
ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

THEORY AND METHODOLOGY

Вестник Челябинского государственного университета.
2016. № 14 (396). Экономические науки. Вып. 55. С. 7—14.

УДК 330.5
ББК У011.21

ПРОТИВОРЕЧИЯ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

В. И. Бархатов, Д. И. Батманов, И. В. Рюмин

Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

Рассмотрена природа противоречий, характерных для системы сложившихся в современной капиталистической экономике отношений собственности. Выделены конкретные типы противоречий, в том числе подробно рассмотрены противоречия, связанные с отношениями присвоения-отчуждения. Обосновывается взаимосвязь личности и ее воли с отношениями собственности, доказывается важность конструирования отношений собственности, адекватных способу производства, для создания системы эффективных стимулов в российской экономике.

Ключевые слова: *отношения собственности, присвоение, отчуждение, российская экономика, способ производства, производственные отношения.*

В российской экономике происходит глубинная трансформация всей совокупности производственных отношений, и прежде всего отношений собственности. Влияние отношений собственности на развитие индустриального способа производства, новых технологий производства, местоположение человека в процессе присвоения средств производства, создание и распределение продукта и дохода чрезвычайно высоко. Сложившиеся отношения собственности определяют мотив деятельности человека в экономике, тем самым влияя на процесс общественного развития вообще. Исследование отношений собственности и противоречий, связанных с ее присвоением, приобретает особую актуальность, особенно в условиях формирования капиталистического способа производства в России.

Целью статьи является раскрытие и теоретическое обоснование противоречий отношений собственности, сложившихся и складывающихся в российской экономике (включая советский период).

Отношения собственности как категорию экономической науки, основу производственных отношений рассматривали в своих трудах и российские (Р. И. Капелюшников [1], Н. Д. Колесов [2], С. Кузьмин [3], Я. Лазар [4], А. М. Лавров, В. С. Сурин [5], В. Московский [6], А. П. Никитин [7], Ю. М. Осипов [8], А. Радыгин [9], П. А. Столыпин [10], Е. С. Стомпелева [11], И. К. Смирнов [12],

В. Ф. Эрн [13], К. А. Хубиев [14], Н. Г. Хвесюк [15], И. К. Смирнов, О. И. Смирнова [16]), и зарубежные (Дж. С. Милль [16], Дж. Сакс, Э. Вернер [17], Р. Пайпс [18], Я. Корнаи [19], Д. Норт [20], Э. Фуруботн и С. Пейович [21]) ученые.

В ходе исследования отношений собственности появляется возможность проникнуть в сущность социально-экономических процессов, проследить становление и развитие производственных отношений и противоречий, возникающих в подсистеме «присвоение — отчуждение». Эти противоречия, равно как и процесс их разрешения, могут приводить либо к ускорению, либо к замедлению темпов социально-экономического развития.

Проблемы индустриализации и модернизации технологического способа производства в современных условиях настоятельно диктуют объективную потребность формирования эффективных форм развития собственности и снятия возникающих внутренних противоречий, порожденных не только внутри производственных отношений, но и с участием существующих производительных сил. Необходимо понимать движение противоречий и их природу на основе имманентного единства движения производительных сил, адекватных по своей природе определенному этапу общественного развития и производственных отношений, как их общественной формы развития. От степени глубины

форм разрешения противоречия «присвоение — отчуждение» зависит ускорение развития общественного производства. Собственность развивается на основе проблемы присвоения как противоречивое единство, как отношение «собственник — несобственник» в процессе производительного присвоения при воспроизводстве материальных благ. На протяжении всех этапов становления собственности происходит обогащение этого понятия как противоречивого явления общественной жизни. Это свидетельствует о постоянном развитии понятия собственности. Модель эффективного хозяйствования напрямую связана с разрешением противоречий собственности. Каждому этапу экономического развития адекватна определенная структура противоречий собственности. Проблема наличия и познания этих противоречий стоит на сегодняшний день довольно остро во всем мире, и Россия не является исключением. Более того, острота проблемы здесь усиливается происходящими трансформационными процессами.

Противоречия выступают источником и движущей силой социально-экономического развития. Отрицание таких противоречий в период позднесоветского социализма привело к стагнации экономики и в конечном итоге к ее уничтожению в начале 1990-х гг. Идеализация отношений собственности, постулирование гармонии интересов индивидов и отсутствия противоречий интересов между ними вели к застою в экономической жизни, потере мотивации индивида в процессе производства. Отношения государственной собственности, доминировавшие в Советском Союзе, не способны были по своей природе стимулировать интенсивное развитие производительных сил в долгосрочной перспективе; могла работать только краткосрочная мобилизационная модель, а в спокойных и размеренных условиях существования мотивация пропадала. В 1980-х гг. индивиды, чьи экономические интересы не реализовывались, вращались в экономической системе, где происходило нарастание противоречий, которые на определенном этапе экономического развития оказались неразрешимыми, приобрели антагонистический характер. Противоречия нарастали как в производственных отношениях, так и в организационно-экономических (подробнее см. в [22; 23]). Противоречия порождались в экономических законах, что проявлялось в объективности их действия, а также в механизмах и инструментах их

использования. Возникало рассогласование между тенденцией, заданной законом и носящей объективный характер, с одной стороны, и конкретными его проявлениями в хозяйственной жизни, зависящими от множества субъективных факторов, порождаемых деятельностью людей, — с другой. Без познания экономических противоречий невозможно понять источник развития, выйти на такие формы хозяйствования, которые ускорят развитие как производительных сил, так и индивидов, участвующих в общественном воспроизводстве. Процесс перехода от одного уровня развития производительных сил к последующему связан с возникновением новых форм собственности и форм хозяйствования, нарастанием противоречий в старых формах, а также с возникновением новых внутренних экономических противоречий, способных создать новый источник долгосрочного развития и разрешения накопленных противоречий, в первую очередь противоречий собственности.

Экономические отношения собственности не есть что-то неподвижное, застывшее, они постоянно эволюционируют и зависят от этапов экономического развития, от сформировавшегося способа производства. Отношения собственности проходят ряд стадий: становление, отрицание и исчезновение в период перехода от одного способа производства к другому. Развитие собственности сопровождается развитием противоречий внутри нее. Противоречия собственности не есть что-либо внешнее, они имманентны ее содержанию и носят самостоятельный характер. Переход противоречия в его антагонистическую форму и накопление такого рода противоречий ведет к отрицанию сложившейся формы собственности и переходу к новой ее сущности, с иной формой становления и развития противоречий. Противоречия собственности не есть единство противоположностей, и проблема не сводится только к отрицанию сложившихся отношений собственности. Процесс гораздо глубже. На основе старого противоречия зарождается новая сущность собственности и возникает, как следствие, новое противоречие. Тождество, которое сохранялось при старой форме собственности, в ее новой форме превращается в свою противоположность, и происходит отрицание единства в ее сущности. Обогатившись новым содержанием, собственность возвращает тождество, развивающее новое противоречие, и возникает бесконечный процесс становления, развития, исчезновения старых

форм собственности с одновременным возникновением новых. Если не происходит разрешения противоречия, характерного для прежней формы, собственность как экономическое отношение теряет способность к движению, и ее противоречия разрушают сложившиеся формы собственности, которые связаны со всей сформировавшейся системой технологических, организационно-экономических и социальных отношений. Способ производства без поддержки соответствующей ему системы отношений собственности обречен, так как исчезает источник движения в целом. Вновь возникшие противоречия в процессе движения снова проходят ряд стадий. На первоначальном этапе возникновения противоречия есть тождество как следствие движения отношения собственности в ином качестве, возникают зародыши новых отношений собственности, начинаются новые самодвижения.

Разрешение старого противоречия означает появление нового, возникает система противоречий. С позиции движения противоречий отношений собственности они характеризуются структурированностью, иерархичностью и многоуровневостью. Подсистемы, входящие в систему, соотносятся друг с другом и соотнесены друг к другу. Зарождаясь при возникновении нового способа производства, отношения собственности несут в себе основные противоречия, но в нем содержится вся система противоречий. Основные противоречия отношений собственности коренятся в отношениях ее субъектов и зависят от объекта собственности, по поводу которого возникают экономические отношения.

При этом противоречие может быть как антагонистическим, так и неантагонистическим. Необходимо подчеркнуть, что система противоречий, способ их разрешения заложены в самой форме перехода от одного типа отношения собственности к другой, от одного типа противоречия в них к другому. Иные типы противоречий в экономической системе носят подчиненный характер. К системе экономических противоречий отношений собственности необходимо отнести: противоречия определения способа производства как основы движения экономической системы, противоречия субъектов способа производства на базе частной собственности, противоречия производственных отношений, адекватных определенному способу производства, противоречия хозяйственного механизма, противоречия организационно-экономических отношений, так

как собственность есть прежде всего отношение субъекта к природным условиям, которые выступают его собственностью.

Субъект является центром зарождения и развития исходного противоречия отношений собственности. Индивид, обладающий волей, может отчуждать свои способности в пользу других индивидов, но он не может отчуждать себя полностью, и в этом плане он принадлежит себе. Индивид есть собственность самого себя. Абсолютная собственность и движение индивида от себя к отношениям с другими индивидами вовлекает его в процесс отчуждения и определения своего места в иерархии собственности, позволяя индивиду осознавать себя во внешней среде личностью. Развитие и переход от одного способа производства к другому на основе изменяющихся отношений собственности свидетельствует о степени развития личности, реализации ее экономических интересов и формирования мотивов деятельности. Ограниченные личностные свойства развития личности в рамках отношений собственности, ограничение институциональных прав собственности ведет к снижению активности в процессе производственной и иных видов деятельности. Экономическое развитие и рост связаны с массой личностей, обладающих определенным набором объектов собственности и стремящихся максимизировать доход. Возможности реализации личности как собственника есть форма разрешения противоречий отношений собственности. Любые ограничения ведут к нарастанию противоречий между индивидами и стагнацией общественного развития.

Происходит отчуждение от собственности личности. Движение личности в общественном развитии происходит в ходе возникновения и разрешения противоречий в границах присвоения-отчуждения. Субъекты в процессе обмена присваивают объект через отчуждение. В процессе обмена возникают и развиваются группы субъектов, присваивающие объекты собственности, и те субъекты, у которых эти объекты отчуждаются. Происходит игра воли первых и воли вторых. Первые, ограниченное число субъектов, стремятся максимально присвоить, а воля других ограничивает возможности перехода объектов, отчуждаемых в пользу первых. Из этого проистекает, что движение собственности личности выходит за ее пределы, и ей необходимо соотносить объект собственности с другими личностями, обладающими экономическими

интересами, отличными от интересов данной личности. Собственность превращается из объекта, принадлежащего одному субъекту, в объект внешнего присвоения. Возникают отношения субъектов, отношения собственности зависят в этом случае не от воли личности, а от сформировавшейся в процессе развития всеобщей воли групп субъектов собственности. Собственность как отношения между индивидами превращается во всеобщие экономические отношения, а объекты собственности становятся бытием, материализацией не индивидуальной воли, а всеобщей воли групп людей. Возникает противоречие единичной воли и всеобщей воли, что находит отражение в формировании прав собственности как субъективной воли и обязанностей субъектов, как всеобщей воли; на определенном историческом этапе развития отношений собственности возникает ее правовая форма.

На основе теоретических и методологических положений теории отношений собственности, изложенных выше, рассмотрим структуру противоречий отношений собственности, сложившихся в процессе трансформации отношений собственности из государственной в частную в условиях развития капитализма в России. Господство государственной формы собственности при социализме привело к развитию всеобщего противоречия между государством, которое олицетворяет сложившаяся бюрократия, с одной стороны, и работниками — с другой. Противоречия также вызревали и внутри бюрократии, обладавшей государственной волей и распоряжавшейся от имени государства (общества, народа) общественным богатством. Она не могла реализовать свою частную волю на часть общественного богатства и подчинить себе некоторые единичные воли. Распоряжаясь и потребляя долю общественного богатства, бюрократия не обладала единичным правом всеобщего присвоения. Не действовал принцип наследования.

Распределение носило локальный характер, и единичная воля угасала с потерей места в структуре государственной бюрократии. До определенного исторического этапа господствующая идеология не признавала противоречий при социализме, а внеэкономические методы принуждения загоняли противоречия в глубь системы. Вместе с тем бюрократия осознавала, что ее экономические интересы нарушаются, а степень их реализации ничтожно мала. С другой стороны, противоречия не обошли стороной работников,

их воля подавлялась со стороны бюрократии, распоряжение общественным богатством как таковое отсутствовало, индивидуальная воля работников сводилась к распоряжению и пользованию личным богатством, экономический интерес угасал, мотив к высокопроизводительной деятельности в условиях развитого социализма утратился для большинства работников. Нарастало основное, всеобщее противоречие между бюрократией и работниками, оно реализовывалось как присвоение бюрократией и отчуждение работников.

На ранних стадиях социализма оно носило неантагонистический характер, но со временем стало таковым. Засилье государственной бюрократии и ухудшение социально-экономического положения работников создали предпосылки к маневру бюрократии в ходе революции 1990-х гг. — поменять общественный строй и перейти к капитализму. Иррациональная форма отношений собственности, внутри которой развивалось основное (всеобщее) противоречие, не могла не перейти в свое отрицание. Оно не разрешило противоречия российского капитализма начала века, не создало условий присвоения, которые удовлетворяли бы индивидуальную волю среди множества других проявлений воли в присвоении объектов собственности, способных удовлетворить индивидуальные потребности человека. Социалистический способ производства, в теории провозгласив одинаковые права собственности, на практике не сумел их реализовать, высшая форма индивидуального присвоения не состоялась, общественное развитие вернулось вновь в эпоху капитализма. Бюрократия использовала недовольство работников своим положением, их ощущение обманутых ожиданий, чтобы достичь своих целей — стать новой элитой нового общества, обладающей наследуемой собственностью, позволяющей им на законных основаниях реализовывать право всеобщего присвоения общественного богатства на правах частной собственности на средства производства. Развитие социально-экономической системы на базе частной собственности и развитие капиталистических отношений не привнесли гармонию в способ производства.

Сформировалась совокупность противоречий во вновь возникших отношениях собственности, они зародились в 1990-х гг. в процессе проведения разгосударствления и приватизации. В ходе приватизации государственной собственности она превращалась из односубъектной в много-

субъектную, развивающуюся на базе частной. Не углубляясь в описание механизмов этих превращений (тем более что описаний теории и практики механизмов в современной литературе более чем достаточно), подчеркнем лишь, что в этот период формировались группы субъектов собственности, присваивающих объекты государственной собственности, формировался олигархический капитализм на основе функционирования законов капиталистического способа производства. В лице олигархов возникла общественная власть на основе присвоения и распоряжения общественным богатством национальной экономики России. Появилась одна из сторон противоречия в лице представителей олигархического капитализма, навязавшая свою экономическую волю остальным субъектам экономики. К ним перешла основная часть объектов государственной собственности в таких отраслях, как металлургия, машиностроение, приборостроение, автомобильная, химическая, легкая и пищевая промышленность, нефтяная промышленность, авиатранспорт, чуть позже — энергетика. Основная масса субъектов экономики осталась в границах владения и распоряжения своей рабочей силой и той личной собственностью, которая была накоплена в период социализма. Основная масса индивидов в процессе приватизации была выведена «за скобки» процесса присвоения средств производства и природных ресурсов. Иррациональная форма владения государственной собственностью и одинаковое отношение к общественному богатству превратились в богатство и средства производства, которыми распоряжалась лишь небольшая часть индивидов. В 1990-х гг. возникло и развивается до сих пор всеобщее (основное) противоречие отношений собственности, такое как противоречие между олигархическими группами индивидов и группами, к ним не принадлежащими.

Это противоречие возникает по поводу присвоения и отчуждения общественного богатства,

что не может не сдерживать общественное развитие ввиду того, что подавляющая часть населения не имеет возможности присваивать, распоряжаться, потреблять природные ресурсы, иметь доступ к материальным и финансовым ресурсам. Возникают ограничения инициативы отдельных групп населения, особенно в сфере малого и среднего бизнеса, которые связаны с отсутствием первоначального капитала, необходимого для организации бизнеса. Если олигархия имеет неограниченный доступ к государственным ресурсам, обладает достаточной массой капитала, малый и средний бизнес находятся под бременем комплекса проблем и ограничений экономического, финансового, институционального порядка. Недостаточная масса капитала и низкий уровень накопления не могут вывести представителей этой группы на качественно отличный от основной массы населения уровень. Их основной собственностью, правами на которую они обладают в полной мере, является личная собственность на рабочую силу. Развитие противоречий между крупным (с одной стороны) и малым и средним (с другой) бизнесом является одной из основных причин стагнации общественного развития. Не происходит роста массы субъектов, у которых реализуется экономический интерес и мотив частнопредпринимательской деятельности, продолжается процесс дифференциации населения, сопровождающийся ростом богатства у олигархии и обслуживающей ее интересы государственной бюрократии с одновременным обнищанием работников в разных сферах деятельности. Развития личности как формы реализации отношений собственности не происходит, напротив, наблюдается деградация, образуются маргинальные группы. Перед государством возникает насущная задача гармонизации отношений собственности и снятия как основного (всеобщего), так и частных противоречий отношений собственности.

Список литературы

1. Капелюшников, Р. И. Экономическая теория прав собственности / Р. И. Капелюшников. — М., 1990.
2. Колесов, Н. Д. Разрешение экономических противоречий социализма / Н. Д. Колесов, В. Ф. Щербина. — М., 1993.
3. Кузьмин, С. Социальные системы в состоянии неустойчивого равновесия. Проблемы теории и практики управления / С. Кузьмин. — М., 1992.
4. Лазар, Я. Собственность в буржуазной правовой теории / Я. Лазар. — М., 1985.

