоимости для общества, стал *Аристотель*. «Никто [из последующих авторов] не проникал так глубоко в материальную организацию жизни человека» [2]. Теории цен, соответствующей современному пониманию, Аристотель, безусловно, не создал, но его взгляд на проблему эквивалентного обмена актуален и по сей день.

Пропорция обмена, с точки зрения Аристотеля, призвана поддерживать отношения в обществе: «умения людей различного статуса должны обмениваться по норме, пропорциональной статусу каждого... иначе бы взаимность нарушилась, и сообщество не сохранилось».

Основные положения Аристотеля состоят в следующем:

- наличие взаимной потребности у тех, кто обменивается;
- то, что подлежит обмену, должно быть в какой-то мере равно и иметь общую меру;
- общей мерой при обмене является потребность товаропроизводителей (продавцов) в том, чего у них нет;
- обмен справедлив, если соотношение сторон отражает соотношение их работ;

- обмен представляет собой форму участия человека в общественной жизни, которая без справедливых обменов невозможна [3].

До сих пор размежевание экономических учений в плане развития теории стоимости нередко связывают с представлениями Аристотеля. Признание соотношения работ в качестве критерия справедливости в обмене явилось основанием развития так называемых затратных концепций, т. е. теории издержек производства и трудовой теории стоимости. Различные теории, базирующиеся на тезисе Аристотеля о потребности как общей мере обмена, связывают стоимость с полезностью благ. Однако прямую связь между этими концепциями и представлениями Аристотеля проводить не следует, поскольку каждая из них имеет смысл и значение в определенных исторических и институциональных условиях.

В настоящее время существуют две фундаментальные экономические теории, основанные на монистическом подходе к определению стоимости: теория трудовой стоимости и теория предельной полезности – и, соответственно, два теоретических объекта, к которым они относятся: стоимость и предельная полезность. В анализе теории трудовой стоимости «вершиной», как правило, признается классическое изложение К. Маркса, в исследовании теории предельной полезности – критика теории трудовой стоимости О. Бём-Баверка, концепция У.Ст. Джевонса. В связи с этими направлениями возникает и терминологическая проблема. Английское «value», немецкое «wert», французское «valeur», польское «wartość», чешское «hodnota» могут быть переведены на русский язык и как «стоимость», и как «ценность». При этом «ценность» включает в себе определенную значимость, достоинство, оценку со стороны определенного субъекта.

Как правило, стоимость представлялась объективной основой цены товаров и связывалась с затратами на их производство, а ценность преимущественно рассматривалась как субъективная оценка, имеющая отношение к сфере удовлетворения потребностей. В результате в русской экономической литературе термин «стоимость» стал использоваться при характеристике затратных теорий стоимости, а термин «ценность» – при характеристике концепций маржиналистов и неоклассиков.

В рамках *классической политической экономии*, говоря о трудовой теории стоимости, прежде всего, следует иметь в виду утверждение о труде как источнике богатства. Первым в ряду экономистов, утверждавших значимость производства в качестве хозяйственного благоролучия нации, был У. Петти: «Труд – отец и активный принцип богатства, Земля – его мать» [4].

Хотя исходной проблемой в самой известной работе А. Смита было выявление сущности и факторов богатства, основным объектом изучения и центральным понятием классической политической экономии стала меновая стоимость. Ведь «простой продукт» становится богатством, только когда он пригоден к обмену, т. е. обладает меновой стоимостью

Многие историки экономической мысли видят в теории стоимости А. Смита дуализм и непоследовательность. В одном месте он определяет стоимость затратами труда, связанными с производством товара, в другом – трудом, который можно купить на данный товар; но также для развитого общества он утверждал, что стоимость определяется вкладом всех участников производства: работника, капиталиста и землевладельца.

Результатом подобной неоднозначности в трактовке стоимости и цены стало формирование в рамках классической политэкономии двух направлений: трудовой теории стоимости Д. Рикардо и теории факторов производства Ж.-Б. Сэя.

Основные положения концепции Д. Рикардо состоят в следующем [5]:

- «подавляющее большинство всех благ, являющихся предметом желаний, доставляется трудом»;

- «стоимость товара... зависит от относительного количества труда, которое необходимо для его производства»;

- труд, создающий стоимость, включает «не только труд, применяемый непосредственно... но и труд, затраченный на орудия, инструменты и здания, способствующие этому труду»;

- естественная цена покрывает не только издержки капитала, но и среднюю норму прибыли, его доход.

Включение затрат капитала в стоимость Д. Рикардо считал необходимым в случае так называемых труднопроизводимых товаров, стоимость же легковоспроизводимых товаров определяется исключительно трудом.

В отличие от Д. Рикардо, Ж.-Б. Сэй [6; 7] стал разрабатывать другую традицию трактовки ценности, заложившую А. Смитом, – теорию факторов производства. Ж.-Б. Сэй первым из классиков четко и однозначно сформулировал идею о том, что ценность товара равна сумме заработной платы, прибыли и ренты, т. е. сумме доходов владельцев производственных факторов, используемых при изготовлении данного товара. При этом, по Ж.-Б. Сэю, каждый фактор производства участвует в процессе производства, оказывая свою услугу, а следовательно, вносит свой вклад в создание стоимости товаров. Величина такого вклада определяется на рынке конкретного товара. Размер заработной платы характеризует вклад труда, размер процента – вклад капитала, размер земельной ренты – вклад земли. Предпринимательская прибыль сводится Ж.-Б. Сэем к заработной плате высококвалифицированного труда, связанного с организацией производственной деятельности, т. е. эффективным комбинированием других факторов производства. Этому виду труда – труду предпринимателя – французский экономист придавал особое значение. Именно предприниматели обеспечивают предложение готовых товаров и предъявляют спрос на факторы производства, тем самым давая занятость рабочей силе. Через них также осуществляется распределение богатства.

Исследованиями в области теории стоимости занимался также Т. Мальтус [8]. Как и Ж.-Б. Сэй, Т. Мальтус стал развивать «нетрудовой» вариант смитовской теории стоимости. Стоимость товара определяется не только затратами «живого труда», но и прочими издержками производства, к которым он отнес «овеществленный труд», т. е. затраты, связанные с использованием средств производства (капитальных благ), а также прибыль на вложенный капитал.

Основным достижением теории стоимости **К. Маркса** [8; 9] считается его учение о двойственном характере труда, воплощенного в товаре. Выделение двух сторон труда позволило установить ту качественно однородную и, по этой причине, количественно соизмеримую основу, которая определяет стоимость любого товара [10].

Раскрывая суть противоречия товарного производства, а следовательно, товара и труда, К. Маркс обращается к двум значимым факторам: общественному разде-

лению труда и частному характеру присвоения. Первое определяет существование разрозненных производителей, на свой страх и риск производящих различные товары. Однако «чтобы данные вещи могли относиться друг к другу как товары, товарладельцы должны относиться друг к другу как... частные собственники» [11]. Именно общественное разделение труда и частная собственность на средства производства обуславливают двойственный характер труда и двойственную природу товара. Частная собственность разобщает людей, но общественное разделение труда определяет наличие всеобщей связи между разрозненными производителями, так как они создают продукты не для собственного потребления, а для продажи и удовлетворения потребностей других людей. В результате труд носит как частный, так и общественный характер, при этом последний проявляется только в процессе обмена, а в процессе производства оказывается скрытым. Противоречие частного и общественного характера труда может находить проявление в различных диспропорциях, например в перепроизводстве товара по сравнению со спросом на него, в колебаниях рыночных цен.

Определение стоимости связано с выявлением двойственного характера труда, имеющего абстрактную и конкретную стороны. Конкретным труд является как в случае производства для удовлетворения собственных потребностей производителя, так и при товарном производстве. А вот абстрактный труд может проявляться только окольно, посредством товарообмена. Затраты абстрактного труда – это расходование «... человеческой рабочей силы в физиологическом смысле...» [12]. Стоимость – это и есть воплощенный в товаре абстрактный труд, на основе которого формируется и цена товара. Однако денежная цена товара не обязательно должна быть равна его стоимости, так как последняя представляет собой лишь превращенную форму стоимости, «центр тяготения» цены, т. е. величину, к которой цена товара «стремится».

К. Менгер пытался создать стройную и всеобъемлющую систему категорий экономики, однако в основном ему удалась теория благ и их ценности [13]. В определении благ К. Менгер подчеркивает важность познания человеком их полезных свойств. Экономическое благо – это, прежде всего, редкое благо. Но эта редкость не абсолютная: экономическим благом является, если планируемая надобность в нем превышает количество этого блага, которое, как считает индивид, ему будет доступно.