5. Лавров, А. М. Собственность. Приватизация. Управление. Маркетинг / А. М. Лавров, В. С. Сурин. — Кемерово, 1993.
6. Московский, В. Эволюционная теория и технологический процесс / В. Московский // *Вопр. экономики*. — 2001. — № 11.
7. Никитин, А. П. Понимание собственности в консервативном и либеральном мировоззрении: к проблеме выделения индикаторов социокультурной модернизации / А. П. Никитин // *Вестн. НГУ*. — 2010. — Т. 8.
8. Осипов, Ю. М. Очерки философии хозяйства / Ю. М. Осипов. — М., 2000.
9. Радыгин, А. Собственность и интеграционные процессы в корпоративном секторе / А. Радыгин // *Вопр. экономики*. — 2001. — № 5.
10. Столыпин, П. А. Нам нужна великая Россия / П. А. Столыпин // *Собрание речей в Государственной Думе и Государственном Совете 1906—1911 гг.* — М., 1991.
11. Стомпелева, Е. С. Актуальные проблемы экономической и правовой собственности в корпоративных отношениях / Е. С. Стомпелева // *Теорет. экономика*. — 2011. — № 1.
12. Смирнов, И. К. Противоречия собственности: становление, разрешение, развитие / И. К. Смирнов, О. И. Смирнова. — СПб., 2004.
13. Эрн, В. Ф. Христианское отношение к собственности / В. Ф. Эрн // *Русская философия собственности (XVIII—XX вв.)* / под ред. К. Исупова, И. Савкина. — СПб., 1993.
14. Хубиев, К. А. Собственность в системе производственных отношений / К. А. Хубиев. — М., 1988.
15. Хвесюк, Н. Г. О необходимости трансформации системы управления отношениями собственности / Н. Г. Хвесюк // *Вестн. ЮУрГУ*. — 2012. — № 10 (269).
16. Милль, Дж. С. Основы политической экономики : в 3 т. Т. 1 / Дж. С. Милль. — М., 1980.
17. Сакс, Дж. Экономическая конвергенция и экономическая политика / Дж. Сакс, Э. Вернер // *Вопр. экономики*. — 1995. — № 5.
18. Пайпс, Р. Собственность и свобода / Р. Пайпс. — М., 2000.
19. Корнаи, Я. Путь к свободной экономике: страстное слово в защиту экономических преобразований / Я. Корнаи. — М., 1990.
20. North, D. Institutions, Transaction Costs and Economic Growth / D. North // *Economic Inquiry*. — 1987. — Vol. 25, № 3.
21. *The Economics of Property Rights* / ed. by E. Y. Furubothn, S. Pejovich. — Cambridge, 1974.
22. Абалкин, Л. Сущность, структура и актуальные проблемы совершенствования хозяйственного механизма / Л. Абалкин // *Экон. науки*. — 1978. — № 5.
23. Абалкин, Л. К вопросу о хозяйственном механизме социалистического общества / Л. Абалкин // *Вопр. экономики*. — 1973. — № 4.

Сведения об авторах

Бархатов Виктор Иванович — доктор экономических наук, заведующий кафедрой экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. ieo-science@csu.ru

Батманов Данила Игоревич — аспирант кафедры экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. bdi@csu.ru

Рюмин Игорь Владимирович — преподаватель кафедры экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. ieo-science@csu.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2016. No. 14 (396). Economic Sciences. Iss. 55. Pp. 7—14.

CONTRADICTIONS RELATIONS OF PROPERTY IN THE RUSSIAN ECONOMY

V.I. Barkhatov

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. ieo-science@csu.ru

D.I. Batmanov

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. bdi@csu.ru

I.V. Ryumin

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. ieo-science@csu.ru

The nature of contradictions, which are characterized the established in the modern capitalist economy ownership system is explored in this article. Specific types of conflicts are isolated, including those learned in details contradictions, which are connected with relations of assignment-exclusion. The relationship of the personality and its will with the property relations are substantiated in this article as well as an evidence of construction of property relations importance, which are necessary for creation of an efficient system of incentives in the Russian economy.

Keywords: *property relations, assumption, alienation, the Russian economy, the way of manufacture, productive relations.*

References

1. Kapelyushnikov R.I. *Ekonomicheskaya teoriya prav sobstvennosti* [Economic theory of the property rights]. Moscow, 1990. (In Russ.).
2. Kolesov N.D., Shcherbina V.F. *Razresheniye ekonomicheskikh protivorechiy sotsializma* [Permission of economic contradictions of socialism]. Moscow, 1993. (In Russ.).
3. Kuz'min S. *Sotsial'nye sistemy v sostoyanii neustoychivogo ravnovesiya. Problemy teorii i praktiki upravleniya* [The social system in a state of unstable equilibrium. Problems of the theory and practice of management]. Moscow, 1992. (In Russ.).
4. Lazar J. *Sobstvennost' v burzhuaznoy pravovoy teorii* [Property in the bourgeois legal theory]. Moscow, 1985. (In Russ.).
5. Lavrov A.M. *Sobstvennost'. Privatizatsiya. Upravleniye. Marketing* [Property. Privatization. Management. Marketing]. Kemerovo, 1993. (In Russ.).
6. Moskovskiy V. *Evolutsionnaya teoriya i tekhnologicheskii protsess* [Evolutionary theory and process]. *Voprosy ekonomiki* [Economy questions], 2001, no. 11. (In Russ.).
7. Nikitin A.P. *Ponimaniye sobstvennosti v konservativnom i liberal'nom mirovozzrenii: k probleme vydeleniya indikatorov sotsiokul'turnoy modernizatsii* [Understanding property in a conservative and a liberal worldview: the issue of allocation of social and cultural modernization indicators]. *Vestnik NGU* [Bulletin of NSU], 2010, vol. 8. (In Russ.).
8. Osipov Yu.M. *Ocherki filosofii khozyaystva* [Sketches on philosophy of economy]. Moscow, 2000. (In Russ.).
9. Radygin, A. *Sobstvennost' i integratsionnye protsessy v korporativnom sektore* [Property and integration processes in corporate sector]. *Voprosy ekonomiki* [Economy questions], 2001, no. 5. (In Russ.).
10. Stolypin P.A. *Nam nuzhna velikaya Rossiya* [We need a great Russia]. *Sobraniye rechey v Gosudarstvennoy dume i Gosudarstvennom Sovete 1906—1911*. [Speeches in the State Duma and the Council of State, 1906—1911]. Moscow, 1991. (In Russ.).
11. Stompeleva E.S. *Aktual'nye problemy ekonomicheskoy i pravovoy sobstvennosti v korporativnykh ot-nosheniyakh* [Actual problems of economic and legal ownership in corporate relations]. *Teoreticheskaya ekonomika* [Theoretical economy], 2011, no. 1. (In Russ.).

12. Smirnov I.K., Smirnova O.I. *Protivorechiya sobstvennosti: stanovleniye, razresheniye, razvitiye* [Property contradictions: formation, permission, development]. St. Petersburg, 2004. (In Russ.).
13. Erne V.F. *Khristianskoye otnosheniye k sobstvennosti* [Christian relation to property]. *Russkaya filozofiya sobstvennosti (XVIII—XX vv.)* [Russian philosophy of property (XVIII—XX centuries)]. St. Petersburg, 1993. (In Russ.).
14. Hubiyev K.A. *Sobstvennost' v sisteme proizvodstvennykh otnosheniy* [Property in system of relations of production]. Moscow, 1998. (In Russ.).
15. Hvesyuk N.G. *O neobkhodimosti transformatsii sistemy upravleniya otnosheniyami sobstvennosti* [About need of transformation of a management system property relations]. *Vestnik Yuzhno-Ural'skogo gosudarstvennogo Universiteta* [Bulletin of South Urals State University], 2012, no. 10 (269). (In Russ.).
16. Mill' J.S. *Osnovy politicheskoy ekonomiki in 3 t. T. 1* [Fundamentals of political economy in 3 vol. Vol. 1]. Moscow, 1980. (In Russ.).
17. Saks G., Werner E. *Ekonomicheskaya konvergentsiya i ekonomicheskaya politika* [Economic convergence and economic policy]. *Voprosy ekonomiki* [Economy questions], 1995, no. 5. (In Russ.).
18. Pipes R. *Sobstvennost' i svoboda* [Property and freedom]. Moscow, 2000. (In Russ.).
19. Kornai I. *Put' k svobodnoy ekonomike: strastnoe slovo v zashchitu ekonomicheskikh preobrazovaniy* [Way to free economy: the passionate word in protection of economic transformations]. Moscow, 1990. (In Russ.).
20. North D. *Institutions, Transaction Costs and Economic Growth*. *Economic Inquiry*, 1987, vol. 25, no. 3.
21. Turoboth E.Y., Pejovich S. (eds.). *The Economics of Property Rights*. Cambridge, 1974.
22. Abalkin L. *Sushchnost', struktura i aktual'nye problemy sovershenstvovaniya khozyaystvennogo mekhanizma* [Essence, structure and actual problems of improving the economic mechanism]. *Ekonomicheskiye nauki* [Economics], 1978, no. 5.
23. Abalkin L. *K voprosu o khozyaystvennom mekhanizme sotsialisticheskogo obshchestva* [On the question of the economic mechanism of socialist society]. *Voprosy ekonomiki* [Economy Questions], 1973, no. 4.

УДК 332.1
ББК У040

НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОСТРАНСТВЕННЫХ СОЦИО-ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ¹

А. Ю. Даванков, А. В. Кочеров

*Научно-образовательный центр «Развитие социально-экономических систем»
Института экономики Уральского отделения Российской академии наук
и Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия*

Предлагаемые в статье пространственные исследования социо-эколого-экономических процессов и явлений, основывающиеся на понятиях и методах региональной экономики, создают условия для интегрированного их изучения. В практике принятия пространственных социо-эколого-экономических решений наблюдаются односторонние решения, часто в угоду экономической выгоде, что не соответствует целям общетерриториального развития. Одна из причин принятия таких решений — отсутствие общего хранения и системного знания о территории, а также информации о ее внутренних социо-эколого-экономических взаимосвязях. Авторы предлагают научно-методические основы поиска решений, повышающих гуманизацию экономики через уравнивание ее с природой и оптимальной социальной средой для человека и общества, что делает социо-эколого-экономическую систему главной формой и условием сбалансированного развития экологии, экономики и социальной сферы. Новизна данных научно-методических основ — в выделении их специфических теоретических компонент изучения пространственно-сбалансированного развития региона. Такое развитие рассматривается как система целевых функций, позволяющих обеспечить (с учетом научно обоснованных экологических ограничений) максимум возможных экономических благ и на этой основе реализовать социальный запрос. Использование научно-методических основ будет способствовать достижению этих условий путем последовательного движения от адаптационного к инновационному и далее к сбалансированному развитию, связанному с решением социальных, экономических и экологических проблем, а также укажет, как через механизм интересов, льгот и привилегий подключить инвестиционный процесс.

Ключевые слова: *социо-эколого-экономическая система, сбалансированность, пространственное развитие, модель, территория.*

Анализ современных стратегических программ развития территорий, программ оздоровления экологической обстановки и других показывает, что они сводятся к обычному перечню мероприятий с привычными расчетами потребного количества финансовых ресурсов. Все это должно входить в состав программы, но ее концептуальная основа должна состоять в том, чтобы дать ответ на самый сложный вопрос: как сделать, чтобы перечисленные мероприятия или, по крайней мере, приоритетные были реализованы? Для решения этого вопроса следует вспомнить программно-целевой метод планирования (проектирования). Программно-целевой метод проектирования решения социо-эколого-экономических проблем отличается от современных стратегических планов и программ тем, что он более тесно связан с общей концепцией — си-

стемным подходом, в основе которого лежат две главные идеи: системное рассмотрение сложных объектов и управление с помощью обратной связи. Именно эти идеи практически не учитываются в современных программных документах.

Основным инструментом, используемым в программно-целевом подходе к решению сложных региональных проблем, являются территориальные целевые комплексные программы. Если целью этой программы поставить решение такой проблемы, как проектирование повышения уровня пространственно-сбалансированного социо-эколого-экономического развития территорий, то для ее разработки следует ориентироваться на предлагаемые ниже научно-методические основы предпроектных исследований.

Гипотеза. Процесс исследования пространственно сбалансированного развития заключается в поиске научно обоснованных экологических ограничений, при которых достигается

¹Работа выполнена при поддержке гранта РФФИ № 16-06-00299.

объем возможных экономических благ на основе которого реализуется необходимый социальный запрос. В соответствии с гипотезой к основным теоретическим компонентам научно-методических основ исследования пространственно-сбалансированного развития нами отнесены: гипотеза, целевая установка, генезис понятий, свойства, приоритеты, этапы развития, принципы, объект, методы, инструментарий и др.

Целевая установка. Концептуальная основа исследования социо-эколого-экономического развития предусматривает то, что следует сделать для создания необходимой и достаточной системы жизнеобеспечения. Главная цель исследования состоит в формировании экономического механизма реализации российского и регионального законодательства, который на каждой конкретной территории, с учетом ее своеобразия, обеспечил бы следующее: создание условий для активации инвестиционного процесса, направленного на решение социальных и экологических проблем; рациональное использование природно-ресурсного потенциала; структурную перестройку хозяйственного комплекса на пути его экологизации; сохранение исторически сложившихся биосферных равновесий.

Генезис понятий. Основной единицей исследования пространственно сбалансированного развития как специфической теоретической компоненты предлагается рассматривать любой регион и его территориально-административные образования в качестве территориальной социо-эколого-экономической системы, под которой понимаются сложные (многопараметрические), динамические (эволюционирующие во времени), пространственно выраженные локальные образования, интегрирующие в себе триаду «природа — население — хозяйство».

Концептуальные представления о системах, интегрирующих в себе триаду «природа — население — хозяйство», начали формироваться в конце 1970-х — начале 1980-х гг. В конце 1970-х гг. в Сибирском отделении Академии наук в связи с необходимостью решения проблемы сохранения природного комплекса озера Байкал и прилегающего региона были инициированы соответствующие исследования, в ходе которых классические модели экономической динамики были дополнены экологическими блоками. Так появились эколого-экономические модели, использование которых оказалось успешным и вылилось в достаточно общую методологию моде-

лирования и системного анализа регионов как эколого-экономических систем [1—3]. С тех пор эта методология развивалась, и по мере становления парадигмы устойчивого развития [4—8] эколого-экономические модели переросли в социо-эколого-экономические [9]. Понятие «социо-эколого-экономическая система» наряду с такими близкими по смыслу понятиями, как «природно-экономическая система» и «природно-хозяйственная система», стало широко использоваться в современной научной литературе, посвященной исследованию проблем взаимосвязи социального, экономического и экологического развития общества.

Эти исследования, в том числе наши последние публикации [10—12], показали, что социализация экономики и сохранение среды обитания человека делает социо-эколого-экономическую систему главной формой и условием сбалансированного развития общества. При этом современные трактовки сущности данной системы обосновывают смещение акцентов в сферу региональных (местных) приоритетов и рассматривают регион как пространственную составляющую постоянного и динамического социо-эколого-экономического развития государства. К тому же практика показала, что многие проблемы социально-экономической и экологической несбалансированности зарождались в первую очередь на уровне региона и только позже приобретали национальные масштабы. Поэтому исследовательский подход к развитию регионов с позиций системности и комплексности экологии, экономики и социальной сферы стал одной из методологических основ исследования проблематики пространственного развития в целом.

Именно на региональном уровне может быть достигнута естественно-хозяйственная сбалансированность, для чего формируются программы экологизации хозяйственной деятельности, определяются приоритеты развития и финансовые источники их реализации.

Аналитика. Начатые сибирскими учеными исследования привели к изучению социо-эколого-экономических процессов и явлений, происходящих на региональном уровне. Региональный подход требует интегрированного изучения происходящих процессов. По нашему мнению, регионализм предстает как пространственная форма процесса познания, которая особенно необходима при исследовании вопросов сбалансированного развития социо-эколого-экономических систем [13].

В условиях, когда резко усилились различные дисбалансы (диспропорции) экономического, социального, экологического и пространственного характера, особого внимания заслуживают работы, рассматривающие сущность сбалансированного развития социо-эколого-экономических систем с позиций регионализма.

Исследования взаимодействия социально-экономической и экологической подсистем предпринял А. И. Бородин [14]. Ссылаясь на известную модель Пирса и Тернера, в которой природные ресурсы и услуги (рекреация, эстетическое воздействие и др.) рассматриваются как факторы, оказывающие непосредственное влияние на уровень благосостояния социально-экономической системы, автор указал на ее главный недостаток — антропоцентрический подход. Экологическая система в рамках данной модели не интегрирована с социально-экономической системой. Этот недостаток, по нашему мнению, встречается и в других работах. Предлагаемая А. И. Бородиным модель имеет целью определить место загрязнений в системе социо-эколого-экономического взаимодействия. Кроме этого, в модели учтено изменение выгод (либо убытков), понимаемых как результат взаимодействия, влияющее на благосостояние системы в целом и являющееся интегральной характеристикой уровня развития социо-эколого-экономической системы.

Вопросам формирования стратегии регионального развития с позиций эколого-экономической сбалансированности посвящена работа А. А. Башировой [15]. Автор отмечает, что современный мир — это мир все более растущих потребностей. Все субъекты территориальной эколого-социально-экономической системы стремятся эти потребности удовлетворить, сталкиваясь с другими интересами, противореча им, порой вступая в открытую борьбу. Только компромисс интересов способен снять данную конфронтацию, поддерживать сбалансированность развития. В этой связи понятие «эколого-экономическая сбалансированность» отражает реальную вероятность достижения рационального согласования разносторонне направленных интересов населения, хозяйствующих субъектов и природной среды. Эколого-экономическая сбалансированность — это развитие устойчивых долгосрочных эколого-экономических отношений в благоприятных для общества, экономики и природы направлениях.

Л. Н. Розанова, раскрывая сущность территориальной социо-эколого-экономической систе-

мы, отмечает роль антропогенных факторов в ее состоянии, указывая на ее зависимость от численности населения и уровня развития производительных сил общества [16]. Исследователь показывает, что биологические и производственные звенья обмена населения со средой приводят к формированию целостных образований «население — хозяйство — природа». Под территориальными социально-экономическими системами автор понимает взаимосвязанное сочетание элементов природного, производственного, демографического, социального и институционального характера, целенаправленно функционирующих на определенной территории.

На необходимость использовать экономические, социальные и экологические критерии при рассмотрении основных тенденций развития территориальных систем указывает Е. И. Куценко [17]. Устойчивое развитие социо-эколого-экономической системы — это когда равновесные свойства такой системы и баланс социальных, экономических и экологических интересов сохраняются при внешних воздействиях. Говорить об устойчивости отдельных явлений или процессов можно при их стабильности, твердости, стойкости, надежности, нахождении в одном состоянии.

Вопросам устойчивого, сбалансированного развития социо-эколого-экономических систем уделяется достаточное внимание. В монографии группы ученых из Улан-Удэ приведены интересные исследования формирования социо-эколого-экономических систем через призму институциональных преобразований [18]. Раскрывается механизм создания институциональной модели устойчивого развития. Другая группа авторов представляет социо-эколого-экономическую модель региона в виде сложной математической зависимости с учетом параметров системы [19].

Таким образом, анализ этих и других, в том числе зарубежных, публикаций показывает большой интерес к решению проблемы поиска путей сбалансированного социо-эколого-экономического развития региона и его территориальных образований.

Свойства. К основным свойствам пространственной социо-эколого-экономической системы относим динамизм, инертность и сбалансированность. Под динамизмом системы предлагаем понимать процессы изменения структуры (отраслевой, территориальной и др.). Под инертностью понимаем сохранение тех или иных черт

в течение длительного времени. И динамизм, и инерционность могут приобретать как позитивный, так и негативный характер в процессе пространственного развития и, следовательно, будут определять степень сбалансированности территориальной системы.

Приоритеты. Содержание приоритетов пространственного развития целесообразно определить следующим образом:

— в экономической сфере: повышение эффективности использования местных ресурсов — природных, трудовых, финансовых и др.; достижение экономической эффективности, отвечающей конкурентоспособному вектору развития;

— в социальной сфере: достижение социальной справедливости в распределении общественных благ, оптимизация личного потребления на основе принципа разумной достаточности;

— в экологической сфере: сохранение оптимальной среды обитания; расширенное воспроизводство возобновляемых ресурсов биосферы.

Этапы. Достижение сбалансированного развития — это многоэтапный и длительный процесс, в котором система проходит ряд стадий развития, а именно: борется за «выживание», переходит к «качественному росту» и, при наличии определенных предпосылок, оптимизируется. Выход региона и его территориальных образований на траекторию сбалансированного социо-эколого-экономического развития следует рассматривать в контексте трех последовательных этапов: адаптационного развития, инновационного развития и сбалансированного развития. На этапе адаптации приоритет отдается экономическим целям развития, поскольку только эффективное местное хозяйствование создает необходимые предпосылки для решения социальных и экологических проблем. В последующем, при переходе на инновационное развитие, повышается значимость социальных и экологических целей. Инновации в сфере эффективного использования человеческого и природного капитала составляют суть второго этапа. На третьем этапе значимость социальных и экологических целей развития достигает максимума, и только на этом этапе появляются предпосылки к решению пространственно-сбалансированных целей развития.

Принципы. *Принцип иерархичности.* Большая территория, например, Челябинской области, ее природное и хозяйственное разнообразие, весьма разная острота экологических проблем — все

это определяет необходимость иерархического подхода к формированию исследований. В качестве базового уровня выбран локальный территориальный уровень. Именно для локальных территорий составляется и реализуется социо-эколого-экономический проект, являющийся элементарной ячейкой программы субъекта РФ. На уровне субъекта РФ программа выступает в виде агрегирования проектов путем согласования острых межтерриториальных социо-эколого-экономических проблем. Иерархический принцип позволяет осуществлять определенную этапность в составлении и реализации программы и в каждый момент времени иметь картину, отражающую реальное положение дел на каждой конкретной территории.

Принцип модульного построения. Проект формируется из отдельных модулей, среди которых ряд модулей — базовые, составляющие каркас, а остальные — дополняющие, специальные. Модульный принцип облегчает составление программ, так как позволяет отрабатывать общую принципиальную схему строения и функционирования модуля, выявляя при этом технологически сложные элементы, которые можно тиражировать на региональном уровне.

Принцип деятельностного подхода. Региональная программа сбалансированного развития и ее элементарная ячейка — локальный проект — содержат описание конкретного экономического механизма реализации существующего законодательства. Предметом рассмотрения является не описание территории или природных объектов, не описание технологии производства, а соотношение и взаимодействие различных видов хозяйственной деятельности между собой и с деятельностью тех, кто управляет, и тех, кто обеспечивает необходимую информацию.

Принцип постепенности изменения. Программа предусматривает ряд последовательных изменений для постепенного перехода от адаптационного, инновационного до сбалансированного этапа (рис. 1). Продолжительность и особенности этапов зависят как от местных условий, так и от общей социально-экономической ситуации в стране.

Объект. Наиболее наглядным примером социо-эколого-экономических систем является территория, на которой находится объект потенциальной экологической опасности. Таким объектом может служить 30-км зона в радиусе действия химкомбината «Маяк», на котором уже происходили чрезвычайные ситуации.

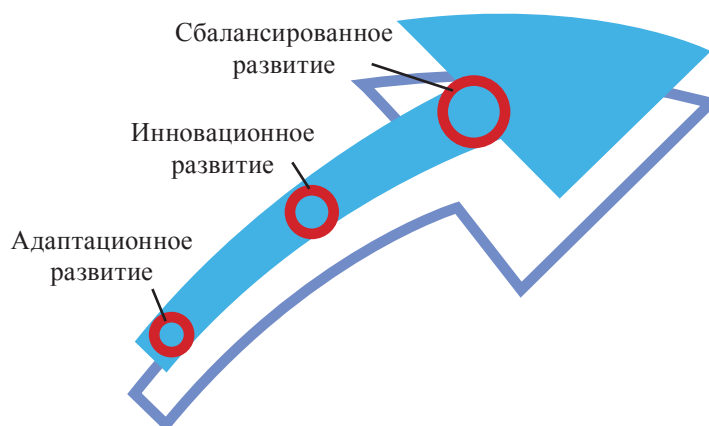


Рис. 1. Траектория развития

Исходными положениями исследования эколого-оопасной территории являются:

- интересы, ценности, мотивы поведения личности и общества в сложных социо-эколого-экономических системах; механизмы коррекции в условиях напряжения;

- социальные факторы (стрессовые ожидания), состояние сбалансированности социальных, экологических и технико-технологических подсистем, уровни разбалансированности (индикаторы, показатели, нормативы); факторы риска, социальная усталость;

- индивидуальные и общественные характеристики населения: социально-демографические, профессиональные, культурно-бытовые, духовные, психологические, санитарно-гигиенические, медицинские.

Сбалансированность потенциально эколого-опасных территорий сводится прежде всего к минимуму возможного риска и функционирования в условиях отклонения чрезвычайной ситуации, а также к постепенному целенаправленному преодолению и снятию всех факторов разбалансированности структурных элементов. Наряду с диагностикой решается вопрос о создании надежной защитной системы, социальных, экологических и технических издержек и амортизаторов возможных дисбалансов системы изнутри, а также «ударов» извне.

Методы. При поиске наиболее эффективного и сбалансированного социо-эколого-экономического варианта развития территорий серьезные трудности связаны с практической невозможностью охарактеризовать качество того или иного варианта с помощью одной группы показателей, поскольку оценка сбалансированности должна обобщать ход большого числа социо-эколого-экономических процессов [20]. Генезис

становления отечественных экономико-математических методов комплексного исследования социальных, экономических и экологических явлений показал, что существующие направления их комплексной оценки в наиболее общем виде можно классифицировать следующим образом. Первое направление связано с расчетом обобщающих стоимостных показателей. Здесь подходы весьма различаются как по сути, так и по внешнему виду. От основополагающих формул [21; 22] до подробных и сложных экономико-математических моделей [23; 24]. Однако их общим недостатком является сложность, а часто и практическая невозможность выполнения междисциплинарных расчетов на реально имеющейся информации. Второе направление включает также весьма разнородные подходы [25; 26], связанные с формированием экспертных оценок. Принятие решений при этом обеспечивается в практически неформализуемых интуициях, и снимаются информационные ограничения. Общим недостатком рассмотренных направлений является сложность оценки качества получаемых решений. Необходимость рационального сочетания этих направлений объективно вытекает из особенностей поставленной нами задачи. В ней при поиске наилучшего варианта предлагается использовать как интегральную оценку обобщающих статистических показателей, так и экспертные оценки.

Традиционно большинство управленческих решений на региональном уровне, как правило, соответствует ведомственным, а не общественным, общерегиональным интересам в целом. Локальные экстремумы, получаемые при решении отдельных задач, могут быть далеки от общерегионального оптимума (регионального экстремума эффективности для всей совокупности экологических, экономических и социальных факторов).

Мы предлагаем авторскую модель поиска социо-эколого-экономических решений, основные возможности которой нацелены на выявление:

— вектора развития нормального функционирования;

— допустимых порогов пространственного рассогласования между ростом экономических показателей, изменением природной среды, уровнем жизни населения;

— приоритетных направлений развития системы на основе выявления слабых звеньев;

— согласования вектора интересов при поиске решений возникающих проблем (например, между администрацией и населением территории и пр.);

— уровня динамики дисбаланса и способов их разрешения.

Инструменты. Методом эмпирического замера границ, в которых система теряет свою качественную определенность, от простой разбалансированности до угрозы катастрофы предлагается построить условную модель допустимого рассогласования между «целями», «интересами» развития системы и их актуализацией.

Предлагаемая матричная форма анализа проблем, целей и задач развития территорий (матричный метод диагностики территории) позволяет проводить исследование «по горизонтали». Именно горизонталь матрицы определяет вклад каждой подсистемы (экономической, экологической и социальной) в достижение общей цели и характеризует появление нового качества структуры системы. Вертикаль иерархично описывает появление нового уровня организации системы. Весовые коэффициенты позволяют измерять различные показатели по эффективности, а взвешенная сумма показателей является мерой интегральной сбалансированности территории.

Для управления социо-эколого-экономическими системами разного уровня предлагается иерархический подход, который заключается в следующем. Наиболее общей целью управления всей социо-эколого-экономической системой на глобальном уровне является поддержание условий, необходимых для человека как биологического вида. На втором уровне целью является удовлетворение материальных потребностей населения исследуемой территории, реализуемое экономикой. На третьем уровне цель — удовлетворение духовных потребностей общества и его саморазвитие — реализуется социальной подсистемой. Каждый вышестоящий уровень накладывает

ограничение на нижестоящие: верхний уровень — на возможности экономического роста, а экономический рост — на социальное развитие. Это обстоятельство в соответствии с теоремой Геделя о неполноте дедуктивной системы требует своего языка описания и управления. От неполноты наших знаний о социо-эколого-экономической системе принимаются неверные решения. Предлагаемая схема управления социо-эколого-экономической системой и ее основной элемент — модель системы — фиксируют и изучают изменения в процессе функционирования системы, систематизируют их в виде информации для принятия решений (рис. 2).

Социо-эколого-экономическая система как объект управления обладает некоторыми особенностями. Она включает в себя человека как необходимый элемент и вследствие этого является сложной целенаправленной системой. Управление целенаправленной системой требует знаний не только о внешней среде, но и о самой системе. Эти знания формируются в модели системы и ее окружения, а также в модели создается механизм порождения новых знаний о системе и механизм поиска решений пространственного развития для принятия управленческих решений.

Заключение. Главным недостатком современных управленческих действий является то, что они не отражают быстроменяющейся обстановки еще на стадии проектирования. Поэтому само управленческое действие нередко не только не несет положительной нагрузки, но и имеет отрицательный заряд. Такое управление не решает возникшей проблемы, а в процессе своего функционирования порождает гораздо больше сложностей, чем то, что было до момента воздействия.

Для обеспечения эффективности принятия решений пространственного развития предлагается создание системы достоверных данных, включая результаты прогнозирования, планирования и реализации процессов социо-эколого-экономического развития, предоставляемых федеральными органами, органами исполнительной власти субъектов РФ и органами местного самоуправления, а также иными субъектами социально-экономического развития. На основании этих данных формируется единая нормативно-информационная база, содержащая сведения о разработке отраслевых стратегий, программ, проектов и планов, с объединением их в документ, характеризующий общие цели, показатели и критерии развития региона.

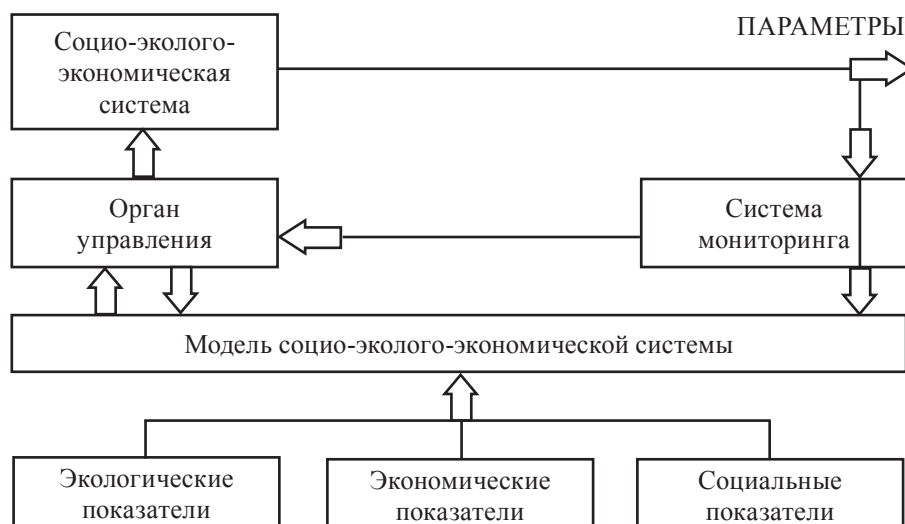


Рис. 2. Схема управления социо-эколого-экономической системой

Имея четкое представление об активах и ресурсах пространственного развития территории, органы власти могут направлять усилия не на «лечение» симптомов, а на «лечение» причин, их вызывающих, в результате чего произойдет

ликвидация отставания в отдельных направлениях экономики, экологии, в социальной сфере и других, и тем самым в целом повышать благосостояние территорий.

Список литературы

1. Якобсон, А. Я. Эколого-экономические системы как объект информации, управления и районирования / А. Я. Якобсон, Б. Б. Якобсон. — Новосибирск : ИЭИОПП, 1987. — 19 с.
2. Модели управления природными ресурсами / В. А. Батулин [и др.] ; под ред. В. И. Гурмана. — М. : Наука, 1981. — 264 с.
3. Викулов, В. Е. Эколого-экономическая стратегия развития региона: Математическое моделирование и системный анализ на примере Байкальского региона / В. Е. Викулов. — Новосибирск : Наука, 1990. — 184 с.
4. The Limits to Growth. A Report for the Club of Rome's Project on the Predicament of Mankind / D. H. Meadows, D. L. Meadows, J. Randers, W. W. Behrens III. — New York : Universal Books, 1972. — 211 p.
5. Mesarovic, M. Mankind at the Turning point / M. Mesarovic, E. Pestel. — New York : Dutton, 1974. — 210 p.
6. Наше общее будущее: докл. Междунар. комис. по окружающей среде и развитию (МКОСР) : пер. с англ. / под ред. С. А. Евтеева, Р. А. Перелета. — М. : Прогресс, 1989. — 371 с.
7. Повестка дня на XXI век [Электронный ресурс] : принята Конф. ООН по окружающей среде и развитию, Рио-де-Жанейро, 3—14 июня 1992 г. // Организация Объединенных Наций. — URL: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/agenda21 (дата обращения 21.10.2016).
8. Горшков, В. Г. Физические и биологические основы устойчивости жизни / В. Г. Горшков. — М. : ВИНТИ, 1995. — 470 с.
9. Моделирование социо-эколого-экономической системы региона / под ред. В. И. Гурмана, Е. В. Рюминой. — М. : Наука, 2001. — 175 с.
10. Современные методологические подходы к междисциплинарным исследованиям территориальных социо-эколого-экономических систем / А. Ю. Даванков [и др.]. — Екатеринбург : Ин-т экономики УрО РАН, 2014. — 133 с.
11. Методические подходы к принятию решений в сфере устойчивого эколого-экономического развития / А. Ю. Даванков [и др.]. — Екатеринбург : Ин-т экономики УрО РАН, 2014. — 191 с.
12. Научно-методические основы междисциплинарных территориальных исследований / А. Ю. Даванков [и др.]. — Екатеринбург : Ин-т экономики УрО РАН, 2016. — 59 с. (Препринт / Челябинский государственный университет, Институт экономики УрО РАН).

13. Даванков, А. Ю. Социально-экономическая оценка природно-техногенных комплексов / А. Ю. Даванков. — Екатеринбург : УрО РАН. — 1998. — 238 с.
14. Бородин, А. И. Моделирование эколого-социально-экономической системы / А. И. Бородин // Изв. Томс. политехн. ун-та. Инжиниринг георесурсов. — 2006. — Т. 309, № 2. — С. 221—223.
15. Баширова, А. А. Формирование стратегии регионального развития с позиций эколого-экономической сбалансированности / А. А. Баширова // Экон. науки. — 2010. — № 72. — С. 87—90.
16. Розанова, Л. Н. Территориальные социо-эколого-экономические системы: общие подходы к оценке [Электронный ресурс] / Л. Н. Розанова // Вестн. ТИСБИ. — 2001. — № 3. — URL: [http://old.tisbi.ru/science/vestnik/2001/issue3/econom\[5\].html](http://old.tisbi.ru/science/vestnik/2001/issue3/econom[5].html) (дата обращения 21.10.2016).
17. Куценко, Е. И. Основные тенденции устойчивого развития региональной социо-эколого-экономической системы / Е. И. Куценко // Изв. Оренбург. гос. аграр. ун-та. — 2012. — № 1. — С. 157—161.
18. Желаева, С. Э. Институциональные аспекты устойчивого развития социо-эколого-экономических систем различных типов / С. Э. Желаева, В. Е. Сактоев, Е. Д. Цыренова. — Улан-Удэ : Изд-во ВСГТУ, 2005. — 156 с.
19. Гурман, В. И. Социо-эколого-экономическая модель региона в параллельных вычислениях / В. И. Гурман, Г. А. Матвеев, Е. А. Трушкова // Упр. большими системами. — 2011. — № 32. — С. 109—130.
20. Гордеев, С. С. Поиск социо-эколого-экономических решений в информационной среде / С. С. Гордеев // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2013. — № 8. — С. 47—52.
21. Леонтьев, В. Межотраслевой анализ воздействия структуры экономики на окружающую среду / В. Леонтьев, Д. Форд // Экономика и мат. методы. — 1972. — Т. 8, вып. 3. — С. 370—399.
22. Лемешев, М. Л. Региональное природопользование: на пути к гармонии / М. Л. Лемешев, И. В. Чепурных, Н. П. Юрина. — М. : Мысль, 1986. — 262 с.
23. Каганович, И. З. О комплексном анализе территориально-производственных проблем с учетом экологических факторов / И. З. Каганович // Экономика и мат. методы. — 1974. — Т. 13, вып. 5. — С. 998—1007.
24. Марчук, Г. И. Математическое моделирование в проблеме окружающей среды / Г. И. Марчук. — М. : Наука, 1982. — 320 с.
25. Заславская, Т. Н. Социология экономической жизни / Т. Н. Заславская, Р. В. Рывкина. — Новосибирск : Наука, 1991. — 446 с.
26. Управление социальными процессами в условиях радиоактивного загрязнения / под ред. В. Н. Козлова. — Челябинск, 1998. — 147 с.