Полезность блага для данного индивида и его относительная редкость являются необходимыми условиями для обретения благом ценности. Субъективная ценность – это значение, которое имеет для индивида данное благо. Чрезвычайно важно то, что ценность не является объективным свойством вещи. Ценность – это суждение индивида о благое. Поэтому одно и то же благо может обладать разной ценностью для разных индивидов.

Субъективная ценность блага определяется полезностью последней единицы потребляемого блага [14]. К. Менгер иллюстрирует этот тезис на условном примере с десятью разными благами с помощью таблицы, которая в современных учебниках носит его имя. Римские цифры в таблице обозначают конкретные виды благ (чем меньше цифра, тем большую значимость для индивида имеет данное благо), а арабские цифры – числовое значение полезности, которую приносит индивиду конкретная единица блага. Именно это значение и определяет субъективную ценность блага. Анализ таблицы показывает, что субъективная ценность зависит не только от того, насколько в принципе важно для индивида данное благо, но и от количества единиц этого блага, которые имеются в распоряжении у индивида. Таким образом, в теории К. Менгера ценность (пусть и неявно) дана через идею убывающей предельной полезности блага.

Многие теоретические аспекты, только намечен-

ные К. Менгером, были развиты его учеником **О. Бём-Баверком** [15], известным, помимо всего прочего, своей жесткой критикой теории К. Маркса.

Если К. Менгер больше интересовался определением субъективной ценности блага, то О. Бём-Баверк – определением «рыночной» ценности, или цены. В концепции О. Бём-Баверка описывается рынок некоего блага, на котором действуют покупатели и продавцы со своими субъективными оценками этого блага. Соответственно, субъективная ценность покупателя называется ценой спроса (этого покупателя), а субъективная ценность продавца – ценой предложения. В процессе торга устанавливается равновесная рыночная цена, при которой число покупателей, чьи индивидуальные цены спроса выше этой цены, совпадает с числом продавцов, чьи индивидуальные цены предложения ниже этой цены.

По мнению О. Бём-Баверка, невозможно точно определить значение равновесной рыночной цены – можно лишь выявить границы диапазона ее колебаний. Эти границы лимитированы двумя факторами [16; 17]:

а) субъективной ценностью «предельной пары сверху»;

б) субъективной ценностью «предельной пары снизу».

Предельная пара сверху – это слабейший из вступивших в сделку покупателей и сильнейший из ушедших с рынка продавцов. Предельная пара снизу – это сильнейший из ушедших с рынка покупателей и слабейший из вступивших в сделку продавцов. Именно их оценки и формируют границы указанного диапазона.

В отличие от К. Менгера, О. Бём-Баверк интересовался тем, как рассчитывать общую (а не только предельную) полезность блага. Согласно его точке зрения, общая полезность блага вычисляется как сумма отдельных единиц блага. Эта концепция называется «аддитивной» (от англ. to add – добавлять, суммировать).

О. Бём-Баверк распространил специфический подход и на теорию капитала. Так, стоимость капитальных благ в долгосрочном периоде полностью вмещается первичным факторам, т. е. земле и труду, а следовательно, должна быть включена в заработную плату и ренту. Тогда существование процента объясняется особыми причинами. Во-первых, тем, что субъекты склонны рассчитывать в будущем на меньшую ограниченность ресурсов, чем в настоящем («оптимизм»). Во-вторых, склонностью недооценивать свои будущие потребности («близорукость»). В-третьих, «техническим превосходством настоящих благ над будущими».

Первым английским экономистом, восставшим против объективизма классической политэкономии и социальной экономической теории К. Маркса, стал **У.Ст. Джевонс**.

Основные постулаты теории У.Ст. Джевонса заключаются в следующем [18; 19]:

- стоимость порождается предельной полезностью;
- главным фактором, определяющим меновую стоимость, является спрос, а не издержки производства;
- стоимость воплощает в себе конечную степень полезности, на которую влияют и масштабы предложения, а они, в свою очередь, зависят от издержек производства.

Таким образом, субъективные оценки играют определяющую роль лишь в том случае, когда предложение представляет собой определенную фиксированную величину, т. е. в краткосрочном периоде. В длительном периоде, когда предложение изменяется, издержки производства превращаются в самостоятельный элемент стоимости. Кроме того, в своем анализе У.Ст. Джевонс абстрагируется от изменений в численности населения, политических институтах, вкусах потребителей и накоплении капитала, считая, что теория стоимости может быть поставлена в нейтральные рамки, не зависящие от исторической эпохи и от человеческих поступков. Например, проблема использования ресурсов должна решаться следующим образом: соотношение между

предельной полезностью различных видов продукции и предельной тягостью труда, затраченного на их производство, должно быть одинаковым во всех случаях использования ресурсов [20].

Предметом экономической науки, с точки зрения **А. Маршалла**, являются те побудительные мотивы в жизнедеятельности человека, силу и последствия которых возможно оценить, измерить, прежде всего, с помощью денег. Другими словами, внимание сосредоточивается на поступках, мотивом которых служит собственный (эгоистический) интерес индивида, поддающийся систематизации и количественному выражению.

Основным методологическим подходом в теории А. Маршалла выступает метод частичного равновесия, т. е. исследование равновесия спроса и предложения на рынке данного блага в отдельности [21; 22].

Развитие маршаллианской концепции стоимости в какой-то мере связано с работами **Дж. Хикса**. Центральное место в его теории занимает исследование проблемы стоимости и цены товаров [23].

Главная цель исследования состоит в том, чтобы вывести «закон рыночного поведения», т. е. закон, определяющий реакцию потребителя на изменение рыночных условий. Анализируя характеристики кривых спроса, Дж. Хикс выявляет нереалистичность исходных постулатов А. Маршалла: нетрудно показать, например, что предположение о неизменной предельной полезности денег фактически равносильно утверждению о том, что изменение дохода потребителя не оказывает влияния на размеры спроса, предъявляемого этим потребителем, на любые товары.

Дж. Хикс исследовал различные варианты равновесия, отражающие связь между размерами дохода и структурой потребления [24]. Построенная им кривая «доходы – потребление» соответствовала реальным соотношениям цен и давала возможность выявить закономерности реакции потребителя на изменения цен и доходов, а также проанализировать поведение фактора взаимозаменяемости при изменении структуры потребления. Дж. Хикс предложил график, на который, вычертив поверхность полезности, нанес кривые, отражающие реакцию потребителя на два различных блага. График представлял собой систему кривых безразличия, отражавших полярность различных сочетаний двух благ. Каждая кривая понижалась при движении вправо и была выпуклой по отношению к началу координат. Движение вдоль кривой показывало взаимокомпенсирующие изменения комбинации благ. Одновременно оно отражало динамику предельной полезности благ: большему количеству блага соответствовала меньшая предельная полезность. Накладывая на график линию цены, Дж. Хикс получил точку ее соприкосновения с кривой безразличия, отражающую максимальную при данных условиях полезность; движение от этой точки вдоль линии цены приведет потребителя к более низкой кривой безразличия. Важное место в теории Дж. Хикса заняло положение о том, что возрастающее количество одного блага компенсирует потери, которые несет потребитель в связи с уменьшением количества другого блага, причем предельная норма взаимозаменяемости двух благ должна быть равна отношению их цен, если иметь в виду установление равновесия с точки зрения потребителя.

Однако, несмотря на все усилия Дж. Хикса, пытающегося придать своему анализу большую конкретность, тесней связать его с возможными статистическими исследованиями, ему это не вполне удалось.

Относительным приближением к реальному поведению индивида выглядят модели, основанные на межвременном подходе. Так, И. Фишер развивает теорию общего равновесия с учетом межвременного аспекта [25; 26]. В частности, в концепции индивидуального выбора он учитывает взаимовлияние на величину предельной полезности количеств взаимодополняющих и взаимозаме-

няющих благ. Вальрасовская модель общего равновесия дополняется межвременным аспектом, т. е. строится с учетом возможности принятия решения индивидом на некоторую временную перспективу.

В *российской экономической науке* проблематика стоимости была представлена различными направлениями. Ведущей, конечно, была трудовая концепция стоимости в духе К. Маркса. Однако были попытки как развития самого трудового подхода, так и синтеза затратной и полезностной теорий. В обсуждении этой проблемы принимали участие такие видные экономисты, как П. Струве, М.И. Туган-Барановский, А.А. Исаев, В.Я. Железнов и др.

М.И. Туган-Барановский [27], наблюдая за обостренной борьбой теории ценности австрийской школы и теории трудовой стоимости, предложил свою синтетическую теорию, соединяющую теорию Д. Рикардо с теорией предельной полезности. Труд и предельная полезность рассматриваются как объективный и субъективный факторы ценности. М.И. Туган-Барановский принимает, что ценность блага равна его предельной полезности, которая, в свою очередь, зависит от трудовых затрат на это благо. Поэтому в случае свободно воспроизводимых благ расценка трудовых продуктов по предельной полезности должна совпадать с расценкой их по стоимости производства и труду. Но это возможно только при рациональном, соответствующем хозяйственному принципу распределении производства, что является лишь хозяйственным идеалом, которого достичь практически невозможно. Поэтому полное совпадение трудовой расценки с расценкой по предельной полезности нереально.