Сведения об авторах

Даванков Алексей Юрьевич — доктор экономических наук, профессор, ведущий научный сотрудник научно-образовательного центра «Развитие социально-экономических систем» Института экономики Уральского отделения Российской академии наук и Челябинского государственного университета, профессор кафедры экономической теории и регионального развития Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. iserp@csu.ru

Кочеров Андрей Валерьевич — научный сотрудник научно-образовательного центра «Развитие социально-экономических систем» Института экономики Уральского отделения Российской академии наук и Челябинского государственного университета, начальник научно-исследовательского сектора Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. kocherov.andrey@gmail.com

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2016. No. 14 (396). *Economic Sciences. Iss. 55. Pp. 15—25.*

SCIENTIFICALLY-METHODICAL BASES FOR STUDY OF SPATIAL SOCIO-ECOLOGICAL-ECONOMIC SYSTEMS

A.Yu. Davankov

*Research and Education Centre "Development of social and economic systems"
of Institute of Economics of the Ural Branch of the Russian Academy of Sciences
and Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. iserp@csu.ru*

A.V. Kocherov

*Research and Education Centre "Development of social and economic systems"
of Institute of Economics of the Ural Branch of the Russian Academy of Sciences
and Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. kocherov.andrey@gmail.com*

In the context of structural crisis in the economy, strengthening the spatial imbalances of economic, social and environmental issues among the regions and territorial entities there is a need to develop scientific and methodological foundations of spatially balanced development. In contrast to the individual line of Sciences, allowing more selective, more in-depth study this or that social, environmental, economic process, proposed in the article space research socio-ecological-economic processes and phenomena, based on the concepts and methods of the regional economy create conditions for integrated them study. The spatial form of integration in the learning process requires knowledge of many branches of science. However, in practice, the adoption of spatial social, ecological and economic decision-making unilateral decisions, often in favor of the economic benefit that does not meet the objectives of a territorial development. One of the reasons for such decisions is the lack of shared storage system and knowledge of the territory, as well as information about its internal socio-environmental and economic linkages. The authors offer scientific and methodological foundations of search solutions increase the humanization of the economy through balancing it with nature and an optimal social environment for man and society, making the social, ecological and economic system the main form of the condition and balanced development of ecology, economy and social sphere. A subject of the novelty of the scientific and methodological foundations of data is the allocation of their specific theoretical component of study spatially balanced development of the region. Moreover, each component has a specific theoretical approach to the study of spatially balanced development. Space-balanced development of the region is regarded as a system of objective functions allowing to provide (subject to evidence-based environmental constraints), the maximum possible economic benefits and on this basis to implement social demand, i.e. create conditions for the population without the existence of a threat of an imbalance between environmental, economic and social sphere. The use of scientific and methodological foundations will contribute to the achievement of these conditions by sequential movement from adaptation to innovation and further to the balanced development associated with the solution of social, economic and environmental problems, to everything you need in a balanced way (in accordance with local conditions) to become a reality; indicate how through the mechanism of interests, benefits and privileges to connect the investment process.

Keywords: *socio-ecological-economic system, balance, spatial development, model, area.*

Reference

1. Jacobson A.Y., Jacobson B.B. *Ekologo-ekonomicheskiye sistemy kak ob'ekt informatsii, upravleniya i rayonirovaniya* [Ecological and economic system as a data object management and zoning]. Novosibirsk, 1987. 19 p. (In Russ.).
2. Baturin V.A. [et al.], Gurman V.I. [ed.]. *Modeli upravleniya prirodnymi resursami* [Patterns of natural resource management]. Moscow, Nauka Publ., 1981. 264 p. (In Russ.).
3. Vikulov V.E. *Ekologo-ekonomicheskaya strategiya razvitiya regiona: Matematicheskoye modelirovaniye i sistemnyy analiz na primere Baykal'skogo regiona* [Ecological and economic strategy of development of the region: Mathematical modeling and system analysis on the example of Baikal region]. Novosibirsk, Nauka Publ., 1990. 184 p. (In Russ.).
4. Meadows D.H., Meadows D.L., Randers J., Behrens III W.W. *The Limits to Growth. A Report for the Club of Rome's Project on the Predicament of Mankind*. New York, Universal Books, 1972. 211 p.
5. Mesarovic M., Pestel E. *Mankind at the Turning Point*. New York, Dutton, 1974. 210 p.

6. Yevteev S.A., Perelet R.A. *Nashe obshcheye budushcheye: doklad mezhdunarodnoy komissii po okruzhayushchey srede i razvitiyu* [Our Common Future: Report of the International Commission on Environment and Development]. Moscow, Progress Publ., 1989. 376 p. (In Russ.).
7. Povestka na XXI vek: prinyata Konferentsiyey OON po okruzhayushchey srede i razvitiyu, Rio-de-Zhaneiro, 3—14 iyunya 1992 g. [Agenda 21: adopted by the United Nations Conference on environment and development, Rio de Janeiro, 3—14 June 1992]. *Organizatsiya Ob'edinyonnykh Natsiy* [The United Nations]. Available at: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/agenda21, accessed 21.10.2016. (In Russ.).
8. Gorshkov V.G. *Fizicheskiye i biologicheskiye osnovy ustoychivosti zhizni* [Physical and biological bases of life stability]. Moscow, VINITI Publ., 1995. 470 p. (In Russ.).
9. Gourmet V.I., Ryumina E.V. *Modelirovaniye sotsio-ekologo-ekonomicheskoy sistemy regiona* [Modeling of socio-ecological-economic system of the region]. Moscow, Nauka Publ., 2001. 175 p. (In Russ.).
10. Davankov A.Y. [et al.]. *Sovremennyye metodologicheskiye podkhody k mezhdistsiplinarnym issledovaniyam territorial'nykh sotsio-ekologo-ekonomicheskikh sistem* [Modern methodological approaches to interdisciplinary research of territorial socio-ecological-economic systems]. Yekaterinburg, 2014. 133 p. (In Russ.).
11. Davankov A.Y. [et al.]. *Metodicheskiye osnovy k prinyatiyu resheniy v sfere ustoychivogo ekologo-ekonomicheskogo razvitiya* [Methodological approaches to decision-making in the field of sustainable ecological and economic development]. Yekaterinburg, 2014. 191 p. (In Russ.).
12. Davankov A.Y. [et al.]. *Nauchno-metodicheskiye osnovy mezhdistsiplinarnykh territorial'nykh issledovaniy* [Scientific and methodological foundations of interdisciplinary Territorial Studies]. Yekaterinburg, 2016. 59 p. (In Russ.).
13. Davankov A.Y. *Sotsial'no-ekonomicheskaya otsenka prirodno-tekhnogennykh kompleksov* [Socio-economic assessment of natural and man-made complexes]. Yekaterinburg, 1998. 238 p. (In Russ.).
14. Borodin A.I. Modelirovaniye ekologo-sotsial'no-ekonomicheskikh sistem [Modeling of ecological-socio-economic systems]. *Izvestiya Tomskogo politekhnicheskogo universiteta. Inzhiniring georesursov* [Bulletin of Tomsk Polytechnic University. Engineering of geo-resources], 2006, vol. 309, no. 2, pp. 221—223. (In Russ.).
15. Bashirova A.A. Formirovaniye strategii regional'nogo razvitiya s pozitsii ekologo-ekonomicheskoy sbalansirovannosti [Formation of a regional development strategy from the standpoint of environmental and economic balance]. *Ekonomicheskkiye nauki* [Economic science], 2010, no. 72, pp. 87—90. (In Russ.).
16. Rozanova L.N. Territorial'nye sotsio-ekologo-ekonomicheskkiye sistemy: obshchiye podkhody k otsenke [Territorial socio-ecological-economic system: a common approach to the assessment]. *Vestnik TISBI* [Bulletin of TISBI], 2001, no. 3. Available at: [http://old.tisbi.ru/science/vestnik/2001/issue3/econom\[5\].html](http://old.tisbi.ru/science/vestnik/2001/issue3/econom[5].html), accessed 10.21.2016. (In Russ.).
17. Kutsenko E.I. Osnovnye tendentsii ustoychivogo razvitiya regional'noy sotsio-ekologo-ekonomicheskoy sistemy [The basic tendencies of sustainable development of regional socio-ecological-economic system]. *Izvestiya Orenburgskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta* [Bulletin of Orenburg State Agrarian University], 2012, no. 1, pp. 157—161. (In Russ.).
18. Zhelaeva S.E., Saktoev V.E., Tsyrenova E.D. *Institutsional'nye aspekty ustoychivogo razvitiya sotsio-ekologo-ekonomicheskikh sistem razlichnykh tipov* [Institutional aspects of sustainable development social, ecological and economic systems of various types]. Ulan-Ude, 2005. 156 p. (In Russ.).
19. Gourmet V.I., Matveev G.A., Trushkova E.A. Sotsio-ekologo-ekonomicheskaya model' v parallel'nykh vychisleniyakh [Socio-ecological-economic model in the region in parallel computing]. *Upravleniye bol'shimi sistemami* [Managing large systems], 2011, no. 32, pp. 109—130. (In Russ.).
20. Gordeev S.S. Poisk sotsio-ekologo-ekonomicheskikh resheniy v informatsionnoy srede [Search of socio-ecological-economic solutions in the information environment]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2013, no. 8, pp. 47—52. (In Russ.).
21. Leont'yev V., Ford D. Mezhotraslevoy analiz vozdeystviya struktury ekonomiki na okruzhayushchuyu sredu [Interdisciplinary analysis of the impact of the economic structure on the environment]. *Ekonomika i matematicheskiye metody* [Economics and Mathematical Methods], 1972, vol. 8, no. 3, pp. 370—399. (In Russ.).
22. Lemeshev M.L., Chepurnykh I.V., Yurina N.P. *Regional'noye prirodopol'zovaniye: na puti k garmonii* [Regional nature: on the way to harmony]. Moscow, Mysl' Publ., 1986. 262 p. (In Russ.).

23. Kaganovich I.Z. O kompleksnom analize territorial'no-proizvodstvennykh problem s uchyotom ekologicheskikh faktorov [About the complex analysis of territorial and production issues taking into account environmental factors]. *Ekonomika i matematicheskiye metody* [Economics and Mathematical Methods], 1974, vol. 13, no. 5, pp. 998—1007. (In Russ.).
24. Marchuk G.I. *Matematicheskoye modelirovaniye v probleme okruzhayushchey sredy* [Mathematical modeling in environmental problem]. Moscow, Nauka Publ., 1982. 320 p. (In Russ.).
25. Zaslavskiy T.N., Ryvkina R.V. *Sotsiologiya ekonomicheskoy zhizni* [Sociology of Economic Life]. Novosibirsk, Nauka Publ., 1991. 446 p. (In Russ.).
26. Kozlov V.N. *Upravleniye sotsial'nymi protsessami v usloviyakh radioaktivnogo zagryazneniya* [Management of social processes in the conditions of radioactive contamination]. Chelyabinsk, 1998. 147 p. (In Russ.).

УДК 330.16
ББК У010.11

ГОСУДАРСТВО КАК СУПЕРСИСТЕМА ОРГАНИЗАЦИОННОГО КУЛЬТУРОСТРОЕНИЯ

А. Н. Попов¹, Г. Н. Пряхин²

¹Уральский государственный университет физической культуры, Челябинск, Россия

²Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

Работа в самом широком плане посвящена макроэкономике (организационному культуростроению, кризисности и элитарности). Государство представимо в качестве суперсистемы организационного культуростроения. Показано, что суть организационного культуростроения на макроуровне состоит в выполнении государством определенных видов деятельности для достижения конкретных целей, ориентированных на «успех нации» в рыночных условиях хозяйствования, с применением мер и средств, составляющих его экономический механизм. Основные задачи государства при этом заключаются в достижении баланса интересов, росте доверительности рыночных отношений и обеспечении мотивации деловой активности в рамках конкретного культурологического цикла экономической жизни населения страны. Особое внимание уделено классификации организационного культуростроения основных функций, государственному менеджериству и обоснованию наличия в любой стране культурологического цикла экономической жизни.

Ключевые слова: макроэкономика, собственность, организационное культуростроение, кризисность, элитарность, государственное регулирование, менеджериств, экономическая безопасность.

Государство все еще остается объектом исследований с позиций его сущности как сложной динамической суперсистемы, определяющей жизнедеятельность той или иной общности людей. В работе «Общее учение о государстве» Л. Гумилович справедливо заметил по этому поводу следующее: «Сколько существовало государствоведов и философов, столько существовало и определений государства» [6].

Современные авторы справедливо отмечают, что «государство есть форма организации сложно структурированного общества». И (одновременно) это есть управленческая система со следующими элементами [8]:

— собственно управленческие структуры, определяющие цель управления и вырабатывающие концепцию ее достижения;

— идеологические структуры, обеспечивающие возможность воплощения концепции управления;

— властные структуры, осуществляющие конкретное управляющее воздействие во всех составляющих объекта управления, во всех сферах жизнедеятельности.

Т. А. Акимова указывает на то, что отсутствие системного подхода в теории государства привело к выделению специалистами большого количества функций государства [1]. Однако у любой системы (в том числе суперсистемы,

которой является государство) есть своя (основополагающая) функция, причем только одна [2]. И ею, по нашему мнению, является организационное культуростроение на макроуровне. Создание безопасности при этом, как и защита прав собственности (о чем говорится во многих исследованиях по теории государства), является лишь одним из артефактов организационной культуры макроуровня (уровня рассматриваемой суперсистемы). Другие составные части организационной культуры обеспечивают то, что следует защищать, — безопасность жизнедеятельности на макроуровне.

И здесь мы полностью согласны с А. А. Макеевым, который полагает, что «государство, представляя собой форму организации сложно структурированного общества, имело одни и те же цели с момента своего появления, являясь одновременно и механизмом, и инструментом. При этом изменения материальной основы жизни общества, его социальной и духовной организации не влияют на суть государства и его элементный состав — изменяется лишь объем элементов и усложняется их структура» [8]. Организационное культуростроение при этом играет роль основополагающей функции рассматриваемой суперсистемы, а идеологические отношения выступают в качестве закрепляющего звена накопленного опыта.

Об артефактах организационного культуuroстроения можно судить по схеме, представленной на рис. 1. Все они разделены на две группы: 1) управление внутренней интеграцией; 2) адаптация к окружающей среде [12].

В первую группу — кроме защиты прав собственности — мы относим этику взаимоотношений и имидж национальных элит. Прежде всего это высококвалифицированные специалисты, представляющие по своему содержанию «человеческий капитал» или интеллектуальную аристократию (по Дж. С. Миллю).

С позиций организационного культуuroстроения элиты представляют собой референтную группу отдельных (общественных) слоев, занимающую высший уровень социальной иерархии в рамках государства. Представители элит при этом выделяются наличием богатства, властных возможностей, знаний и профессиональных умений [9; 11].

Вторая группа артефактов организационного культуuroстроения определяет адаптацию государства в окружающей среде, что особенно важно в условиях настоящего — санкционного — периода, охватывающего не только политику, экономику, но даже и спорт (разные его направления). Конкретно это конкурентоспособность на национальном уровне, безопасность жизнедеятельности и государственный менеджеризм, о котором и будет идти речь ниже.

О взаимосвязи понятий, определяющих место государственного менеджеризма в рамках орга-

низационного культуuroстроения, можно судить по схеме, представленной на рис. 2. Особую роль при этом играет профессиональная компетентность и культура управленческой деятельности на макроуровне [4; 14].

В соответствии с терминологией институционализма в англоязычных (и других) странах президент является своего рода «исполнительным директором» (агентом). Принципалы же здесь — финансовые олигархические группы. В нашей стране ситуация иная, что во многом и определяет современную ситуацию с санкциями во взаимоотношениях «олигархических» государств и нашего — конституционального (табл. 1).

Критерии идентификации государств определяются прежде всего соотношением статей доходов (включая налоговые), способами покрытия бюджетного дефицита [10], а также собираемостью налогов, структурой доходов (в том числе связанных с «силовыми» министерствами), организационным культуuroстроением и государственным менеджеризмом, который активно используется в любом типе государств (при наличии специфических особенностей).

О механизме государственного регулирования как важнейшем аспекте организационного культуuroстроения можно судить по материалу, представленному в табл. 2. Конкретно в ней отражены «наиболее развитые механизмы государственного регулирования экономики» [15], которые сложились в США, Франции, Великобритании, Китае и России.

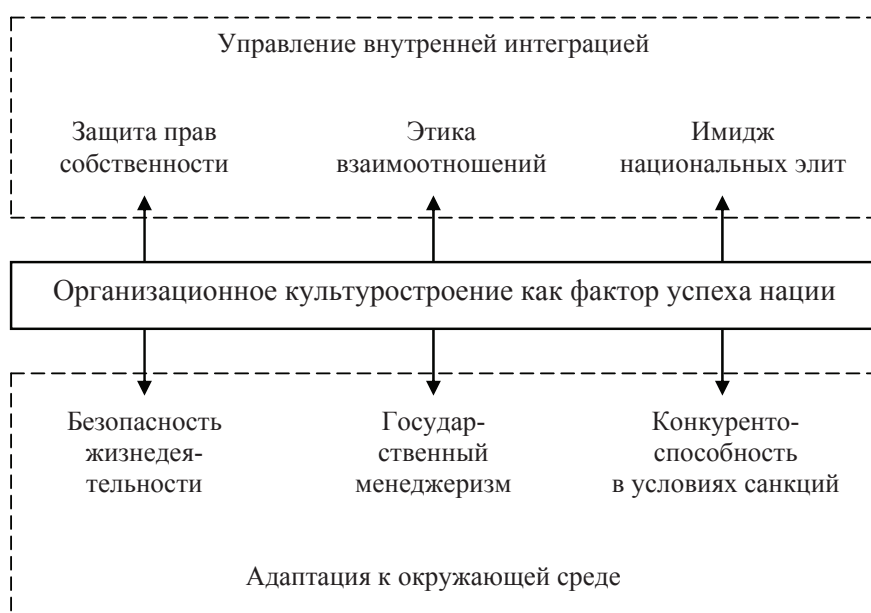


Рис. 1. Артефакты организационного культуuroстроения на макроуровне

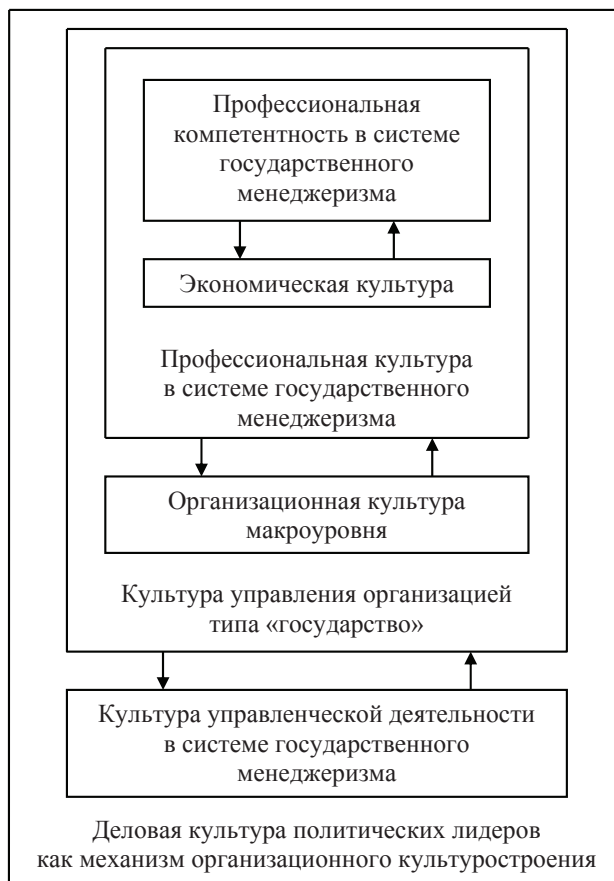


Рис. 2. Взаимосвязь понятий, определяющих суть организационного культуростроения на государственном уровне