Еще до революции 1917 г. в России сформировалось экономико-математическое направление, наиболее плодотворным представителем которого был В.К. Дмитриев. Он предложил две математические модели, в которых цена определялась издержками производства, сводящимися к затратам труда. Новаторский подход В.К. Дмитриева заключался во введении в модель коэффициентов, отражающих затраты одного вида «технического капитала» на производство других его видов. Коэффициенты эти заданы технологией производства. Если известны вся технологическая цепочка от исходного производства до выпуска конечной продукции и соответствующие коэффициенты затрат, а также затраты труда на единицу исходного «технического капитала», то можно исчислить суммарные затраты капитала (в трудовом выражении) на единицу конечного продукта. По сути, В.К. Дмитриев оперирует категориями прямых и полных затрат. Его система линейных уравнений затрат на конечный продукт на 40 лет предвосхитила идеи, воплощенные американским экономистом русского происхождения В.В. Леонтьевым в модели «затраты – выпуск», в которой используется матрица технологических коэффициентов.

Работы Е.Е. Слуцкого [28] по математической интерпретации поведения потребителя, относящиеся к 20-м гг. XX в., считаются классическими. Е.Е. Слуцкий использует математический аппарат для исследования зависимости спроса на определенное благо как от его цены, так и от цены других благ, а также зависимости между изменениями цен и доходов. При анализе спроса он выделяет две составляющие: изменение относительных цен при стабильном реальном доходе потребителя и изменение дохода при стабильности цен. Первая составляющая описывает ситуацию, при которой потребитель остается на той же кривой безразличия; здесь имеет место только «эффект замещения». Вторая составляющая отражает ситуацию, при которой потребитель переходит с одного уровня безразличия на другой.

Предложенное Е.Е. Слуцким математическое выражение «эффекта замещения» широко используется современной наукой. Получили признание также выдвинутые Е.Е. Слуцким «условия интегрируемости» (их нередко называют «соотношение Слуцкого»), применя-

емые для эмпирической проверки функции полезности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Воркуев Б.Л. Теория стоимости и экономическая политика // Экономическая теория на пороге XXI века. М.: Юристъ, 1998. С. 167.
2. Поланьи К. Аристотель открывает экономику // Истоки: экономика в контексте истории и культуры. М.: ГУ ВШЭ, 2004. С. 13.
3. История экономических учений / под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. М.: ИНФРА-М, 2000. С. 20.
4. Петти В. Трактат о налогах и сборах // Антология экономической классики. М.: Эконом-Ключ, 1993. С. 54.
5. Афанасьев В.С. Давид Рикардо // Всемирная история экономической мысли. М.: Мысль, 1988. 574 с.
6. Блауг М.С. Жан Батист // 100 великих экономистов до Кейнса. СПб.: Экономикс, 2008. С. 287–289.
7. Аникин А.В. «Школа Сэя» и вклад Курно // Юность науки: жизнь и идеи мыслителей-экономистов до Маркса. 2-е изд. М.: Политиздат, 1975. С. 303–322.
8. Василевский Е.Г. Т. Р. Мальтус // Всемирная история экономической мысли. М.: Мысль, 1988. 574 с.
9. К. Маркс. Биография / Институт марксизма-ленинизма при ЦК КПСС. 2-е изд. М.: Политиздат, 1973. 650 с.
10. Мегилл А. Карл Маркс: время разума. М.: Канон+, 2011. 336 с.
11. Струве П.Б., Водозовов В.В. Маркс Карл // Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона: в 86 томах. СПб.: Издатель Ф.А. Брокгауз, И.А. Ефрон, 1890. Т. 82. С. 1907.
12. Маркс К. Капитал. Т. 1. Процесс производства капитала. М.: Политиздат, 1983. С. 94.
13. Salerno J.T. Biography of Carl Menger: The Founder of the Austrian School (1840-1921) // The New International Encyclopedia. URL: en.wikisource.org.
14. Хайек Ф.А. Карл Менгер (1840-1921) // Судьбы либерализма в XX веке. М.: ИРИСЭН, 2009. С. 79–118.
15. Boehm von Bawerk // The New International Encyclopedia. URL: en.wikisource.org.
16. Гильфердинг Р. Бём-Баверк как критик Маркса. М.: Московский рабочий, 1923. 74 с.
17. Злупко С. Н. Євген фон Бем-Баверк // Історія економічної теорії. Київ: Знання, 2005. С. 428–433.
18. Levons W.S. Elementary lessons in logic: deductive and inductive. London: Macmillan and Co., 1988. 360 p.
19. Блюмин И.Г. Теория Джевонса // Критика буржуазной политической экономии: в 3 т. М.: Изд-во АН СССР, 1962. Т. 3. С. 623–696.
20. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. М.: Прогресс, 1968. С. 8.
21. Marshall A. Principles of Economics 1890-1891. М.: Книга по требованию, 2009. 740 с.
22. Блауг М. Маршаллианская экономическая теория // Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело, 1994. С. 306–394.
23. Sir John Richard Hicks, Value and capital: an inquiry into some fundamental principles of economic theory. London: Macmillan and Co., 1939. P. 28.
24. Аукуционек С.П. Модель Дж. Хикса // Современные буржуазные теории и модели цикла: критический анализ. М.: Наука, 1984. С. 59–66.
25. Fisher I. The Nature of capital and income. New York: Macmillan and Co., 1906. P. 120.
26. Блауг М. Теория процента Фишера // Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело, 1994. С. 488–499.
27. Бухарин Н.И. Теоретическое примиренчество (Теория ценности г. Тугана-Барановского). URL: wikipedia.org.
28. Четвериков Н.С. Жизнь и научная деятельность Е.Е. Слуцкого // Ученые записки по статистике АН СССР. М.: Изд-во АН СССР, 1959. Т. 5. С. 138–152.

COST IS THE BASIS OF ENTERPRISE MANAGEMENT

© 2015

A.V. Freze, PhD (Economics), assistant professor of Chair “Finance and credit”
Togliatti State University, Togliatti (Russia)

Keywords: cost; production factor; utility; good value; price; labor cost theory; marginal utility theory.

Abstract: The paper considers various conceptions of value formed in economic science (K Marks labor value theory, marginal utility theory of K. Menger, O. Böhm-Bawerk, U.St. Jevons). The author defines the problem concerned the combination of the notions of “cost” and “value” in foreign terms and the necessity to differentiate them in the Russian economic literature. It is noted that the Russian economic scientists made an attempt to develop labor approach as well as to synthesize the cost-based and utility theories.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ БЮДЖЕТОВ: ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ И ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ

© 2015

Н.Н. Шап, доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономика и финансы»
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Санкт-Петербургский филиал),
Санкт-Петербург (Россия)

Ключевые слова: местные бюджеты; сбалансированность бюджетов; внешние и внутренние факторы обеспечения сбалансированности бюджета; налоговые поступления; муниципальные долговые обязательства; рынок муниципальных ценных бумаг.

Аннотация: В статье рассматриваются основные теоретические концепции обеспечения сбалансированности бюджетов, специфика муниципального бюджетного процесса. Проведен анализ основных показателей бюджетов муниципалитетов. Выделены внутренние и внешние факторы, влияющие на сбалансированность муниципальных бюджетов, в числе которых выделяется налоговая система. Показано, что оптимальное распределение налогов между уровнями бюджетной системы Российской Федерации должно гарантировать конституционно закрепленную самостоятельность местного самоуправления, однако в результате проведенной в России бюджетно-налоговой реформы наиболее значимые налоги в основном поступают в федеральный и региональный бюджеты. Проанализированы инструменты финансирования муниципального бюджета, среди которых наиболее перспективным является выпуск муниципальных долговых обязательств. Рост бюджетных обязательств муниципалитетов приводит к тому, что местные органы власти все более активно начинают использовать инструменты долгового финансирования. Рынок муниципальных займов оценивается как достаточно рискованный, поскольку пока не удалось создать привлекательные финансовые инструменты, причиной чему служит как нестабильная ситуация в экономике страны в целом, так и недостаточная развитость рынка муниципальных ценных бумаг.