Таблица 1

Сопоставление двух моделей государств в терминах институционализма

Критерий	Конституциональное (контрактное) государство	Олигархическое (развитое) государство
Цель	Максимизация совокупного дохода членов общества, снижение транзакционных издержек	Максимизация доходов принципалов — финансовых олигархических групп
Основная функция	Организационное культуростроение (управление внутренней интеграцией и адаптация к окружающей среде)	Активное вмешательство в экономическое взаимодействие на уровне государств с активным применением санкций
Пример государства	Китай, Казахстан, Россия	США, Англия, Франция
Средства (использование монополии на насилие)	Ограничения конституционными рамками	Зависит лишь от политической воли принципала
Механизмы	Добровольное подчинение граждан закону, в том числе налоговому	Использование принуждения и насилия, попытки всеобъемлющего контроля
Бюджетное ограничение	Умеренно жесткое, ограниченное демократической процедурой утверждения бюджета	Умеренно мягкое, определенное наличием двойных стандартов
Элитарность культуры власти	Высокая	Чрезмерно высокая

Таблица 2

**Направленность развития механизма организационного культуuroстроения
двух типов государств**

Государства	Основные компоненты организационного культуuroстроения
США, Франция, Великобритания	<p>Специфическим компонентом обеспечения конкурентоспособности является «аналитическое общество». Оно выросло из антикризисных подразделений корпораций, имеющих выход на государственный аппарат. В современных условиях речь идет об организационном культуuroстроении, затрагивающем деятельность финансовых (олигархических) групп. Это своеобразный — аналитический — мозг государства, синтезирующий национальные интересы благодаря (во многом) наличию единого информационного пространства.</p> <p>Франция выделяется наличием индикативного планирования и довольно жестким режимом государственного регулирования цен, контролем над ними в условиях глобальной конкуренции. Центральное место в организационном культуuroстроении занимает также налоговая система (наличие косвенных налогов и налоговых льгот). Речь также идет о переходе финансовой системы, управляемой государством, к системе, ориентированной на рынок (экономика финансовых рынков).</p> <p>Великобритания выделяется бюджетной (налоговой и кредитной) политикой, ориентированной на развитие малого бизнеса (и сотрудничество последнего с крупными хозяйственными структурами)</p>
Китай, Казахстан, Россия	<p>В Китае организационное культуuroстроение определяется уточнением способов вмешательства государства в экономические процессы (при этом уточняется понятие негосударственной экономики и ее частного сектора). Особая роль отводится охране общественного экономического порядка и защите равноправной конкурентной обстановки. Известны пять степеней вмешательства государства в рыночную экономику: уважительный, защитный, макрорегулирующий, стимулирующий, поставленный. При этом понятия «вмешательство» и «регулирование» отличаются между собой. Особую роль играют правовые, административные и нравственные нормы.</p> <p>Казахстан стремится к обеспечению порядка в стране на самом высоком уровне, неуклонному соблюдению всеми гражданами законов, обеспечению надежных противовесов в системе законодательной, исполнительной и судебной власти, обеспечению эффективных механизмов участия граждан в деятельности государства. Осуществляется «профессионализация государства», глубокая модернизация на макроуровне и интеллектуализация нации с учетом решения проблемы информационной открытости власти и бизнеса. Реализация стратегических целей устойчивого социально-экономического развития предполагает активную государственную поддержку крупных интегрированных производственно-коммерческих комплексов, которые в условиях глобализации и кризисности смогут успешно конкурировать с иностранными корпорациями.</p> <p>В России все больший акцент ставится на инновационное развитие экономики на макро- и микроуровне (профессиональная подготовка специалистов и бизнесменов, особенно в социальном секторе). Правительство способствует принятию новых законов, предоставляющих дополнительные права органам местного самоуправления в отношении отмеченного. Культурное влияние других стран на Россию в последние два десятилетия привело к радикальной смене векторов развития ее экономики. В современных условиях прослеживается логическая связь: смена культурной парадигмы — глобальный (системный) кризис — стратегия экономической безопасности, во многом определяемая наличием государственного менеджизма. Культура последнего все более связывается с аллокационной функцией государственного регулирования предпринимательской деятельности, предусматривающей прямое участие государства в размещении и перераспределении ресурсов (что во многом связано с необходимостью компенсировать хронические недостатки рыночной экономики)</p>

Основные блоки формирования культуры государственного менеджизма (в рамках организационного культуuroстроения на макроуровне):

— методологические основы формирования данного вида культуры;

— место государственного менеджизма в структуре организационного культуuroстроения;

— формирование основных элементов и модели государственного менеджизма;

— регулирование как важный элемент культуры государственного менеджизма;

— оценка культуры государственного менеджизма (качество его организации, культура учета и анализа, мониторинг эффективности, оценка информационных технологий в рамках организационного культуростроения).

В рамках заключения представим культурологический цикл экономической жизни населения страны. В данном случае речь идет именно об организационной (хозяйственной) культуре, ее «размораживании» и «замораживании» в исторической системе координат с учетом сил сопротивления в рамках социальной среды. Сопротивление ростам нового, по мнению Й. Шумпетера, «возникает всегда, но в разной степени, в зависимости от того, насколько общество привычно к отклонениям. Когда оно находится на более примитивном уровне развития культуры, сопротивление сильнее. Это может погубить новатора» [13].

Современные авторы справедливо считают крайне необходимыми глубокие институциональные преобразования в жизнедеятельности общества. «Но такого уровня перемены возможны только в условиях уже разразившегося кризиса, который все искреннее стремятся предотвратить. Следовательно, не исключая в качестве конечного результата смену общественного строя, сегодня можно говорить о процессах эволюционных, а потому реализующихся через последовательную работу по всем имеющимся

локальным направлениям» [7]. Таких идей придерживаемся и мы, связывая организационное культуростроение на макроуровне с нравственными принципами этики (христианской и мусульманской прежде всего).

Отметим также, что суть организационного культуростроения на макроуровне состоит в выполнении государством определенных видов деятельности для достижения конкретных целей, направленных на достижение «успеха нации» в рыночных условиях хозяйствования с применением мер и средств, составляющих его экономический механизм. Основные задачи государства при этом заключаются в достижении баланса интересов, росте доверительности рыночных отношений и обеспечении мотивации деловой активности в рамках конкретного культурологического цикла экономической жизни населения страны.

В течение последнего такого цикла функции государства значительно расширились, особенно в промышленно развитых странах; в большинстве развивающихся стран была сделана ставка на те стратегии общественного развития, в которых ведущую роль играло государство [5]. Эффективность вмешательства государства в каждой из стран при этом определяется правильно выбранной направленностью действий в рамках организационного культуростроения.

Список литературы

1. Акимова, Т. А. Теория организации / Т. А. Акимова. — М. : Экономика, 2003. — 212 с.
2. Венгерова, А. Б. Теория государства и права / А. Б. Венгерова. — М. : ИНФРА-М, 2000. — 306 с.
3. Гибадулин, Р. Х. Управление культурой: инструментальное сопровождение изменений / Р. Х. Гибадулин. — СПб. : СПбГУЭФ, 2009. — 218 с.
4. Пряхин, Г. Н. Экономическое обоснование развития культуры управления организациями / Г. Н. Пряхин. — Екатеринбург : УрО РАН, 2005. — 236 с.
5. Государство в меняющемся мире (Всемирный банк. Отчет о мировом развитии-1997. Краткое содержание) // Вопр. экономики. — 1997. — № 7.
6. Гумилович, Л. Общее учение о государстве / Л. Гумилович. — СПб., 1910. — 598 с.
7. Львов, Д. С. Экономика развития / Д. С. Львов. — М. : Экономика, 2002. — 620 с.
8. Макеев, А. А. Государство как система: определение, элементы, функция / А. А. Макеев // Проблемы соврем. экономики. — 2007. — № 2. — С. 165—169.
9. Методология социально-экономических и общественных систем / под ред. А. Н. Попова. — Магнитогорск : МГТУ, 2015. — 140 с.
10. Олейник, А. Н. Институциональная экономика / А. Н. Олейник. — М. : ИНФРА-М, 2014. — 416 с.
11. Попов, А. Н. Институциональная теория организационного культуростроения / А. Н. Попов, Н. П. Виноградова. — Костанай : КСТУ, 2012. — 414 с.
12. Попов, А. Н. Инструментарий культуростроительного менеджмента / А. Н. Попов. — Челябинск : УралГУФК, 2007. — 208 с.
13. Шумпетер, Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. — М. : Экономика, 1982. — 415 с.

14. Эффективные инструменты познания культуры управленческой деятельности / под ред. А. Н. Попова. — Магнитогорск : МГТУ, 2016. — 153 с.

15. Юрьев, В. М. Транзитное хозяйство России: детерминизм экономических интересов / В. М. Юрьев. — М. : Финансы и статистика, 1997. — 190 с.

Сведения об авторах

Попов Александр Николаевич — доктор экономических наук, профессор Уральского государственного университета физической культуры, Челябинск, Россия. Pgn248@csu.ru

Пряхин Геннадий Николаевич — доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории и регионального развития Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. Pgn248@csu.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2016. No. 14 (396). *Economic Sciences. Iss. 55. Pp. 26—32.*

THE STATE AS A SUPERSYSTEM ORGANIZATIONAL CULTURE-STRUCTURE

A.N. Popov

Ural State University of Physical Culture, Chelyabinsk, Russia. Pgn248@csu.ru

G.N. Pryakhin

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. Pgn248@csu.ru

The research in the broadest terms is for macroeconomics (organizational culture-structure, the crisis and elitism). The state is representable as a super-organizational culture-structure. It is shown that the essence of the organizational culture-structure macro-level is to perform state-specific activities to achieve specific objectives aimed at achieving the “success of the nation” in market conditions with application of measures and means that make up its economic mechanism. The main tasks of the state in this case are in achieving a balance of interests, the growth of the trust market relations and motivation in business activity within a specific cultural cycle of economic life of the population. Special attention is paid to the classification of organizational culture-structure core functions, public managerialism and the rationale presence in any country of the cultural cycle of economic life.

Keywords: *macroeconomics, property, organizational culture-structure, crisis mode, elitism, government regulation, managerialism, economic security.*

References

1. Akimova T.A. *Teoriya organizatsii* [Organization theory]. Moscow, Ekonomika Publ., 2003. 212 p. (In Russ.).

2. Vengerova A.B. *Teoriya gosudarstva i prava* [Theory of state and law]. Moscow, INFRA-M Publ., 2000. 306 p. (In Russ.).

3. Gibadulin R.Kh. *Upravleniye kul'turoy: instrumental'noye soprovozhdeniye izmeneniy* [Managing culture: instrumental accompaniment changes]. St. Petersburg, 2009. 218 p. (In Russ.).

4. Pryakhin G.N. *Ekonomicheskoye obosnovaniye razvitiya kul'tury upravleniya organizatsiyami* [The economic assessment for the development of business management culture]. Yekaterinburg, UrO RAN Publ., 2005. 236 p. (In Russ.).

5. Gosudarstvo v menyayushchemsya mire (Vsemirnyy bank. Otchyot o mirovom razvitiy-1997. Kratkoye soderzhaniye) [The state in a changing world (The World Bank. The World development report-1997. Brief contents)]. *Voprosy ekonomiki* [Problems of Economics], 1997, no. 7. (In Russ.).

6. Gumilovich L. *Obshcheye ucheniye o gosudarstve* [General theory of state]. St. Petersburg, 1910. 598 p. (In Russ.).

7. L'vov D.S. *Ekonomika razvitiya* [Economics of development]. Moscow, Ekonomika Publ., 2002. 620 p. (In Russ.).
8. Makeev A.A. Gosudarstvo kak sistema: opredeleniye, elementy, funktsiya [The state as a system: definition, elements, function]. *Problemy sovremennoy ekonomiki* [Problems of modern economy], 2007, no. 2, pp. 165—169. (In Russ.).
9. Popova A.N. *Metodologiya sotsial'no-ekonomicheskikh i obshchestvennykh sistem* [Methodology of the socio-economic and social systems]. Magnitogorsk, MGTU Publ., 2015. 140 p. (In Russ.).
10. Oleynik A.N. *Institutsional'naya ekonomika* [Institutional Economics]. Moscow, INFRA-M Publ., 2014. 416 p. (In Russ.).
11. Popov A.N., Vinogradova N.P. *Institutsional'naya teoriya organizatsionnogo kul'turostroyeniya* [Institutional theory of organizational culture-structure]. Kostanay, KSTU Publ., 2012. 414 p. (In Russ.).
12. Popov A. N. *Instrumentariy kul'turostroitel'nogo menedzhmenta* [Tools of culture-structure management]. Chelyabinsk, 2007. 208 p. (In Russ.).
13. Schumpeter J. *Teoriya ekonomicheskogo razvitiya* [The theory of economic development]. Moscow, Ekonomika Publ., 1982. 415 p. (In Russ.).
14. Popov A.N. (ed.). *Effektivnye instrumenty poznaniya kul'tury upravlencheskoy deyatel'nosti* [Effective learning tools in cultural management activities]. Magnitogorsk, MGTU Publ., 2016. 153 p. (In Russ.).
15. Yur'yev V.M. *Tranzitarnoye khozyaystvo Rossii: determinizm ekonomicheskikh interesov* [Tranzient economy of Russia: determinism of economic interests]. Moscow, Finansy i statistika Publ., 1997. 190 p. (In Russ.).

Вестник Челябинского государственного университета.
2016. № 14 (396). Экономические науки. Вып. 55. С. 33—40.

УДК 338.45
ББК У305.2

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МНОГОУРОВНЕВОЙ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА

И. П. Довбий¹, О. М. Мельничук²

¹Южно-Уральский государственный университет (НИУ), Челябинск, Россия

²«Кредит Урал Банк» (акционерное общество), Магнитогорск, Россия

Отражены методологические подходы к многоуровневой оценке внешних факторов инвестиционной привлекательности предприятий металлургической отрасли применительно к экономическим системам нано-, микро-, мезо-, макро- и мегауровня. Рассмотрены позитивные и негативные тенденции металлургической отрасли. Авторы аргументируют необходимость выработки методологического инструментария, позволяющего провести многовариантный, многокритериальный анализ тенденций и факторов, определяющих инвестиционную привлекательность предприятий.

Ключевые слова: *инвестиции, инвестиционная привлекательность, инвестиционный климат, промышленное предприятие, показатели оценки инвестиционной привлекательности, вертикальные интегрированные системы, компании металлургической промышленности, многоуровневая оценка.*

Инвестиционная привлекательность крупных экономических субъектов является предметом постоянного анализа и оценки, прежде всего в контексте потенциального инвестирования. Смысл понятия «инвестиционная привлекательность» различен для разных категорий инвесторов и спецификаций их требований, что усложняет процесс убеждения инвесторов в инвестиционной привлекательности экономического субъекта. В контексте принятия инвестиционного решения «инвестиционная привлекательность» рассматривается исследователями [1—6] как:

— характеристика аспектов финансово-хозяйственной деятельности;

— совокупность показателей (объективных свойств, средств, признаков, возможностей и пр.), определяющих платежеспособный спрос на инвестиции;

— условия инвестирования, определяющие предпочтения инвестора относительно выбора объекта инвестирования с учетом инвестиционного риска;

— система экономических отношений по поводу инвестирования для достижения экономического или иного положительного эффекта и т. д.

В значительном числе случаев анализ и оценка инвестиционной привлекательности сводятся к формированию рейтинговых оценок на основе многомерного анализа. Зачастую наблюдается отождествление понятий «инвестиционный климат» и «инвестиционная привлекательность»; в частности, это характерно для рейтингового агентства «Эксперт РА», трактующего последнее понятие как совокупность инвестиционного потенциала (объективные возможности) и инвестиционного риска (условия деятельности инвестора). В международной инвестиционной практике инвестиционную привлекательность объекта (экономической системы микро-, мезо- и макроуровня) принято понимать как совокупность некоммерческих рисков, сопровождающих «вхождение» инвестора на определенную территорию или в государство (оценка прямых и косвенных воздействий властных структур стороны-реципиента).

В глобальной экономике черная металлургия выступает в качестве фундамента базовых отраслей: энергетики, машиностроения, строительства и инфраструктуры. Тенденции ее развития во многом определяются: во-первых, изменениями объемов потребления металлопродукции ключевыми

потребителями сообразно циклам инвестиций в основной капитал; во-вторых, технологическими изменениями и векторами развития ключевых продуктов технологической цепи (от добычи руды до производства готовой продукции).

В национальной экономике металлургия — второй по значимости (после нефти и газа) сектор, объемы производства и потребления продукции которого выступают ключевыми показателями экономического развития страны. Инвестиционная привлекательность этой отрасли и ее перспективы развития в России также подвержены трендам глобального развития, позиционированием среди ведущих игроков (наряду с Индией, Бразилией и Китаем) и ситуацией на мировом металлургическом рынке.

Россия обладает колоссальными запасами (почти 110 млрд т) железных руд, однако качество сырья оценивается как «бедное» (среднее содержание железа — от 16 до 40 %). Таким образом, железные руды по качеству уступают лидирующим по добыче странам (Австралия, Бразилия, Индия) и сопоставимы с качеством сырья Канады и Китая [7]. По объему добычи и производства железорудного концентрата Россия в течение трех предшествующих лет стабильно находится на 5-м месте, занимая 5 % мирового производства; в отрасли заняты около 366 тыс. чел.

Разработка инструментария оценки инвестиционной привлекательности компании металлургической отрасли предполагает широкий анализ влияния факторов внешней и внутренней среды. Среда формирования инвестиционной привлекательности крупного экономического субъекта, выступающего объектом для инвестирования, состоит из значительного числа оболочек от мегато наноуровня, определяющих приоритеты развития металлургической отрасли в многоуровневой иерархии экономических систем (см. нашу схему на с. 35). Компания в этой системе — центральная точка приложения средств.