Одной из серьезных проблем формирования и исполнения местных бюджетов является сбалансированность, достижение которой продолжает оставаться одним из актуальных направлений деятельности муниципальных органов управления на всей территории Российской Федерации. При этом в условиях замедления экономического роста страны, которое характеризуется уменьшением бюджетных доходов, необходимостью увеличения бюджетных расходов в рамках реализации муниципальных программ социальной и экономической направленности, произошло определенное сокращение потенциальных источников финансирования муниципальных бюджетов. Это снижает возможности местных органов власти финансировать образовавшийся дефицит в рамках выполнения существующих бюджетных обязательств.

Таким образом, становится очевидным, что в современных условиях необходимо как можно более точно выявить комплекс факторов, оказывающих влияние на сбалансированность местных бюджетов, и определить наиболее эффективные инструменты финансирования. Это требует разработки адекватных научно-методологических подходов в рамках существующих теоретических подходов.

Концепции сбалансированности бюджета

Зарубежные и российские исследователи отмечают, что в настоящее время в теории государственных финансов сформировались три основных теоретических подхода к обеспечению сбалансированности бюджета (табл. 1):

- концепция общей сбалансированности;
- концепция циклической сбалансированности;
- концепция функциональной сбалансированности.

Несмотря на целый ряд недостатков, данные теоретические концепции достаточно широко применяются в бюджетной практике целого ряда стран с развитой экономикой. При этом следует обратить внимание на то, что согласно современным подходам отсутствие дефицита практически ни в одной стране не является приоритетом бюджетной политики. Распространение кейнсианских идей в конце XX века привело к тому, что мировые державы с завидным постоянством на протяжении десятилетий наращивали объемы государственного долга.

Анализ теоретических источников, рассматривающих вопросы государственного долга, заставляет сделать вывод, что нестабильность современной экономической ситуации должна заставить все страны мира с большей осторожностью относиться к увеличению долговых обя-

зательств [1–4]. Необходимость повышения эффективности управления государственным долгом стала одним из важных научных направлений исследований известных зарубежных экономистов, таких как Р. Барро [5], Дж. Кокрейн [6], М. Гронек [7], Дж. Хансон [8], Дж.М. Кейнс [9], Т. Кутивадзе [10], Ф. Модильяни [11], В. Мур [12], Д. Сьюзерленд [13]. В настоящее время рост бюджетного дефицита стал хронической проблемой многих развитых стран, в т. ч. и США. Опасность проведения такой бюджетной политики показал финансовый кризис 2008 года, в самую острую фазу которого правительства большинства стран использовали стратегию роста государственных расходов. Таким образом, проблемы бюджетного дефицита и необходимости повышения эффективности управления государственным долгом приобрели глобальный характер, что еще более актуализирует необходимость поиска инструментов обеспечения сбалансированности бюджетов разных уровней.

Бюджетный процесс в муниципальных образованиях

Статьей 33 Бюджетного кодекса Российской Федерации определяется значение принципа сбалансированности как соответствие объема предусмотренных бюджетом расходов суммарному объему доходов бюджета, а также поступлений источников финансирования его дефицита. Превышение расходов над доходами свидетельствует о дефицитности бюджета.

Ни для кого не секрет, что в Российской Федерации огромное количество местных бюджетов являются дефицитными, к тому же наблюдается тенденция к ухудшению данной ситуации в связи с происходящими в настоящий период процессами, оказывающими влияние на нарастание кризисных явлений в отечественной экономике. Так, например, в 2010 году в 46 субъектах Российской Федерации местные бюджеты были исполнены с дефицитом, но уже в 2013 году 59 субъектов имели дефицитные местные бюджеты [14], в 2014 году более 77 % муниципальных бюджетов было исполнено с дефицитом. И, как видно из данных, представленных в табл. 2, на 2015 год также запланирован дефицит.

Справедливости ради следует отметить, что по состоянию на 1 августа 2015 года доходная часть бюджетов муниципальных образований увеличилась на 2,2 % по сравнению с прошлым годом, в том числе наблюдается некоторый рост собственных доходов (на 1,3 %), которые, как известно, служат источником финансирования собственных расходов.

Таблица 1. Теоретические концепции обеспечения сбалансированности бюджета

	<i>Сущность</i>	<i>Преимущества</i>	<i>Недостатки</i>
Концепция общей сбалансированности (ежегодно сбалансированного бюджета)	Каждый год, независимо от ситуации в экономике и фазы экономического цикла, в обязательном порядке должен соблюдаться баланс доходной и расходной части бюджета. Требуется обеспечения нейтральности бюджета по отношению к экономическим процессам (В. Ойкен, Ф. Хайек, М. Фридмен и др.)	Отсутствие бюджетного дефицита и государственного долга	Может создать, усугубить экономический спад, поскольку на фазе понижения следует проводить сокращения бюджетных расходов в связи с тем, что, например, налоговые доходы имеют тенденцию к уменьшению. Таким образом, может произойти снижение совокупного спроса. Исключает возможность проведения антициклических мер регулирования и ограничивает возможности бюджетно-налогового регулирования
Концепция циклической сбалансированности	В зависимости от фазы экономического цикла, необходимо применять разные меры бюджетного регулирования: на фазе роста для предотвращения перегрева экономики следует сокращать расходы (профицитный бюджет), на фазе спада для стимулирования совокупного спроса – увеличивать расходы (дефицитный бюджет) (Э. Линдаль, Г. Мюрдаль, Б. Олин и др.)	Позволит сгладить циклические колебания, на фазе спада – снизить социальную напряженность и стимулировать рост экономики. Способствует формированию бюджетных резервов	Может привести к неоправданно большому росту государственного долга, что впоследствии может повлечь за собой катастрофические последствия
Концепция функциональной сбалансированности (функциональных финансов)	Цель – сбалансированность не бюджета, а экономики в целом; предполагает широкое использование бюджетных инструментов (налогов, межбюджетных трансфертов) в качестве автоматических регуляторов на разных стадиях экономического цикла (Дж.М. Кейнс, П. Самуэльсон, Э. Хансен и др.)	Обеспечивает макроэкономическое равновесие, может стимулировать и поддерживать экономический рост	Может привести к хроническому бюджетному дефициту и стимулировать инфляционные процессы в экономике

Таблица 2. Основные показатели бюджетов муниципальных образований на 01.08.2015*

	2015 год, млрд руб.		Темп роста муниципальных бюджетов, %	
	план	факт на 01.08.2015	2015 запланировано/ 2014 исполнено	01.08.2015/ 01.08.2014
Доходы, всего	3 427,5	1 928,2	97,7	102,2
Собственные доходы	2 261,3	1 148,9	98,1	101,3
Налоговые и неналоговые доходы	1 273,3	718,8	100,2	101,6
Налоговые доходы	968,2	566,3	99,9	103,8
Неналоговые доходы	304,8	152,5	101,1	94,2
Межбюджетные трансферты (без учета субвенций), в т. ч.:	988,3	430,1	95,5	100,8
дотации	262,8	169,9	92,9	103,6
субсидии	500,3	201,3	82,4	95,0
иные межбюджетные трансферты	124,9	66,5	84,0	98,5
субвенции	1 166,2	779,3	96,9	103,4
Расходы, всего	3 635,2	1 878,9	102,0	103,3
Расходы на решение вопросов местного значения	2 469,0	1 099,6	104,6	103,3
Дефицит/профицит	-207,7	49,3		

*Источник: подготовлено на основе данных, представленных на сайте Минфина России: www.minfin.ru.

Что касается налоговых доходов, то, по данным Минфина России, наблюдается значительный рост налоговых доходов по таким видам, как применение патентной системы налогообложения (на 51 %), единый сельскохозяйственный налог (на 57,4 %), налог на имущество физических лиц (на 29,9 %), акцизы на нефтепродукты (на 18,6 %). Однако поступления от налога на доходы физических лиц составили 59 %, что на 2 % ниже аналогичного показателя прошлого года. Кроме того, увеличился объем дотаций (на 3,6 %) и субвенций (на 3,4 %). В целом общий объем доходов по сравнению с тем же периодом прошлого года вырос на 49,3 млрд руб., при этом в 56 субъектах Российской Федерации местные бюджеты были исполнены с профицитом и только в 27 – с дефицитом, общий размер которого составил 17,3 млрд руб.

Однако проведенный анализ показал, что имеет место ситуация, когда местные бюджеты оказываются сбалансированными в условиях существенного искажения объема необходимого финансирования за счет исключения органами местного самоуправления ряда важных задач из числа намеченных для решения. По сути, урезая список вопросов, муниципальные образования решают только самые необходимые, жизненно важные для населения вопросы местного значения, такие как организация освещения улиц, сбор и вывоз бытовых отходов, организация благоустройства и озеленения территории поселения, создание условий для массового отдыха жителей поселения; при этом общий объем расходов по сравнению с тем же периодом прошлого года вырос на 3,3 %. Структура расходов муниципальных бюджетов приведена в табл. 3.

Таким образом, в нынешней российской практике достижение сбалансированности местных бюджетов остается вопросом нерешенным, но, как видится, решаемым.

Обычно в качестве методов достижения сбалансированности бюджета и, как следствие, выхода из бюджетного дефицита, выделяют:

- увеличение объема доходов бюджета;
- увеличение результативности бюджетных расходов;
- осуществление заимствований.

Факторы, влияющие на сбалансированность муниципального бюджета

Работа над формированием доходной базы бюджетов муниципальных образований, соответствующей расходным полномочиям, строится с учетом совокупности множества факторов. Эти факторы можно подразделить на внешние и внутренние.

К внешним возможно отнести факторы, которые влияют на доходную часть местных бюджетов через федеральные и региональные бюджетные механизмы, будь то отчисления от региональных или федеральных налогов или процесс перераспределения бюджетных средств в

виде межбюджетных трансфертов. Особенность этих факторов состоит в том, что местные органы власти не могут значительным образом повлиять на их изменение для достижения сбалансированности местного бюджета.

Внутренние факторы – это факторы, которые подвержены непосредственно воздействию муниципальных органов власти, чья деятельность должна быть сконцентрирована на преимущественном использовании таких факторов.

Между тем процесс определения состава внутренних факторов все же находится в руках федеральной и региональной власти (что вполне логично и не вызывает сомнений) в виде налоговой политики государства, которая как раз и оказывает основное влияние на доходную часть муниципальных бюджетов, внося корректировку в элементы местных налогов, например, меняя пределы налоговых ставок, вводя налоговые льготы и т. д. В результате налоговой политики государства должен решаться широкий спектр проблем, основными из которых следует признать:

- формирование доходной части бюджета;
- регулирование ключевых процессов, происходящих в стране, с учетом стратегических целей и задач;
- обеспечение достойного уровня жизни населения посредством решения блока социальных проблем [15].

Логично предположить, что наиболее важным фактором, который оказывает влияние на формирование доходной базы муниципальных образований, является система налогов, подлежащих зачислению в их бюджеты. Оптимальное распределение налогов между уровнями бюджетной системы Российской Федерации должно гарантировать конституционно закрепленную самостоятельность местного самоуправления, однако в результате проведенной в России бюджетно-налоговой реформы наиболее значимые налоги, такие как налог на добавленную стоимость, налог на прибыль организаций, акцизы, в основном ориентированы на поступление в федеральный и региональный бюджеты. Так, норматив отчислений в местные бюджеты по налогу на доходы физических лиц сократился с 90 % в 1998 году до 15 % в 2014 году, а увеличение нормативов отчислений по единому сельскохозяйственному налогу, единому налогу на вмененный доход не восполняет потери местных бюджетов от снижения норматива по налогу на доходы физических лиц. Местные налоги – земельный налог, налог на имущество физических лиц – дают крайне незначительные поступления в доход местных бюджетов.

Финансовые инструменты обеспечения сбалансированности местных бюджетов

В связи с централизацией большей части налоговых поступлений в бюджетной системе Российской Федерации в целом, нестабильностью и недостаточной гибкостью при формировании доходов и распределении

Таблица 3. Структура расходов муниципальных бюджетов*

Статьи расходов	на 01.08.2014		на 01.08.2015	
	млрд руб.	%	млрд руб.	%
Образование	949,1	52,2	990,1	52,7
ЖКХ	189,4	10,4	188,6	10,0
Управление	170,5	9,4	181,5	9,7
Социальная политика	155,6	8,6	157,7	8,4
Культура, кинематография, СМИ	97,6	5,4	103,9	5,5
Здравоохранение	15,9	0,9	8,2	0,4
Физическая культура и спорт	30,7	1,7	31,5	1,7
Межбюджетные трансферты	45,9	2,5	47,2	2,5
Прочие расходы	162,6	8,9	170,2	9,1

*Источник: подготовлено на основе данных, представленных на сайте Минфина России: www.minfin.ru.

расходов муниципальных образований, привлекательным инструментом финансовой политики территорий должна стать система муниципальных заимствований, которая послужит источником финансирования дефицита местных бюджетов. В течение всего посткризисного периода для бюджетов всех уровней бюджетной системы Российской Федерации характерно увеличение объемов государственного и муниципального долга. Это связано с тем, что в данный период региональные и муниципальные власти для выполнения бюджетных обязательств вынуждены все более активно использовать инструменты долгового финансирования [16; 17].

Не секрет, что субфедеральные и муниципальные долговые обязательства играют важную роль в структуре государственных и муниципальных финансов. Позволяя финансировать дефицит бюджета, рефинансировать принятые ранее долговые обязательства и (что не менее важно) являясь средством привлечения инвестиций, эти ценные бумаги оказывают непосредственное влияние на эффективность бюджетной политики и стимулируют экономическое развитие муниципальных образований. В то же время необходимо отметить, что в 2012 году выпуск муниципальных ценных бумаг осуществляли только 3 муниципалитета из более чем 23000. В 2013 году на рынок долговых инструментов вышло еще 1 муниципальное образование. При этом на 1 августа 2015 года объем муниципального долга составил 312,5 млрд руб. Что касается расходов муниципальных образований на его обслуживание, то их объем составил 11,97 млрд руб., где 10,37 млрд руб. приходится на бюджеты городских округов, 1,44 млрд руб. – бюджеты муниципальных районов и 0,16 млрд руб. – бюджеты городских и сельских поселений.

Под муниципальными заимствованиями стоит понимать совокупность долговых займов, осуществляемых путем выпуска ценных бумаг от имени муниципального образования, а также кредитов, привлекаемых в местный бюджет из других звеньев бюджетной системы Российской Федерации и кредитных организаций [18].

В настоящее время преобладающим источником финансирования дефицита местных бюджетов остаются бюджетные и банковские кредиты. Это легко объяснить простотой их привлечения по сравнению с выпуском муниципальных ценных бумаг, низкой инвестиционной привлекательностью большинства муниципальных образований (преимущественно районов и городских и сельских поселений) и неразвитостью рынка ценных бумаг в муниципальных образованиях [4; 16; 17].

В развитых странах муниципальные займы – традиционный и широко распространенный способ для муниципалитетов реализовывать свои финансовые потребности как краткосрочного, так и долгосрочного характера, поскольку они позволяют привлекать достаточно крупные объемы средств при относительно низких процентных выплатах. Преимущества облигационных займов и рост фондового рынка в целом приводят к росту активности на российском рынке муниципальных облигаций. Так, в 2013 году на фондовом рынке обращаются 22 муниципальных облигационных займа восьми эмитентов на сумму более 10 млрд руб. [14]. Однако это крайне незначительное количество участников – эмитентов рынка.

Основные причины «пробуксовывания» в механизме муниципальных заимствований в Российской Федерации – слабая проработка вопросов ликвидности, несогласованность объема эмиссии с уровнем возможного спроса, конкуренция на финансовых рынках многих эмитентов, недостаточная работа эмитентов и уполномоченных ими лиц по созданию вторичного рынка муниципальных облигаций.

Однако, несмотря на указанные проблемы, потенциал у российского рынка муниципальных облигаций огромный. Займы позволяют ослабить зависимость муниципальных властных структур от вышестоящих органов

власти, повысив тем самым авторитет местной администрации, привлекать дополнительные финансовые ресурсы без увеличения налогового бремени, регулировать неравномерное поступление бюджетных средств, повысить уровень социальной стабильности территории.

Рассмотрев вышеуказанные методы сбалансирования муниципального бюджета, можем отметить, что в сложившихся условиях обеспечение реальной самостоятельности органов местного самоуправления во многом определяется политикой укрепления собственной доходной базы местных бюджетов. Рынок муниципальных займов специалистами фондового рынка оценивается как достаточно рискованный. Властям пока не удалось создать привлекательные финансовые инструменты, причиной чему служит как нестабильная ситуация в экономике страны в целом, так и недостаточная развитость рынка муниципальных ценных бумаг.