В последние годы наблюдается устойчивая тенденция глобального снижения спроса и растущего предложения железорудной продукции на глобальном рынке. Дисбаланс обусловлен следующим [2; 7]:

— избыток мировых мощностей по добыче и производству продукции металлургической отрасли;

— снижение объемов потребления в Китае (замедление экономики, внушительный спад в стро-

ительном секторе и замедление обрабатывающей промышленности);

— изменение мировых цен на газ и нефть (снижение государственных бюджетов стран, получающих доходы от реализации природных ресурсов, ограничивает возможности государства в части поддержки отраслей — потребителей продукции черной металлургии, таких как энергетика, машиностроение, строительство и др.);

— эволюция технологий и меняющиеся модели потребительского поведения, что приводит к изменению структуры спроса на продукцию черной металлургии как по отраслям, так и по сортаменту (например, снижение в автопроме);

— переход стран — лидеров отрасли к более высоким переделам и их отказ от энергоемких и «грязных» процессов (например, в США выпускается стали втрое больше, чем чугуна);

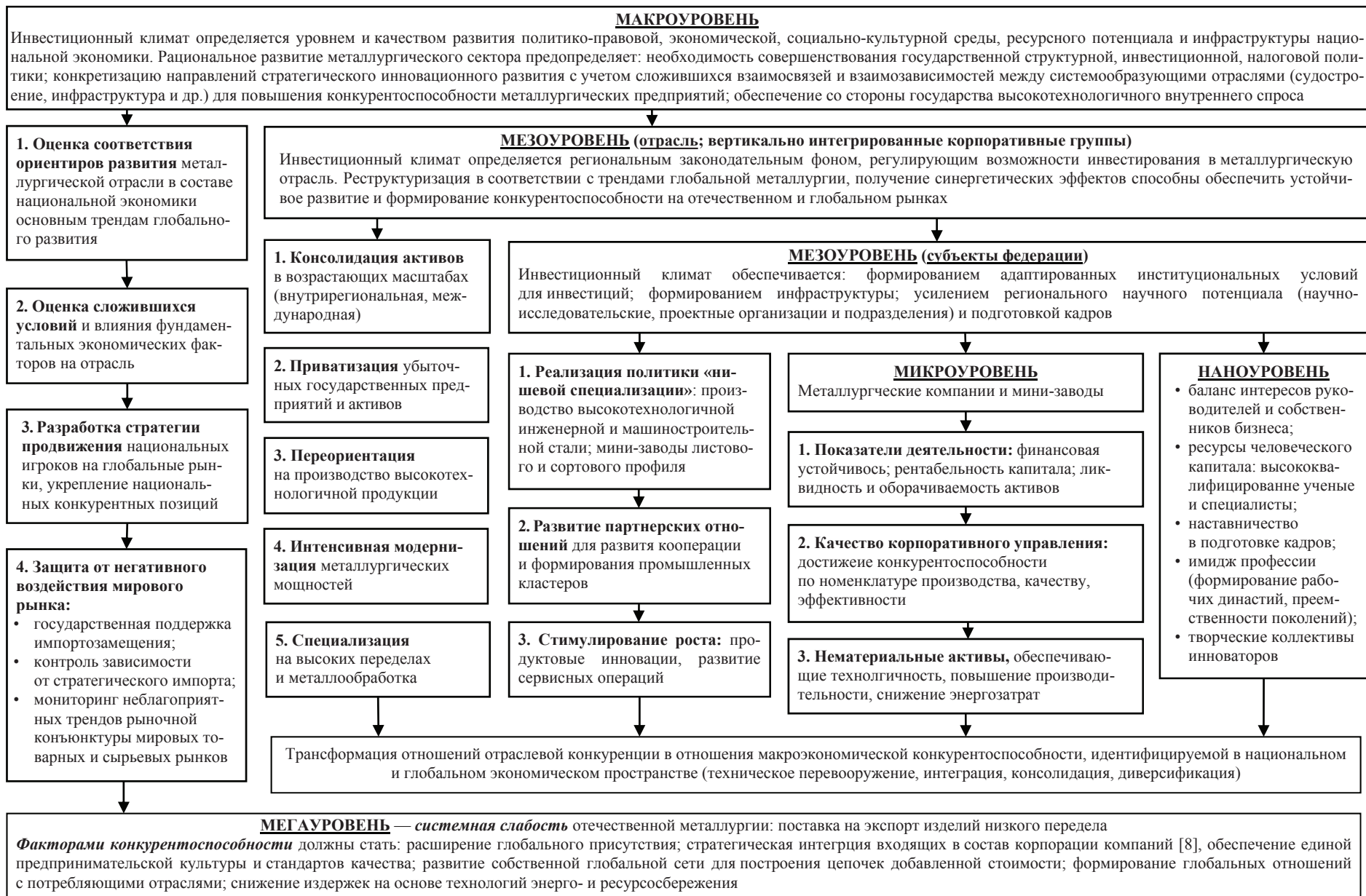
— последовательное ужесточение экологических стандартов на базе внедрения наилучших доступных технологий (в России данная практика будет внедряться с 2019 г.), прежде всего нормативов допустимого воздействия на окружающую среду.

Мировые рынки черной металлургии в ближайшее десятилетие будут развиваться низкими темпами. Дисбаланс спроса и предложения сохранится, в связи с чем усилится тенденция регионализации рынков. Автомобильная промышленность будет устойчиво снижать свою долю потребления, и ключевым потребителем останется строительный сектор. Развитие отрасли подвергнется жесткому экологическому регулированию. Названные аспекты в значительной мере определяют перспективную инвестиционную привлекательность металлургических компаний и предприятий.

Оценка инвестиционной привлекательности металлургической компании в формате макроуровня, предполагает прежде всего изучение влияния государства на экономику в целом [2; 9; 10]:

— политико-правовой среды, характеризующейся политической стабильностью общества, наличием и стабильностью нормативной базы предпринимательской и инвестиционной деятельности, гарантией равенства форм собственности и инвестиций в переходный период и др.;

— экономической среды, характеризующейся стабильностью национальной валюты, темпами роста инфляции, режимом налогообложения и валютного регулирования, динамикой ВВП,



национального дохода и объемов производства промышленной продукции, состоянием фондового рынка и финансово-кредитной системы, емкостью и платежеспособностью внутреннего рынка, развитием приватизационных процессов, функционированием налоговой и банковской систем, развитием отдельных инвестиционных рынков, в особенности фондового и денежного;

— ресурсов и инфраструктуры, социально-культурной среды, экологии.

Текущее состояние отечественного рынка черной металлургии можно охарактеризовать следующими основными тенденциями [7; 10]:

— глубокая реструктуризация сталелитейной промышленности за счет инвестиций позволила приблизиться к мировым стандартам по качеству и сортаменту стали;

— наличие собственной железорудной базы позволяет полностью удовлетворять внутренние потребности отрасли (при некотором дефиците руд для производства ферросплавов);

— снижение объемов производства и внутреннего потребления при росте экспорта (на фоне девальвации национальной валюты);

— наиболее значимым сегментом внутреннего потребления является трубная промышленность (строительство и машиностроение находятся в состоянии ожидания роста).

Странники традиционного подхода к исследованию внешней среды считают, что влияние условий инвестиционного климата государства на инвестиционную привлекательность предприятия проявляется в принципе «суверенного потолка». Он означает, что рейтинг инвестиционной привлекательности предприятия не может быть выше рейтинга страны, где это предприятие зарегистрировано. Получается, что предприятиям из стран с низкой инвестиционной привлекательностью доступ к мировому рынку капитала ограничен. Однако экономические и финансовые характеристики предприятия могут позволить продолжать обслуживать свои долговые обязательства даже в случае суверенного дефолта и нарушений в функционировании национальной финансовой системы. Поэтому нельзя согласиться с принципом «суверенного потолка» при определении воздействия инвестиционного климата государства на инвестиционную привлекательность предприятия. Это определяет необходимость выявления механизмов взаимодействия инвестиционной привлекательности предприятия и государства. В условиях дефицита инве-

стиций повышается значимость инвестиционного климата региона и территориальных кластеров при формировании инвестиционной привлекательности предприятия [11; 12]. Наиболее чутко реагируют на малейшие изменения рейтинга иностранные инвесторы.

Оценка инвестиционного климата на мезоуровне региона предполагает изучение ресурсного потенциала региона: ресурсно-сырьевого, природно-экологического, производственного, институционального, инвестиционно-инновационного, инфраструктурного, потребительского, а также учет демографической ситуации. По мнению приверженцев традиционного подхода к исследованию внешней среды, влияние инвестиционного климата региона на инвестиционную привлекательность предприятия проявляется в одностороннем порядке, со стороны региона, в пределах юрисдикции которого эти предприятия располагаются, — понижением или повышением их инвестиционной привлекательности. О воздействии предприятия на инвестиционную привлекательность региона при этом не сообщается, хотя оно очевидно. Поэтому необходимо сформулировать механизм взаимодействия инвестиционной привлекательности предприятия и региона.

Инвестиционная привлекательность отрасли, вовлеченной в международное разделение труда, каковой является черная металлургия, определяется глобальными трендами экономического развития. Конкурентоспособность металлургической отрасли на глобальных рынках во многом определяется рациональной ресурсной и топливно-энергетической базой, современными мощностями по производству металлопродукции, мощными вертикально интегрированными структурами [8; 10; 13].

Развитие отечественной металлургической отрасли в ближайшие годы будет обусловлено рядом ключевых факторов и проблем [10]:

— низкий спрос на металлопродукцию на внутреннем рынке (недостаточное развитие машиностроения);

— высокие тарифы естественных монополий (свыше 90 % грузов отрасли перевозит РЖД) и рост торговых барьеров для экспортеров;

— низкая производительность труда, переизбыток производственных мощностей и разрыв между модернизированными компаниями и компаниями с высоким (до 40 %) износом основных фондов;

— необходимость внедрения экологических стандартов, снижение энергозатрат и загрязнения воздуха, что значительно увеличивает финансовую нагрузку на компании отрасли;

— замена стального проката новыми композиционными материалами, алюминием и пластмассами в традиционных отраслях потребления (автомобилестроении, строительстве и др.);

— необходимость реконструкции технологии горных работ, что обусловлено истощением легкодоступных железорудных и других источников сырья.

При оценке инвестиционной привлекательности металлургической компании на региональном уровне в расчет должны приниматься и такие факторы, как размещение логистических центров и штаб-квартир, учет производственной безопасности и нагрузки на инфраструктуру агломерации, развитость региональной инфраструктуры и наличие транспортных каналов [13—17].

Оценка инвестиционной привлекательности на микроуровне традиционно включает анализ: показателей деятельности (финансовая устойчивость, в том числе в координатах «доходность — риск» [18]; рентабельность капитала; ликвидность и оборачиваемость активов); качества корпоративного управления (достижение конкурентоспособности по номенклатуре производства, качеству, эффективности); нематериальных активов, обеспечивающих технологичность, повышение производительности, снижение энергозатрат.

Не менее значимым уровнем, который должен учитываться при оценке инвестиционной привлекательности компании, является наноуровень, это прежде всего следующие позиции: баланс интересов руководителей и собственников бизнеса; ресурсы человеческого капитала (высококвалифицированные ученые и специалисты); подготовка квалифицированных кадров и наставничество; повышение имиджа профессии (формирование рабочих династий, преемственности поколений); поддержка творческих коллективов инноваторов [19].

Приведенный анализ не претендует на полноту охвата, авторы указали лишь основные позиции, требующие отдельного исследования в части формирования методики оценки инвестиционной привлекательности предприятия металлургического комплекса. Однако наше исследование позволяет выделить определяющую роль государства в части формирования инвестиционной привлекательности металлургической отрасли для отечественных и иностранных инвесторов. Приоритеты государственной политики развития внутреннего рынка должна быть направлены на следующее: развитие сырьевой базы и замещение импорта; формирование баланса спроса и предложения и поддержка развития отраслей-потребителей; стимулирование инноваций, направленных на повышение энергоэффективности и производительности труда; снижение негативного экологического воздействия; политика подготовки высококвалифицированных кадров [20].

Список литературы

1. Ройзман, И. Современная и перспективная типология инвестиционного климата российских регионов / И. Ройзман // Инвестиции в России. — 2006. — № 3. — С. 9—11.
2. Зорин, Д. Ю. Методические аспекты инвестиционной привлекательности отрасли металлургии / Д. Ю. Зорин // Аудит и финанс. анализ. — 2010. — № 1. — С. 253—256.
3. Ендовицкий, Д. А. Анализ капитализации публичной компании и оценка инвестиционной привлекательности / Д. А. Ендовицкий // Экон. анализ: теория и практика. — 2009. — № 21. — С. 2—8.
4. Ковалев, В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В. В. Ковалев. — М. : Проспект, 2015. — 1104 с.
5. Лахметкина, Н. И. Инвестиционная стратегия предприятия : учеб. пособие / Н. И. Лахметкина. — М. : КноРус, 2010. — 166 с.
6. Литвинова, В. В. Инвестиционная привлекательность и инвестиционный климат региона : монография / В. В. Литвинова. — М. : Финанс. ун-т, 2013. — 116 с.
7. Приказ Минпромторга России от 05.05.2014 № 839 «Об утверждении Стратегии развития черной металлургии России на 2014—2020 годы и на перспективу до 2030 года и Стратегии развития цветной металлургии России на 2014—2020 годы и на перспективу до 2030 года» [Электронный ресурс]. — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_165502/ (дата обращения 02.11.2016).
8. Миценко, Н. Г. Методические подходы к оценке экономической эффективности вертикальных интегрированных систем / Н. Г. Миценко // Вестн. финанс. ун-та. — 2014. — № 1. — С. 28—34.

9. Калачева, А. Г. оценка инвестиционной привлекательности страны как внешнего фактора инвестиционной привлекательности предприятия / А. Г. Калачева // *Фундамент. и приклад. исслед. в соврем. мире.* — 2015. — № 11-2. — С. 38—42.
10. Перспективы развития российской металлургии [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.pro-town.ru/information/hidden/4487.html>.
11. Зулкарнаев, И. У. Институциональная перестройка экономики региона как фактор повышения инвестиционной привлекательности региона / И. У. Зулкарнаев // *Сборник научных трудов Башкирского государственного университета.* — Уфа, 2001. — С. 11—13.
12. Иванова, В. Н. Влияние кластеров на конкурентоспособность экономики субъектов Российской Федерации / В. Н. Иванова, В. В. Тарасенко, Р. Р. Хафизов // *Изв. Волгоград. гос. техн. ун-та.* — 2014. — № 17. — С. 88—93.
13. Семенов, А. А. Исследование интеграционных процессов в компаниях металлургической промышленности / А. А. Семенов // *Науч. вестн. оборон.-пром. комплекса России.* — 2013. — № 1. — С. 36—46.
14. Дубенецкий, Я. Н. Реиндустриализация: практические шаги / Я. Н. Дубенецкий // *Мир новой экономики.* — 2014. — № 2. — С. 13—20.
15. Ленчук, Е. Новая индустриализация — условие формирования инновационной модели развития российской экономики / Е. Ленчук, Г. Власкин, В. Филатов // *Федерализм.* — 2014. — № 1. — С. 19—46.
16. Сухарев, О. С. Экономическая политика реиндустриализации России: возможности и ограничения / О. С. Сухарев // *Приоритеты России.* — 2013. — № 24 (213). — С. 2—24.
17. Журавлёва, Г. П. Экономическая политика современной России: модернизация и реиндустриализация / Г. П. Журавлёва // *Вестн. Тамбов. ун-та. Сер. «Гуманитар. науки».* — 2014. — № 3 (131). — С. 26—32.
18. Раменская, Л. А. Исследование устойчивости компании в координатах «доходность — риск» (на примере компаний металлургической промышленности) / Л. А. Раменская // *Наука вчера, сегодня, завтра.* — 2016. — № 5-2 (27). — С. 76—82.
19. Бархатов, В. И. Инновационно-креативная экономика как альтернативный путь деиндустриализации экономики России / В. И. Бархатов, О. В. Дьяченко // *Журн. экон. теории.* — 2013. — № 3. — С. 65—79.
20. Распоряжение Правительства РФ от 08.12.11 № 2227-р «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_123444/.

Сведения об авторах

Довбий Ирина Павловна — доктор экономических наук, профессор кафедры экономической безопасности Высшей школы экономики и управления Южно-Уральского государственного университета (НИУ), Челябинск, Россия. betelgeyse@mail.ru

Мельничук Ольга Михайловна — начальник управления розничных продаж и клиентского обслуживания «Кредит Урал Банк» (Акционерное общество), Магнитогорск, Россия. melni4uck.olga2016@yandex.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2016. No. 14 (396). *Economic Sciences. Iss. 55. Pp. 33—40.*

METHODOLOGICAL ASPECTS OF A MULTI-LEVEL EVALUATION OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE METALLURGICAL COMPLEX COMPANIES

I.P. Dovbiy

South Ural State University, Chelyabinsk, Russia. betelgeyse@mail.ru

O.M. Mel'nichuk

"Credit Ural Bank" Joint Stock Company, Magnitogorsk, Russia. melni4uck.olga2016@yandex.ru

In the article the methodological approaches to multilevel estimation of external factor of investment attraction for the companies of the metallurgical industry in relation to economic systems, nano-, micro-, meso-, macro- and meta-level are considered. The positive and negative tendencies of metallurgical industry are considered. The authors argue the need for methodological tools allowing to carry out a multivariate, multi-criteria analysis of the trends and determinants of investment attractiveness of enterprises.

Keywords: *investment, investment attractiveness, investment climate, industrial enterprise, performance evaluation of investment attractiveness, vertically integrated systems, metallurgical industry companies, multilevel assessment.*

References

1. Roysman I. Sovremennaya i perspektivnaya tipologiya investitsionnogo klimata rossiyskikh regionov [Modern advanced typology of the investment climate in Russian regions]. *Investitsii v Rossii* [Investments in Russia], 2006, no. 3, pp. 9—11. (In Russ.).
2. Zorin D.Y. Metodicheskiye aspekty investitsionnoy privlekatel'nosti otrasli metallurgii [Methodical aspects of investment attraction of the metallurgy industry]. *Audit i finansovyy analiz* [Audit and financial analysis], 2010, no. 1, pp. 253—256. (In Russ.).
3. Endovitskiy D.A. Analiz kapitalizatsii publichnoy kompanii i otsenka investitsionnoy privlekatel'nosti [Capitalization analysis of a public company and estimation of its investment attractiveness]. *Ekonomicheskii analiz: teoriya i praktika* [Economic Analysis: Theory and Practice], 2009, no. 21, pp. 2—8. (In Russ.).
4. Kovalev V.V. *Finansovyy menedzhment: teoriya i praktika* [Financial Management: Theory and Practice]. Moscow, Prospekt Publ., 2015. 1104 p. (In Russ.).
5. Lakhmetkina N.I. *Investitsionnaya strategiya predpriyatiya* [Investment Strategy of Enterprise]. Moscow, 2010. 166 p. (In Russ.).
6. Litvinova V.V. *Investitsionnaya privlekatel'nost' i investitsionnyy klimat regiona* [Investment Attractiveness and Investment Climate of a Region]. Moscow, 2013. 116 p. (In Russ.).
7. *Order of the Ministry of industry and trade dated 05.05.2014, no. 839 "About approval of Strategy of development of ferrous metallurgy of Russia for 2014—2020 and on prospect up to 2030 and development Strategy of nonferrous metallurgy of Russia for 2014—2020 and on prospect till 2030"*. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_165502/ (In Russ.).
8. Mitsenko N.G. Metodicheskiye podkhody k otsenke ekonomicheskoy effektivnosti vertikal'nykh integrirovannykh sistem [Methodical framework for the assessment of the economic efficiency of vertically integrated systems]. *Vestnik finansovogo universiteta* [Bulletin of Financial University], 2014, no. 1, pp. 28—34. (In Russ.).
9. Kalacheva A.G. Otsenka investitsionnoy privlekatel'nosti strany kak vneshnego faktora investitsionnoy privlekatel'nosti predpriyatiya [Estimation of the country investment attractiveness as an external factor of the investment attractiveness of the enterprises]. *Fundamental'nye i prikladnye issledovaniya v sovremennom mire* [Fundamental and Applied Studies in the Modern World], 2015, no. 11-2, pp. 38—42. (In Russ.).
10. *Perspektivy razvitiya rossiyskoy metallurgii* [Prospects of development of Russian metallurgy]. Available at: <http://www.protown.ru/information/hidden/4487.html> (In Russ.).