При этом российские финансовые власти настаивают на необходимости плавного сокращения текущих расходов в бюджетах всех уровней и увеличения расходов инвестиционного характера, направленных на стимулирование развития реального сектора экономики. Однако предполагается предпринять ряд мер, направленных на снижение бюджетного дефицита до уровня, который мог бы быть профинансирован рыночными заимствованиями без приведения к росту долговой нагрузки и увеличению расходов на обслуживание долговых обязательств.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Anderson Ph., Anderson C.S., Velandia-Rubiano A. Public bebep management in emerging market economies: has this time been different? // World Bank Economy Research Working Paper. 2010. № 5399. P. 25.
2. Gale W., Orszag P. The Economic effects of long-term fiscal discipline // Urban-drookings tax policy center discussion paper. 2003. № 8. P. 1–30.
3. Siti N., Mohd D., Podivinsky J. Revisiting the role of external debt in economic growth of developing countries // Journal of business economics and management. 2012. Vol. 13, № 5. P. 968–993.
4. Шаш Н.Н., Бородин А.И. Дисбалансы развития и бюджетные риски российских регионов // Экономист. 2015. № 10. С. 76–85.
5. Barro R. The Ricardian Approach to Budget Deficits // Journal of economic perspectives. 1989. № 2. P. 37–54.
6. Cochrane J. Understanding policy in the great recession: Some unpleasant fiscal arithmetic // European economic review. 2011. № 55 (1). P. 2–30.
7. Groneck M. A golden rule of public finance or a fixed deficit regime?: Growth and welfare effects of budget rules // Economic modelling. 2010. Vol. 27, № 2. P. 523–534.
8. Hanson J. The growth in government domestic debt: changing burdens and risks // Policy research WP series. 2007. № 4348. P. 1–38.
9. Keynes J. The General Theory of Employment, Interest and Money. London: Macmillan Cambridge University Press, 1936. P. 75.
10. Kutivadze N. Public debt, domestic and external financing, and economic growth // Departmental WP. 2012. № 12. P. 1–35.
11. Modigliani F. Long-run implications of alternative fiscal policies and the burden of the national debt // Economic Journal. 1961. № 71. P. 730–755.
12. Moore W., Chrystol T. A meta-analysis of the relationship between debt and growth // Munich personal RePEc archive paper. 2008. № 21474. P. 1–23.
13. Sutherland D., Hoeller P. Debt and macroeconomic stability: an overview of the literature and some empirics // OECD Economics Department WP. 2012. № 1006. P. 1–35.
14. Официальный сайт Министерства Финансов Российской Федерации. URL: minfin.ru/ru/reforms/

- local government / monitoring.
15. Воровжит О.Ю. Налоговая политика государства и ее влияние на развитие предпринимательства // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. 2010. № 5 (9). С. 9–16.
 16. Шаш Н.Н., Бородин А.И. Приоритеты бюджетной политики России и бюджетные проблемы регионов // Вестник Удмуртского университета. Серия. Экономика и право. 2014. № 2–1. С. 116–123.
 17. Шаш Н.Н., Афанасьев Я.М. Государственные долговые обязательства в системе финансирования государственного долга // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2014. № 2 (17). С. 58–61.
 18. Князев В.Г. Финансы. М.: ИНФРА-М, 2012. 656 с.

**ENSURING THE BALANCE OF LOCAL BUDGETS:
FINANCIAL INSTRUMENTS AND FACTORS OF INFLUENCE**

© 2015

N.N. Shash, Doctor of Sciences (Economics), Professor of Chair “Economics and Finance”
*Financial University under the Government of the Russian Federation (St. Petersburg branch),
St. Petersburg (Russia)*

Keywords: local budgets; balance of budgets; external and internal factors of ensuring balance of the budget; tax revenues; municipal debt obligations; municipal securities market.

Abstract: The paper considers the basic theoretical conceptions of ensuring the balance of budgets which achievement continues to remain one of actual activities of municipal governing bodies in all territory of the Russian Federation continues to remain one of serious problems of formation and performance of local budgets. Thus in the conditions of delay of the economic growth of the country which is characterized by reduction of the budgetary income, a certain reduction of potential sources of financing of municipal budgets happened need of increase in the budgetary expenses within implementation of municipal programs of a social and economic orientation. It reduces possibilities of local authorities to finance the formed deficiency within implementation of the existing budgetary obligations. The paper considers the main theoretical concepts of ensuring balance of budgets and the special aspects of municipal budgetary process, and analyses the key indicators of budgets of municipalities. The author defines the internal and the external factors influencing the balance of municipal budgets among which the tax system stands apart. It is shown that the optimal taxes distribution between the levels of the budgetary system of the Russian Federation should guarantee the constitutionally fixed independence of local government, however, as a result of the budgetary and tax reform carried out in Russia, the most significant taxes generally come to federal and regional budgets. The author analyzed the instruments of financing of municipal budget, among which the release of municipal debt obligations is the most prospective. The growth of the budgetary obligations of municipalities leads to the fact that the local authorities use the debt financing instruments more actively. The municipal loans market is estimated as rather risky because it was impossible to create attractive financial instruments, and the unstable situation in national economy in general, as well as the insufficient municipal securities market development serve as the reason for that.

НАШИ АВТОРЫ

Бердникова Лейла Фархадовна, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит». Адрес: Тольяттинский государственный университет, 445020, Россия, г. Тольятти, ул. Белорусская, 14.
E-mail: bleylaf@mail.ru

Борových Андрей Александрович, аспирант кафедры «Менеджмент организации». Адрес: Волжский университет имени В.Н. Татищева, 445020, Россия, Самарская область, г. Тольятти, ул. Ленинградская, 16.
E-mail: borovyhaa@yandex.ru

Бухалова Наталья Александровна, кандидат социологических наук, доцент кафедры «Гуманитарные науки». Адрес: Нижегородский государственный инженерно-экономический университет, 606340, Россия, г. Княгинино, ул. Октябрьская, 22а.
E-mail: nat.buhalova@yandex.ru

Бушуева Марина Александровна, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики. Адрес: Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова (Ивановский филиал), 153002, Россия, г. Иваново, пр-т Ленина, 43.
E-mail: bushuev@dsn.ru

Васильева Ирина Павловна, аспирант кафедры «Производство летательных аппаратов и управление качеством в машиностроении». Адрес: Самарский государственный аэрокосмический университет имени академика С.П. Королева (национальный исследовательский университет), 443086, Россия, г. Самара, Московское шоссе, 34.
E-mail: wlada98@mail.ru

Васюкова Людмила Константиновна, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Финансы и кредит» Школы экономики и менеджмента. Адрес: Дальневосточный федеральный университет, 690090, Россия, г. Владивосток, о. Русский, пос. Аякс – 10.
E-mail: vasyukova_ludmila@mail.ru

Вокина Елена Борисовна, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит». Адрес: Тольяттинский государственный университет, 445020, Россия, г. Тольятти, ул. Белорусская, 14.
E-mail: vokinaelena@gmail.com

Горшкова Дарья Сергеевна, магистрант экономического факультета. Адрес: Нижегородский государственный инженерно-экономический университет, 606340, Россия, г. Княгинино, ул. Октябрьская, 22а.
E-mail: fleur-me@yandex.ru

Григорьев Руслан Аркадьевич, доктор экономики Портсмутского университета, заместитель директора НИИ проблем социально-экономического развития. Адрес: Институт экономики, управления и права, 420111, Россия, г. Казань, ул. Московская, 42.
E-mail: ruslan.grigoryev@yandex.ru

Денисова Надежда Владимировна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и автоматизация бизнес-процессов». Адрес: Нижегородский государственный инженерно-экономический университет, 606340, Россия, г. Княгинино, ул. Октябрьская, 22а.
E-mail: n.d.2704ngieu@gmail.com

Доброскок Ольга Викторовна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Государственные финансы и банковское дело». Адрес: Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского, 295007, Республика Крым, г. Симферополь, пр-т академика Вернадского, 4.
E-mail: ol@pop.cris.net

Зядин Саябек Таттибекович, доктор экономических наук, профессор, декан финансово-экономического факультета. Адрес: Казахский гуманитарно-юридический инновационный университет, 071000, Республика Казахстан, г. Семей, ул. Абая, 9.
E-mail: ertis_economika@mail.ru

Ибраева Алия Кабышевна, аспирант. Адрес: Российская академия предпринимательства, 109544, Россия, г. Москва, ул. Малая Андроньевская, 15.
E-mail: zeretai@mail.ru

Игошин Андрей Николаевич, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и автоматизация бизнес-процессов». Адрес: Нижегородский государственный инженерно-экономический университет, 606340, Россия, г. Княгинино, ул. Октябрьская, 22а.
E-mail: igoshin.nn@yandex.ru

Исмаилова Сахила Элшан кызы, студент. Адрес: Тольяттинский государственный университет, 445667, Россия, Самарская область, г. Тольятти, ул. Белорусская, 14.
E-mail: sahila1301@mail.ru

Каранцева Анастасия Евгеньевна, аспирант кафедры экономики и менеджмента. Адрес: Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, 690014, Россия, г. Владивосток, ул. Гоголя, 41.
E-mail: akarantseva@mail.ru

Климанова Альбина Равильевна, старший преподаватель кафедры финансового менеджмента. Адрес: Институт экономики, управления и права, 420111, Россия, г. Казань, ул. Московская, 42.
E-mail: falbinar@mail.ru

Клочкова Елена Сергеевна, кандидат филологических наук, доцент Гуманитарного института.
 Адрес: Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, 195251, Россия, г. Санкт-Петербург, ул. Политехническая, 29.
 E-mail: samarienne@ya.ru

Козьминых Ольга Валерьевна, аспирант кафедры «Финансы и кредит» Школы экономики и менеджмента.
 Адрес: Дальневосточный федеральный университет, 690090, Россия, г. Владивосток, о. Русский, пос. Аякс – 10.
 E-mail: umbral@mail.ru

Кондратьева Наталья Николаевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и автоматизация бизнес-процессов».
 Адрес: Нижегородский государственный инженерно-экономический университет, 606340, Россия, г. Княгинино, ул. Октябрьская, 22а.
 E-mail: t.u.s.ya@yandex.ru

Крамин Марат Владимирович, кандидат физико-математических наук, доцент кафедры высшей математики.
 Адрес: Институт экономики, управления и права, 420111, Россия, г. Казань, ул. Московская, 42.
 E-mail: maratkramin@yahoo.ru

Крамин Тимур Владимирович, доктор экономических наук, профессор, директор НИИ проблем социально-экономического развития.
 Адрес: Институт экономики, управления и права, 420111, Россия, г. Казань, ул. Московская, 42.
 E-mail: kramint@mail.ru

Курилова Анастасия Александровна, доктор экономических наук, заведующий кафедрой «Финансы и кредит».
 Адрес: Тольяттинский государственный университет, 445020, Россия, г. Тольятти, ул. Белорусская, 14.
 E-mail: aakurilova@yandex.ru

Курманов Марат Фидиатуллаевич, аспирант.
 Адрес: Тольяттинский государственный университет, 445020, Россия, г. Тольятти, ул. Белорусская, 14.
 E-mail: m.kurmanov63@mail.ru

Кутаева Татьяна Николаевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит».
 Адрес: Нижегородский государственный инженерно-экономический университет, 606340, Россия, г. Княгинино, ул. Октябрьская, 22а.
 E-mail: kutaeva1959@mail.ru

Кучин Николай Николаевич, доктор сельскохозяйственных наук, профессор кафедры «Технический сервис».
 Адрес: Нижегородский государственный инженерно-экономический университет, 606340, Россия, г. Княгинино, ул. Октябрьская, 22а.
 E-mail: kuchin53@mail.ru

Лабушева Яна Геннадьевна, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Менеджмент и управление персоналом организации».
 Адрес: Московский государственный университет путей сообщения, 127994, Россия, г. Москва, ул. Образцова, д. 9, стр. 9.
 E-mail: yana_stupicheva@mail.ru

Мансуров Руслан Евгеньевич, кандидат экономических наук, директор Зеленодольского филиала.
 Адрес: Институт экономики, управления и права, 420111, Россия, г. Казань, ул. Московская, 42.
 E-mail: Russell_1@mail.ru

Масюк Наталья Николаевна, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономики и менеджмента.
 Адрес: Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, 690014, Россия, г. Владивосток, ул. Гоголя, 41.
 E-mail: masyukn@gmail.com

Москвитин Геннадий Иванович, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Менеджмент и управление персоналом организации».
 Адрес: Московский государственный университет путей сообщения, 127994, Россия, г. Москва, ул. Образцова, д. 9, стр. 9.
 E-mail: mgi81@mail.ru

Мосолова Нина Александровна, старший преподаватель кафедры экономической теории Школы экономики и менеджмента.
 Адрес: Дальневосточный федеральный университет, 690090, Россия, г. Владивосток, о. Русский, пос. Аякс – 10.
 E-mail: vasyukova_ludmila@mail.ru

Павлова Ольга Анатольевна, кандидат исторических наук, доцент кафедры «Гуманитарные науки».
 Адрес: Нижегородский государственный инженерно-экономический университет, 606340, Россия, г. Княгинино, ул. Октябрьская, 22а.
 E-mail: olgapavlova08@yandex.ru

Полтева Татьяна Владимировна, старший преподаватель кафедры «Финансы и кредит».
 Адрес: Тольяттинский государственный университет, 445020, Россия, г. Тольятти, ул. Белорусская, 14.
 E-mail: poltevatv@mail.ru

Рахлис Татьяна Павловна, кандидат педагогических наук, доцент кафедры «Экономика и финансы».
 Адрес: Магнитогорский государственный технический университет имени Г.И. Носова, 455000, Россия, Челябинская область, г. Магнитогорск, пр-т Ленина, 38.
 E-mail: twins08@yandex.ru

Руденко Александр Алексеевич, доктор экономических наук, кандидат технических наук, профессор, заведующий кафедрой «Менеджмент организации».
 Адрес: Тольяттинский государственный университет, 445020, Россия, г. Тольятти, ул. Белорусская, 14.

E-mail: rudenkoa.a@mail.ru

Савруков Николай Тарасович, доктор экономических наук, профессор кафедры «Организация и менеджмент».
Адрес: Нижегородский государственный инженерно-экономический университет, 606340, Россия, г. Княгинино, ул. Октябрьская, 22а.

E-mail: fleur-me@yandex.ru

Смирнов Николай Александрович, аспирант, преподаватель кафедры «Техническое обслуживание, организация перевозок и управления на транспорте».

Адрес: Институт транспорта, сервиса и туризма, 606260, Россия, г. Воротынец, ул. Мира, 7.

E-mail: Pchola9@yandex.ru

Фрезе Артем Викторович, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит».

Адрес: Тольяттинский государственный университет, 445020, Россия, г. Тольятти, ул. Белорусская, 14.

E-mail: artemwik63@gmail.com

Шаш Наталия Николаевна, доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономика и финансы».

Адрес: Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Санкт-Петербургский филиал), 197198, Россия, г. Санкт-Петербург, ул. Съезжинская, 15/17.

E-mail: nat_vshu@mail.ru

Шумилова Ольга Николаевна, кандидат педагогических наук, доцент кафедры «Гуманитарные науки».

Адрес: Нижегородский государственный инженерно-экономический университет, 606340, Россия, г. Княгинино, ул. Октябрьская, 22а.

E-mail: Shumilova59@yandex.ru

OUR AUTHORS

Berdnikova Leyla Farkhadovna, PhD (Economics), Associate Professor, assistant professor of Chair “Accounting, analysis and audit”.
Address: Togliatti State University, 445020, Russia, Togliatti, Belorusskaya Street, 14.
E-mail: bleylaf@mail.ru

Borovykh Andrey Aleksandrovich, postgraduate student of Chair “Management of organization”.
Address: V.N. Tatishchev Volzhsky University (Institute), 445020, Russia, Samara region, Togliatti, Leningradskaya Street, 16.
E-mail: borovyhaa@yandex.ru

Bukhalova Natalya Aleksandrovna, PhD (Sociology), assistant professor of Chair “Humanities”.
Address: Nizhny Novgorod State University of Engineering and Economics, 606340, Russia, Knyaginino, Oktyabrskaya Street, 22a.
E-mail: nat.bukhalova@yandex.ru

Bushueva Marina Aleksandrovna, PhD (Economics), Associate Professor, assistant professor of Chair of Economics.
Address: G.V. Plekhanov Russian University of Economics (Ivanovo Branch), 153002, Russia, Ivanovo, Lenin Prospect, 43.
E-mail: bushuev@dsn.ru

Denisova Nadezhda Vladimirovna, PhD (Economics), assistant professor of Chair “Economics and automation of business processes”.
Address: Nizhny Novgorod State University of Engineering and Economics, 606340 Russia, Knyaginino, Oktyabrskaya Street, 22a.
E-mail: n.d.2704ngieu@gmail.com

Dobroskok Olga Viktorovna, PhD (Economics), assistant professor of Chair “Public finances and banking”.
Address: V.I. Vernadsky Crimea Federal University, 295007, Republic of Crimea, Simferopol, Vernadsky Prospect, 4.
E-mail: ol@pop.cris.net

Freze Artem Viktorovich, PhD (Economics), assistant professor of Chair “Finance and credit”.
Address: Togliatti State University, 445020, Russia, Togliatti, Belorusskaya Street, 14.
E-mail: artemwik63@gmail.com

Gorshkova Darya Sergeevna, graduate student of Faculty of Economics.
Address: Nizhny Novgorod State University of Engineering and Economics, 606340 Russia, Knyaginino, Oktyabrskaya Street, 22a.
E-mail: fleur-me@yandex.ru

Grigoryev Ruslan Arkadyevich, Doctor of Sciences (Economics) of the University of Portsmouth, deputy director of the Research Institute of Social and Economic Development.
Address: Institute of Economics, Management and Law, 420111, Russia, Kazan, Moskovskaya Street, 42.
E-mail: ruslan.grigoryev@yandex.ru