11. Zul'karnaev I.U. Institutsional'naya perestroyka ekonomiki regiona kak faktor povysheniya investitsionnoy privlekatel'nosti regiona [Institutional Restructuring of a Regional Economy as a Factor of Increasing of Region's Investment Attractiveness]. *Sbornik nauchnykh trudov Bashkirskogo gosudarstvennogo universiteta* [Collection of studies of Bashkir State University]. Ufa, 2001. Pp. 11—13. (In Russ.).
12. Ivanova V.N., Tarasenko V.V., Khafizov R.R. Vliyaniye klasterov na konkurentosposobnost' ekonomiki sub'ektov Rossiyskoy Federatsii [The impact of clusters on the competitiveness of the economy of the Russian Federation]. *Izvestiya Volgogradskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta* [Proceedings of Volgograd State Technical University], 2014, no. 17, pp. 88—93. (In Russ.).
13. Semenov A.A. Issledovaniye integratsionnykh protsessov v kompaniyakh metallurgicheskoy promyshlennosti [Research of the integration processes in the metallurgical industry]. *Vestnik oboronno-promyshlennogo kompleksa Rossii* [Scientific Bulletin of Russian Military-industrial Complex], 2013, no. 1, pp. 36—46. (In Russ.).
14. Dubenetskiy Ya.N. Reindustrializatsiya: prakticheskiye shagi [Reindustrialization: practical steps]. *Mir novoy ekonomiki* [World of the New Economy], 2014, no. 2, pp. 13—20. (In Russ.).
15. Lenchuk E., Vlaskin G., Filatov V. Novaya industrializatsiya — usloviye formirovaniya innovatsionnoy modeli razvitiya rossiyskoy ekonomiki [New industrialization is a condition of formation of an innovative model of development of the Russian economy]. *Federalism* [Federalism], 2014, no. 1, pp. 19—46. (In Russ.).
16. Sukharev O.S. Ekonomicheskaya politika reindustrializatsii Rossii: vozmozhnosti i ogranicheniya [The economic policy of reindustrialization of Russia: possibilities and limitations]. *Prioritety Rossii* [Priorities of Russia], 2013, no. 24 (213), pp. 2—24. (In Russ.).
17. Zhuravlyova G.P. Ekonomicheskaya politika sovremennoy Rossii: modernizatsiya i reindustrializatsiya [Economic policy of modern Russia: the modernization and reindustrialization]. *Vestnik Tambovskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Tambov State University], 2014, no. 3 (131), pp. 26—32. (In Russ.).
18. Ramenskaya L. Issledovaniye ustoychivosti kompanii v koordinatakh “dokhodnost' — risk” (na primere kompaniy metallurgicheskoy promyshlennosti [Stability investigation of the company in the coordinates “return — risk” (on the example of metallurgical industry)]. *Nauka vchera, segodnya, zavtra* [Science yesterday, today and tomorrow], 2016, no. 5-2, pp. 76—82. (In Russ.).
19. Barkhatov V.I., D'yachenko O.V. Innovatsionno-kreativnaya ekonomika kak al'ternativnyy put' deindustrializatsii ekonomiki Rossii [Innovation and creative economy as an alternative way of de-industrialization of the Russian economy]. *Zhurnal ekonomicheskoy teorii* [Journal of Economic Theory], 2013, no. 3, pp. 65—79. (In Russ.).
20. Strategy of innovative development of the Russian Federation for the period up to 2020. Approved by the Order of the Government of the Russian Federation of December 8, 2011, no. 2227-p. *Spravochnaya pravovaya sistema “Konsul'tantPlyus”* [Legal reference system “ConsultantPlus”]. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_123444 (In Russ.).

УДК 332.145
ББК У049(2Рос)

ДЕТЕРМИНАЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЮГРЫ: ПОЛЮСЫ РОСТА

Н. Н. Мильчакова

Тюменский государственный университет, Тюмень, Россия

Обоснование процессов формирования и реализации стратегий комплексного социально-экономического развития регионов требует применения региональных воспроизводственных концепций развития, позволяющих обеспечить конкурентные преимущества северных территорий в информационном, организационном и экономическом аспектах. Актуальность поставленных в статье проблем возрастает в условиях углубления кризисных явлений, несоответствия уровня развития регионов и усилившейся конкуренции. Практическое решение региональных проблем во многом зависит от применения методологии стратегического прогнозирования, позволяющей решить комплекс проблем, связанных с целенаправленной переориентацией существующих комплексов (кластеров) на обновление системы создаваемых и предоставляемых благ и услуг, внедрение и использование новейших технологий, принципов управления и развития. В статье обобщен опыт стратегического планирования развития ХМАО-Югры. Осуществлен прогноз основных социально-экономических показателей развития округа и предложены его возможные варианты. Определена перспективность процессов кластеризации и инновационного варианта экономического развития региона. Выявлены стратегические приоритеты и предложен альтернативный сценарный подход развития ХМАО-Югры.

Ключевые слова: *социально-экономическое развитие, базовый сектор экономики, небазовый сектор экономики, кластер, сценарный подход, модель, стратегия, территориальное развитие, неравномерность развития экономической системы, ХМАО-Югра.*

В современных условиях важнейшей задачей любого субъекта хозяйствования становится самостоятельное формирование реалистичной стратегии своего развития. Прежняя система управления региональными системами, сложившаяся в период административно-командной экономики, достаточно сложно поддается преобразованиям и потому в большинстве случаев неадекватна программным направлениям формирования эффективной рыночной экономики. Это, в свою очередь, требует корректировки подходов к определению стратегических целей, задач, функций и методов развития.

Как известно, основы теории территориального развития были заложены еще в XIX в. И. фон Тюненом и В. Лаунхардом.

Дальнейшие исследования неравномерности развития экономических систем на национальном, региональном и муниципальном уровнях связаны с именами таких западных ученых, как Р. Барро [8], Х. Зиберт [2], Х. Ласуэн [4; 11], А. Лёш [5], Ф. Перру [6; 13], П. Потье, Г. Ричардсон, Т. Сван [16], Р. Солоу [15], Б. Хиггинс и др. Наиболее известные из них — теория пространственной организации хозяйства А. Лёша, теория Г. Мюрдаля [12], освещающая вопросы неравномерно-

сти регионального развития, теории несбалансированного (неравномерного) роста Ф. Перру, П. Потье и т. д. Современным подходом, отражающим объективную реальность, является теория секторальной структуры, которая была предложена еще в 1930-х гг. А. Дж. Б. Фишером [10] и К. Кларком [9].

Исследование процессов регионального развития и прогнозирования региональной экономики всегда находилось в центре внимания отечественной экономической науки. Особое значение имеют исследования ученых уральской школы А. И. Татаркина и Е. Г. Анимцы [7], Н. Ю. Власовой, Е. Б. Дворяркиной [1], Е. А. Захарчук, Е. Д. Игнатъевой [3], А. А. Куклина, О. С. Мариева, Н. В. Новиковой, А. Ф. Пасынкова, Н. М. Сурниной, В. А. Сухих и др.

Современная макрорегиональная система, как известно, характеризуется высоким уровнем первичной неоднородности экономического пространства. Это, в свою очередь, порождает существование множественности сегментов трансформации и развития. Подобное положение, как правило, обусловлено наличием существенных экономических, институциональных и инфраструктурных различий однородных

хозяйственных подпространств. В настоящее время национальная экономическая система характеризуется чрезвычайно высоким уровнем пространственной неоднородности, что предполагает формирование специфических стратегий развития региональных экономических систем, имеющих различные траектории развития и характеризующихся дифференцированным содержанием и развитием социально-экономических процессов.

В качестве объекта анализа и исследования рассмотрим Ханты-Мансийский автономный округ — Югру, один из наиболее динамично развивающихся регионов России, обеспечивающий энергетическую безопасность страны и являющийся крупнейшим нефтедобывающим районом национальной и мировой экономической системы. В качестве аргументов приведем лишь некоторые результаты деятельности Правительства Ханты-Мансийского автономного округа — Югры за 2015 г. Согласно данным рейтингового агентства «РИА Рейтинг», позиция ХМАО по показателю «Объем производства товаров и услуг» среди субъектов РФ соответствует 2-му месту (3348,0 млрд р.), по показателю «Объем инвестиций в основной капитал на одного жителя» — 3-му (442,1 тыс. р. на человека), по показателю «Объем доходов консолидированного бюджета» — 4-му (246,5 млрд р.), «Доля численности открывших собственное дело в общей численности безработных граждан» только в 1-м полугодии 2015 г. соответствует 1-му месту (2,88 %)¹.

Как известно, Ханты-Мансийский автономный округ занимает лидирующие позиции в экономике Российской Федерации. Так, Югра — на 1-м месте по добыче нефти и производству электроэнергии, на 2-м — по объему промышленного производства, добыче газа, поступлению налогов в бюджетную систему РФ, на 3-м — по объему инвестиций в основной капитал².

Базовым сектором экономики ХМАО-Югры, как известно, длительное время оставался, есть и будет сектор нефте- и газодобычи, что, безусловно, определяет конъюнктурный уровень и траекторию развития региона.

¹ См.: http://vid1.rian.ru/ig/ratings/life_2014.pdf.

² Из Отчета губернатора Ханты-Мансийского автономного округа — Югры о результатах деятельности Правительства Ханты-Мансийского автономного округа — Югры за 2015 год (см.: http://www.depeconom.adhmao.ru/upload/iblock/45f/otchet_gubernatora_za_2015_god.pdf).

В рамках сырьевой модели экономики региона значение сырьевого сектора не просто закрепляет соответствующую хозяйственную специализацию территории, но и открывает новые возможности для ее социально-экономического роста, включая появление новых видов экономической деятельности. Однако для того, чтобы сгенерированный в базовом секторе экономики поток средств, товаров и людей привел к появлению в регионе новых видов экономической и социальной активности, должны сформироваться соответствующие условия: достижение определенных масштабов внутреннего рынка или появление возможностей экономии издержек за счет эффекта урбанизации. Поскольку реструктуризация нефтегазовой отрасли российской экономики (новая специализация и корпоративная организация компаний, выделение сервисов и технологического обеспечения, проектирования и инновационных разработок в самостоятельные бизнесы, территориальное разделение производственно-технологического процесса и управления) формирует новые самостоятельные рынки (точнее, сегменты: геологоразведка, бурение, транспортировка, материально-техническое снабжение и логистическое обслуживание, управление информацией и пр.), возникает возможность создать новые части базового сектора или даже отрасли, претендующие на то, чтобы в области появились новые базовые сектора.

Подобный процесс развития можно рассматривать лишь относительно возможным. Тем не менее очертим потенциальные траектории социально-экономического развития округа в долгосрочном периоде. Учитывая специфику производственной направленности округа, понимаем, что в перспективе сохранится «двухсекторная модель экономики», определяющим фактором которой будет уровень цен на мировом рынке нефтепродуктов. Однако сложившееся на мировых торговых сырьевых площадках положение свидетельствует о процессе «ценовых толчков» и перераспределения «маржи» в пользу других секторов экономики.

Сценарии развития автономного округа, разрабатываемые с учетом эндогенных и экзогенных факторов, а также приоритетных направлений развития экономики региона, определенных Стратегией социально-экономического развития ХМАО-Югры до 2020 г. и на период до 2030 г., думается, в настоящий момент иллюзорны, поскольку прогнозные условия развития экономики реги-

она были сформированы в период высоких цен за баррель нефти — на уровне 110,5—100 долл. и прогноза роста обменного курса доллара с 34,9 до 42,4 р. за доллар в 2030 г.

В связи с этим сделаем некоторые комментарии.

В основу разработанных сценариев социально-экономического развития Югры были положены прогнозы экономического и демографического развития автономного округа на период 2014—2016 гг., выполненные во взаимосвязанных математических моделях с использованием Сценарных условий Долгосрочного прогноза социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 г., разработанных в апреле 2013 г. Министерством экономического развития Российской Федерации¹.

«Консервативный» сценарий социально-экономического развития округа — это сценарий, предполагающий сохранение основных тенденций и трендов в долгосрочной перспективе, доминирования базового сектора при постепенном снижении объемов добычи углеводородных ресурсов с циклическими колебаниями цен и статического развития не базовых секторов экономики.

«Инновационный» (базовый) сценарий — это сценарий, характеризующийся усилением инвестиционной направленности экономического роста. Сценарий базируется на благоприятных внешних и внутренних условиях (относительно высокие мировые цены на нефть, сохранение или рост достигнутых объемов добычи нефти в ХМАО-Югре, динамичное развитие национальной экономики, успешная модернизация предприятий базового, инфраструктурного и сектора услуг).

Реализация данного сценария обеспечивает новые конкурентные преимущества, связанные с диверсификацией и интенсификацией промышленного производства.

Сценарий ориентирован на преимущественное развитие нефтегазодобывающей отрасли.

Несмотря на то что «консервативный» сценарий отражает доминирующие в настоящее время интересы в региональной экономике и характеризуется более высокой вероятностью реализации, чем инновационный сценарий, за базовый в прогнозе долгосрочного социально-экономического развития Ханты-Мансийского автономного округа — Югры на период до 2030 г. принят иннова-

ционный социально ориентированный сценарий. Это обусловлено более слабым ресурсным и организационным уровнем бизнеса и занятостью в инновационных секторах экономики, чем в отраслях энергосырьевого сектора. Инновационный сценарий предполагает более сложную модель управления и для государства, и для бизнеса, связан с инвестированием в высокотехнологичные проекты и развитие человеческого капитала. Он предполагает превращение инновационных факторов в ведущий источник экономического роста и прорыв в повышении эффективности использования имеющихся ресурсов, что позволяет улучшить социально-экономические параметры развития Югры (табл. 1).

Некоторые положения разработанных сценариев охарактеризованы в табл. 2.

В рамках «консервативного» сценария главная стратегическая цель региональных органов власти — создание условий жизни населения района, направленных на долгосрочное проживание и обеспечение высокого уровня занятости населения.

Следует отметить, что модель развития региона по инновационному сценарию, с нашей точки зрения, не отражает целеполагание и не соответствует названию. Думается, было бы уместнее говорить об инвестиционном сценарии, так как он в основном характеризуется инвестиционной направленностью развития экономики.

Безусловно, предложенные сценарии развития автономного округа нацелены на повышение его конкурентоспособности, совершенствование инфраструктуры и детерминируют условия улучшения и сбалансированности экономического роста. Тем не менее в настоящий момент есть все основания считать, что на мировом рынке углеводородов начинается новый цикл колебаний (рост, падение) цен. Соответственно, стратегия ускоренной эксплуатации доступных ресурсов, без инвестиций в развитие ресурсной базы, которой в последнее десятилетие следовали практически все российские нефтегазовые компании, в этой ситуации становится неэффективной. В этих условиях становится актуальным наращивание объемов геологоразведочных работ, эксплуатационного бурения и осуществления быстрой технологической модернизации нефтедобывающих компаний.

Считая, что нефтегазовый комплекс экономики ХМАО в ближайшей перспективе останется базовым, определяющим сектором экономической системы и в округе отсутствуют конкурентоспособные отраслевые кластеры, можно предположить

¹ См.: http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognoz/doc20120428_0010 (сайт Минэкономразвития РФ).

Таблица 1

**Основные показатели прогноза социально-экономического развития
Ханты-Мансийского автономного округа — Югры до 2030 г.,
среднегодовые темпы прироста (убыли), % ***

Показатель	Вариант	2012—2015	2016—2020	2021—2025	2026—2030
Валовой региональный продукт	1	-0,2	-1,3	-1,6	-1,4
	2	0,2	0,5	0,7	0,7
Промышленность	1	-1,7	-1,8	-3,0	-3,2
	2	-1,5	-0,8	-1,1	-0,5
Инвестиции в основной капитал	1	2,2	0,3	0,0	0,2
	2	2,8	1,0	0,2	0,3
Реальная заработная плата	1	4,1	0,7	0,9	0,9
	2	4,1	1,1	1,4	1,3
Цены на нефть Urals (мировые), долл./баррель (в среднем за период)	1				
	2	104,1	111,0	127,0	151,0
Курс доллара (среднегодовой), рублей за доллар США (в среднем за период)	1	32,1	38,2	46,2	46,3
	2	32,1	38,0	43,8	42,4
Индекс потребительских цен, декабрь к декабрю предыдущего года, % (в среднем за период)	1	105,1	104,8	103,8	102,5
	2	105,1	104,8	103,7	102,4
Объемы добычи нефти, млн т (в среднем за период)	1	254,0	234,1	202,0	174,6
	2	254,8	241,1	227,6	226,8

* См.: Прогноз социально-экономического развития Ханты-Мансийского автономного округа — Югры на период до 2030 года (http://www.gov.admhmao.ru/upload/block/ac7/383_rp.pdf).

Таблица 2

Сравнительная характеристика сценариев социально-экономического развития региона

Вариант сценария	Сильные стороны	Слабые стороны
Консервативный	<ul style="list-style-type: none"> • Сохранение существующих темпов роста экономики 	<ul style="list-style-type: none"> • Отсутствие возможности реализации прорывных проектов социально-экономического развития • Приоритетными остаются традиционные виды деятельности (нефтегазовая отрасль, обрабатывающее производство и т. д.) • Рост численности населения обеспечивается за счет естественного прироста • Экономика региона имеет скачкообразный, конъюнктурный характер
Инновационный	<ul style="list-style-type: none"> • Исходит из предпосылки реализации крупных инфраструктурных проектов • Диверсификация экономики позволит повысить спрос на трудовые ресурсы • Интенсивное освоение территории • Предусматривает существенные качественные изменения по основным индикаторам социально-экономического развития • Предполагает ориентацию на внедрение инноваций 	<ul style="list-style-type: none"> • Ориентирован на преимущественное развитие нефтегазодобывающей отрасли

нереалистичность осуществления диверсификации экономики. Тем не менее, учитывая сложность прогнозирования и влияние факторов внешней среды на развитие Ханты-Мансийского автономного округа, думается, что альтернативные сценарии социально-экономического развития региона существуют. В дополнение к вышесказанному предлагается концептуальный сценарный подход к долгосрочному развитию пространственной территории, предполагающий форсированный прогресс всех сфер жизнедеятельности округа и формирование позитивных трендов на основе существующей ресурсной составляющей. Сценарий нацелен на формирование мощного научно-технологического комплекса (аккумуляции знаний) за счет активного инвестиционного процесса, сопряженного с инновациями и прорывными технологиями.

Безусловно, данные рассуждения относительно и отражают лишь точку зрения автора.

Методическая особенность подхода — использование специально разработанной интегрирующей схемы — модели «ХМАО-Югра: 2 + 5 + 3», задающей логику стратегического анализа, целеполагания и построения системы управления. Модель отражает базовую идею — участие ХМАО-Югры в борьбе за лидирующие позиции в региональной конкуренции полюсов роста, в которых развиваются конкурентоспособные экономические комплексы и кластеры, создаются условия для привлечения и удержания капитала.

Модель совмещает два уровня рассмотрения региона: внешний, отражающий конкурентные

позиции ХМАО относительно других регионов в разрезе двух секторов межрегиональной конкуренции, и внутренний, описывающий структуру пяти базовых экономических комплексов (с выделением в каждом кластеров и проектов развития) в разрезе трех экономических зон (ХМАО-Югра, ЯНАО, Юг Тюменской области) (рис. 1).