Ibraeva Aliya Kabyshevna, postgraduate student.
Address: Russian Academy of business, 109544, Russia, Moscow, Malaya Andronievskaya Street, 15.
E-mail: zeretai@mail.ru

Igoshin Andrey Nikolayevich, PhD (Economics), assistant professor of Chair “Economics and automation of business processes”.
Address: Nizhny Novgorod State University of Engineering and Economics, 606340 Russia, Knyaginino, Oktyabrskaya Street, 22a.
E-mail: igoshin.nn@yandex.ru

Ismailova Sakhila Elshan kyzy, student.
Address: Togliatti State University, 445667, Russia, Samara region, Togliatti, Belorusskaya Street, 14.
E-mail: sahila1301@mail.ru

Karantseva Anastasiya Evgenyevna, postgraduate student of Chair of Economics and Management.
Address: Vladivostok State University of Economics and Service, 690014, Russia, Vladivostok, Gogol Street, 41.
E-mail: akarantseva@mail.ru

Klimanova Albina Ravilyevna, senior lecturer of Chair of Financial Management.
Address: Institute of Economics, Management and Law, 420111, Russia, Kazan, Moskovskaya Street, 42.
E-mail: falbinar@mail.ru

Klochkova Elena Sergeevna, PhD (Philology), Associate Professor of the Institute of Humanities.
Address: Peter the Great Saint-Petersburg Polytechnic University, 195251, Russia, St. Petersburg, Polytechnicheskaya Street, 29.
E-mail: samarienne@ya.ru

Kondratyeva Natalya Nikolaevna, PhD (Economics), assistant professor of Chair “Economics and automation of business processes”.
Address: Nizhny Novgorod State University of Engineering and Economics, 606340 Russia, Knyaginino, Oktyabrskaya Street, 22a.
E-mail: t.u.s.ya@yandex.ru

Kozminykh Olga Valeryevna, postgraduate student of Chair “Finance and credit” of the School of Economics and Management.
Address: Far Eastern Federal University, 690090, Russia, Vladivostok, Is. Russkiy, settlement Ayaks – 10.
E-mail: umbral@mail.ru

Kramin Marat Vladimirovich, PhD (Physics and Mathematics), assistant professor of Chair of Advanced Mathematics.
Address: Institute of Economics, Management and Law, 420111, Russia, Kazan, Moskovskaya Street, 42.
E-mail: maratkramin@yahoo.ru

Kramin Timur Vladimirovich, Doctor of Sciences (Economics), Professor, Director of the Research Institute of Social and Economic Development.
Address: Institute of Economics, Management and Law, 420111, Russia, Kazan, Moskovskaya Street, 42.
E-mail: kramint@mail.ru

Kuchin Nikolay Nikolaevich, Doctor of Sciences (Economics), professor of Chair “Technical service”.

Address: Nizhny Novgorod State University of Engineering and Economics, 606340 Russia, Knyaginino, Oktyabrskaya Street, 22a.
E-mail: kuchin53@mail.ru

Kurilova Anastasiya Aleksandrovna, Doctor of Sciences (Economics), Head of Chair "Finance and Credit".
Address: Togliatti State University, 445020, Russia, Togliatti, Belorusskaya Street, 14.
E-mail: aakurilova@yandex.ru

Kurmanov Marat Fidiatullaevich, postgraduate student.
Address: Togliatti State University, 445020, Russia, Togliatti, Belorusskaya Street, 14.
E-mail: m.kurmanov63@mail.ru

Kutaeva Tatyana Nikolaevna, PhD (Economics), assistant professor of Chair "Accounting, analysis and audit".
Address: Nizhny Novgorod State University of Engineering and Economics, 606340 Russia, Knyaginino, Oktyabrskaya Street, 22a.
E-mail: kutaeva1959@mail.ru

Labusheva Yana Gennadyevna, PhD (Economics), Associate Professor, assistant professor of Chair "Management and human resource management of organization".
Address: Moscow State University of Railway Engineering, 127994, Russia, Moscow, Obratsov Street, 9, block 9.
E-mail: yana_stupicheva@mail.ru

Mansurov Ruslan Evgenyevich, PhD (Economics), Director of Zelenodolsk branch.
Address: Institute of Economics, Management and Law, 420111, Russia, Kazan, Moskovskaya Street, 42.
E-mail: russell_1@mail.ru

Masyuk Natalya Nikolaevna, Doctor of Sciences (Economics), Professor, professor of Chair of Economics and Management.
Address: Vladivostok State University of Economics and Service, 690014, Russia, Vladivostok, Gogol Street, 41.
E-mail: masyukn@gmail.com

Moskvitin Gennadiy Ivanovich, Doctor of Sciences (Economics), Professor, professor of Chair "Management and human resource management of organization".
Address: Moscow State University of Railway Engineering, 127994, Russia, Moscow, Obratsov Street, 9, block 9.
E-mail: mgi81@mail.ru

Mosolova Nina Aleksandrovna, senior lecturer of Chair of Economic Theory of the School of Economics and Management.
Address: Far Eastern Federal University, 690090, Russia, Vladivostok, Is. Russkiy, settlement Ayaks – 10.
E-mail: vasyukova_ludmila@mail.ru

Pavlova Olga Anatolyevna, PhD (History), assistant professor of Chair "Humanities".
Address: Nizhny Novgorod State University of Engineering and Economics, 606340, Russia, Knyaginino, Oktyabrskaya Street, 22a.
E-mail: olgapavlova08@yandex.ru

Polteva Tatyana Vladimirovna, senior lecturer of Chair "Finance and Credit".
Address: Togliatti State University, 445020, Russia, Togliatti, Belorusskaya Street, 14.
E-mail: poltevatv@mail.ru

Rakhlis Tatyana Pavlovna, PhD (Pedagogy), assistant professor of Chair "Economics and Finance".
Address: G.I. Nosov Magnitogorsk State Technical University, 455000, Russia, Chelyabinsk region, Magnitogorsk, Lenin Prospect, 38.
E-mail: twins08@yandex.ru

Rudenko Aleksandr Alekseevich, Doctor of Sciences (Economics), PhD (Engineering), Professor, Head of Chair "Management of Organization".
Address: Togliatti State University, 445020, Russia, Togliatti, Belorusskaya Street, 14.
E-mail: rudenko.a@mail.ru

Savrukov Nikolay Tarasovich, Doctor of Sciences (Economics), professor of Chair "Organization and management".
Address: Nizhny Novgorod State University of Engineering and Economics, 606340 Russia, Knyaginino, Oktyabrskaya Street, 22a.
E-mail: fleur-me@yandex.ru

Shash Nataliya Nikolaevna, Doctor of Sciences (Economics), Professor of Chair "Economics and Finance".
Address: Financial University under the Government of the Russian Federation (St. Petersburg branch), 197198, Russia, St. Petersburg, Sjezhinskaya Street, 15/17.
E-mail: nat_vshu@mail.ru

Shumilova Olga Nikolaevna, PhD (Pedagogy), assistant professor of Chair "Humanities".
Address: Nizhny Novgorod State University of Engineering and Economics, 606340, Russia, Knyaginino, Oktyabrskaya Street, 22a.
E-mail: Shumilova59@yandex.ru

Smirnov Nikolay Aleksandrovich, postgraduate student, lecturer of Chair "Maintenance, organization of transportation and transport management".
Address: Institute of transport, service and tourism, 606260, Russia, Vorotynets, Mira Street, 7.
E-mail: Pchola9@yandex.ru

Vasilyeva Irina Pavlovna, postgraduate student of Chair "Aircraft construction and quality management in mechanical engineering".
Address: S.P. Korolev Samara State Aerospace University (National Research University), 443086, Russia, Samara, Moskovskoye Shosse, 34.
E-mail: wlada98@mail.ru

Vasyukova Lyudmila Konstantinovna, PhD (Economics), Associate Professor, assistant professor of Chair "Finance and credit" of the School of Economics and Management.
Address: Far Eastern Federal University, 690090, Russia, Vladivostok, Is. Russkiy, settlement Ayaks – 10.
E-mail: vasyukova_ludmila@mail.ru

Vokina Elena Borisovna, PhD (Economics), Associate Professor, assistant professor of Chair “Accounting, analysis and audit”.
Address: Togliatti State University, 445020, Russia, Togliatti, Belorusskaya Street, 14.
E-mail: vokinaelena@gmail.com

Ziyadin Sayabek Tattibekovich, Doctor of Sciences (Economics), Professor, Dean of financial and economic faculty.
Address: Kazakh Humanitarian Juridical Innovative University, 071000, Republic of Kazakhstan, Semey, Abay Street, 9.
E-mail: ertis_economika@mail.ru