Кластеризация базового и небазового секторов экономики позволит запустить качественно новое развитие территории региона.

Следует заметить, что все прогнозы по динамике численности экономически активного населения (ЭАН) ХМАО (рис. 2), динамике уровня безработицы (рис. 3), реальной заработной платы (рис. 4) и другие (рис. 5) приводятся исходя из официального прогноза социально-экономического развития округа на период до 2030 г. Безусловно, учитывая фактическое положение дел и тенденции в динамике различных показателей, авторские рассуждения демонстрируют лишь потенциальные возможности и результаты по выявлению приоритетов развития региона.

Как уже отмечалось, создание новых высокооплачиваемых рабочих мест в различных отраслях экономики будет способствовать сокращению уровня безработицы и повышению благосостояния населения. Внедрение технологических инноваций послужит предпосылкой к формированию на территории округа научно-образовательного кластера, инновационного, а также развитие транспортной инфраструктуры и т. д.

Согласно предлагаемому подходу, автор рассматривает возможные варианты развития двух

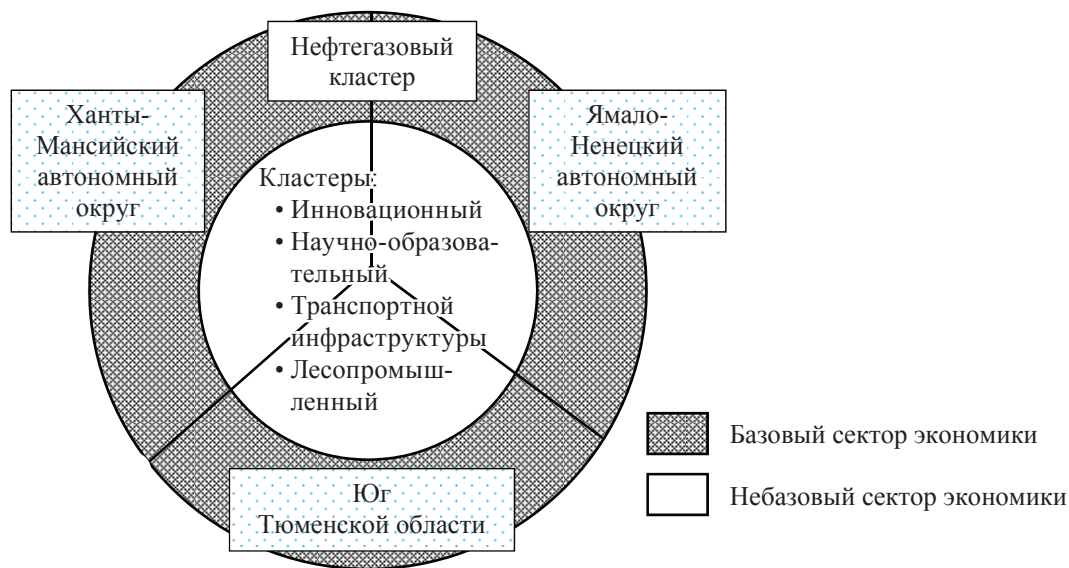


Рис. 1. Интегрирующая схема модели «ХМАО-Югра: 2 + 5 + 3»

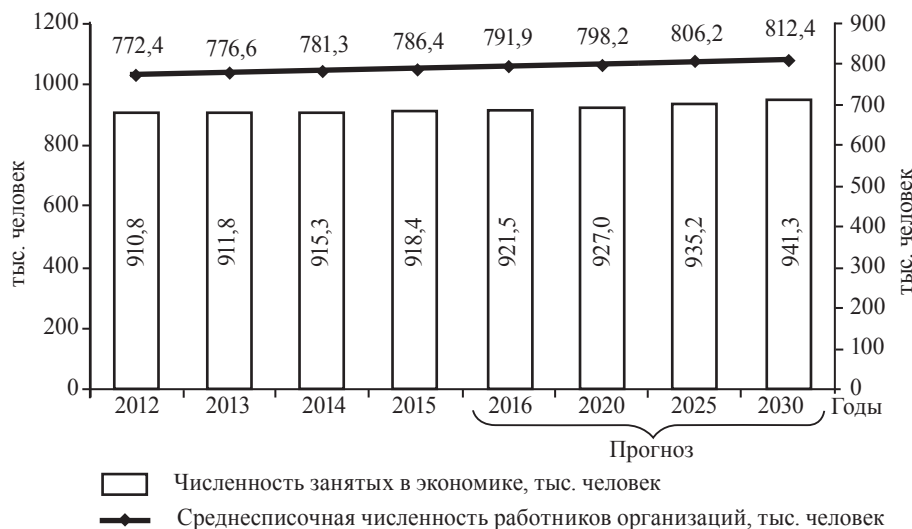


Рис. 2. Динамика численности экономически активного населения ХМАО¹

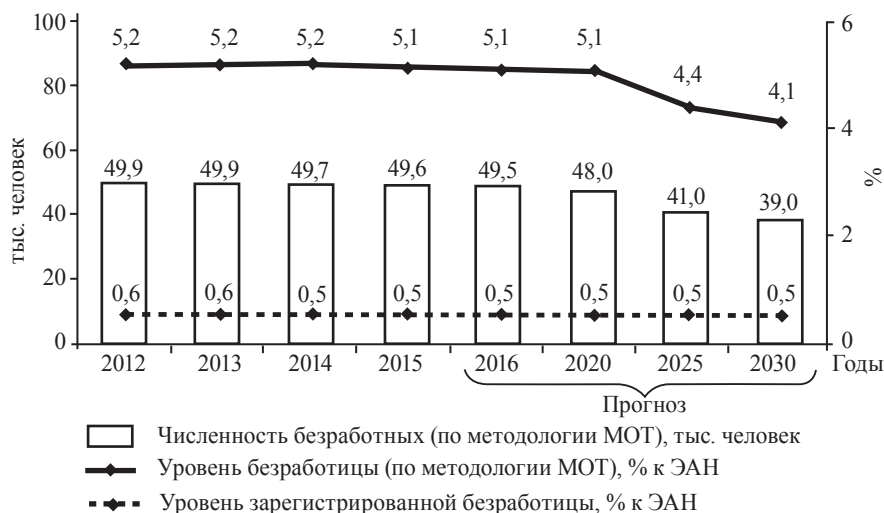


Рис. 3. Динамика уровня безработицы¹

секторов межрегиональной конкуренции, позволяющих усилить конкурентные позиции ХМАО-Югры.

Возможные варианты развития базового сектора

1. Выбор перспективных рынков.

Как известно, основным потребителем западносибирских сырьевых ресурсов считается европейский рынок. Однако в ближайшее время для региона будет представлять интерес траектория движения на новые, «восточные» рынки. Эти ориентиры обуславливают создание соответствующей инфраструктуры хозяйства.

¹См.: Прогноз социально-экономического развития Ханты-Мансийского автономного округа — Югры на период до 2030 г.

2. Выбор между специализацией на нефтедобыче и диверсификацией базового сектора.

В настоящий момент удельный вес потребления природного газа и нефти в отраслях промышленности округа невысок. Это обусловлено рядом причин: уровень и темп развития отдельных промышленных комплексов не соответствует возможностям сырьевой базы; производственные цепочки комплексов нарушены; переработка сырья ограничивается выпуском продуктов невысокого качества.

3. Выбор направления развития сырьевой базы.

Осуществление данного варианта развития базового сектора предполагает возможность сосредоточения на интенсификации добычи на разрабатываемых месторождениях, а также на ос-

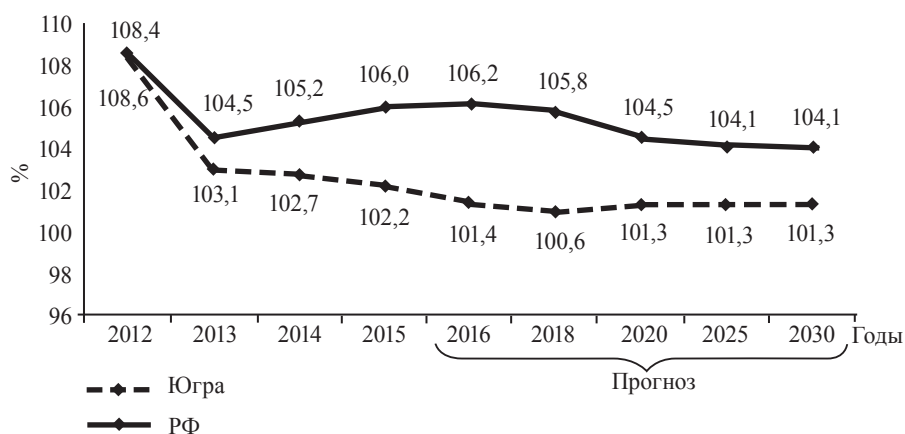


Рис. 4. Реальная заработная плата, % к предыдущему году^{1, 2}

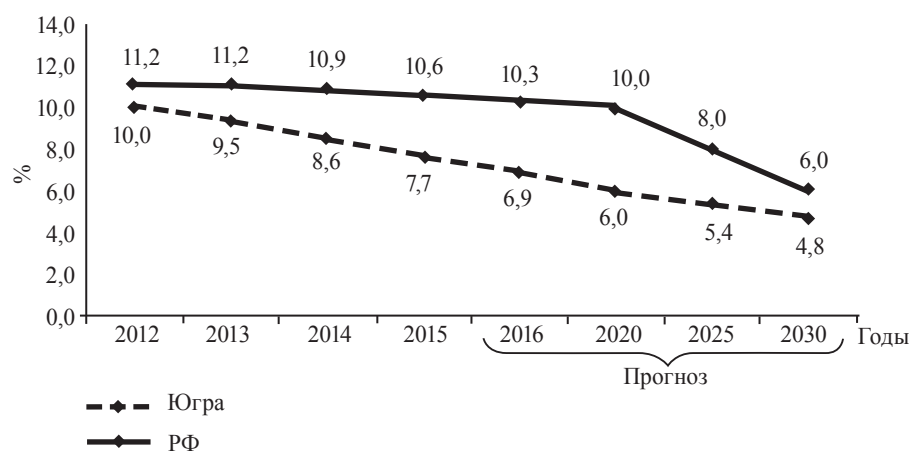


Рис. 5. Численность населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума, % ко всему населению¹

воениии новых крупных месторождений нефти и газа внутри и за пределами региона. Реализация этого процесса будет зависеть от мер институционального характера, развития инновационного и инвестиционного климата, а также от конъюнктуры мировых цен.

4. Будущая корпоративная организация нефтегазового сектора.

Корпоративная организации базового сектора будет зависеть, во-первых, от избранного РФ направления развития нефтегазовой отрасли в целом, во-вторых, от того, будут ли реализованы крупные проекты освоения и как для этого будут консолидированы финансы, в-третьих, от отношения государства к разработке малых месторождений и крупных месторождений с падающей добычей.

¹ См.: Указ Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики»; Указ Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 599 «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки».

Развитие небазовых секторов экономики

В отношении развития небазовых секторов экономики и достижения ее сбалансированности органам государственной власти округа в ближайшие годы предстоит определиться по ряду вопросов:

1. Развитие в рамках существующей специализации экономики или ее диверсификация.
2. Выбор между традиционной (жесткой) и либеральной промышленной политикой (поддержка отраслей, компаний или технологий, строительство производственных комплексов за счет бюджетного финансирования), переход к более либеральным методам управления экономикой, в частности к институциональной политике, региональному форсайту и некоторым элементам кластерной политики (табл. 3).

² См.: Указ Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 598 «О совершенствовании государственной политики в сфере здравоохранения».

Таблица 3
Перспективные потенциальные кластеры
ХМАО-Югры

Кластер	Потенциал роста	Риски
Нефтегазовый	Средний	Высокие
Инновационный	Существенный	Высокие
Научно-образовательный	Средний	Низкие
Лесопромышленный	Низкий	Низкие
Транспортной инфраструктуры	Средний	Средние

Форсайт — технология прогнозирования перспективных технологий на 10—20 лет, повышения продуктивности науки за счет концентрации внимания ученых на тенденциях рынка технологий, расширения горизонтов планирования, предвидения последствий масштабных проектов, улучшения партнерских отношений между бизнесом, наукой, правительством и обществом, повышения конкурентоспособности страны на мировых рынках.

Если центральным элементом жесткой промышленной политики является прямая государственная поддержка отдельных отраслей, предприятий-резидентов или технологий, то для промышленной политики нового типа более значимы институциональные преобразования (развитие инфраструктур, улучшение системы услуг технической поддержки, стимулирование процесса обмена идеями и знаниями в рамках кластера, привлечение компаний, заполняющих пустые ниши в развитии кластера, организация и развитие ассоциаций компаний-поставщиков, поддержка формирования новых предпринимателей и пр.)¹.

3. Ставка на традиционные сектора экономики и существующие предприятия или на привлечение внешних инвесторов.

Импорт капитала является одним из самых доступных способов повышения региональной конкурентоспособности, так как внешние инвесторы приходят, уже имея конкурентные позиции на открытом рынке, и готовы осуществлять

экспансию на нем. Но для того, чтобы внешние капиталовложения в регион осуществились, необходимо выполнить целый ряд условий: снятие административных барьеров; выделение и оформление новых промышленных участков или реконструкция старых производственных площадок.

4. Выбор нового портфеля ресурсов.

Традиционный портфель ресурсов, предполагающий дешевое и доступное сырье, дешевую рабочую силу, низкую бюджетную нагрузку, доминирование производства над сферой услуг и прочее, не может быть конкурентоспособным. Вследствие этого целесообразно сделать ставку на новый портфель: дорогая рабочая сила, инновационные технологии, сильные рыночные позиции (развитие современных форматов предоставления услуг и т. д.) на крупных рынках. Более того, сохранение ресурсов старого портфеля блокирует обретение новых ресурсов. Низкая стоимость и слабая защищенность рабочей силы делают экономически непривлекательными инвестиции в технологии, способствующие повышению производительности. Консервация систем управления и корпоративных структур снижает мобильность экономики региона. Таким образом, необходим переход к новому типу портфеля ресурсов, основой которого являются: мобильная рабочая сила, обладающая современными ключевыми компетенциями; производительные инновационные технологии; доступ к большому рынку (правовая, транспортно-коммуникационная, торговая интеграция в большие открытые рынки); контроль конкурентных рыночных позиций, наличие амбициозных корпораций-резидентов, реализующих стратегию роста.

Итак, мы полагаем, что «консервативный» сценарий развития экономики ХМАО-Югры не может гарантировать устойчивость социально-экономического развития региона. Конъюнктурные колебания цен в базовом секторе создают потенциальные риски для экономической системы округа. Поэтому предпочтительным является предлагаемый активный сценарный подход, предполагающий не только рациональное использование основного фактора конкурентоспособности округа (ресурсная база), но также внутреннюю дифференциацию базового сектора и повышение производственно-технологической мобильности.

¹См.: Стратегия экономического развития Тюменской области до 2020 г. (http://www.urbanistika.ru/portfolio/zodchestvo-2005-6/strategiya-tyumenskoy-oblasti/TYuMEN_strategich.pdf).

Список литературы

1. Дворядкина, Е. Б. Рыночная инфраструктура региона: эволюционный подход к исследованию : монография / Е. Б. Дворядкина, Е. Э. Сапожникова. — Екатеринбург : Изд-во УрГЭУ, 2010. — 194 с.
2. Зиберт, Х. Эффект кобры. Как можно избежать заблуждений в экономической политике / пер. с нем. под ред. П. И. Гребенникова. — СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2003. — 244 с.
3. Игнатъева, Е. Д. Методология и инструментарий структурно-функционального анализа регионального развития / Е. Д. Игнатъева, О. С. Мариев // Экономика региона. — 2013. — № 1 (33). — С. 226—237.
4. Ласуэн, Х. Р. Урбанизация и экономическое развитие: временное взаимодействие между географическими и отраслевыми кластерами / Х. Р. Ласуэн // Пространств. экономика. — 2010. — № 1. — С. 68—104.
5. Лёш, А. Географическое размещение хозяйства / А. Лёш. — М. : Иностран. лит., 1959. — 455 с.
6. Перру, Ф. Экономическое пространство: теория и приложения / Ф. Перру // Пространств. экономика. — 2007. — № 2. — С. 77—93.
7. Татаркин, А. И. Формирование парадигмальной теории региональной экономики / А. И. Татаркин, Е. Г. Анимича // Экономика региона. — 2012. — № 3. — С. 11—21.
8. Barro, R. Economic Growth / R. Barro, X. Sala-i-Martin. — 2nd ed. — Cambridge (USA) : The MIT Press, 2004. — Vol. XVI. — 654 p.
9. Clark, C. The Conditions of Economic Progress / C. Clark. — 3rd ed. — Macmillan Press, 1957.
10. Fisher, A. G. B. The Clash of Progress and Security / A. G. B. Fisher. — London, 1935.
11. Lasuén, J. R. On growth poles / J. R. Lasuen // Urban Studies. — 1969. — № 6. — P. 137—152.
12. Myrdal, G. Institutional economics / G. Myrdal // J. of Economic Issues. — 1978. — Vol. XII, iss. 4. — P. 773—783.
13. Perroux, F. L'Europe sans rivages / F. Perroux. — Grenoble : Presses universitaires de Grenoble, 1954. — 859 p.
14. Pierre, P. Axes de communication et développement économique / P. Pierre // Revue économique. — 1963. — Vol. 14. — P. 58—132.
15. Solow, R. A. Contribution to the Theory of Economic Growth / R. A. Solow // Quart. J. of Economics. — 1956. — Vol. 70. — P. 65—94.
16. Swan, T. Economic Growth and Capital Accumulation / T. Swan // Economic Record. — 1956. — Vol. 32, № 2. — P. 334—361.

Сведения об авторе

Мильчакова Наталья Николаевна — доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономической теории и прикладной экономики Тюменского государственного университета, Тюмень, Россия. mina@utmn.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2016. No. 14 (396). *Economic Sciences. Iss. 55. Pp. 41—50.*

DETERMINATION OF UGRA'S SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT: GROWTH POLES

N.N. Mil'chakova

Tyumen State University, Tyumen, Russia. mina@utmn.ru

Justification of the formation and implementation of strategies for integrated socio-economic development of regions requires an implementation of regional development concepts of reproduction. These development concepts make it possible to provide a competitive advantage for northern territories in informational, organizational and economic aspects. Impartially any economic subject in a specific period of time has its original strategy with a relatively small circle of basic features. This strategy provides the evaluation of the opportunities and resources of the region in order to use and distribute them efficiently. The practical solution of regional problems depends heavily on the application of the methodology and techniques of strategic forecasting.

By means of strategic control as the most important control function in the region it is possible to solve a complex of problems. The matter concerns targeted reorientation of existing clusters to updated system of created and provided goods and services, the introduction and use of new technologies, governance and development. The article summarizes the experience of strategic planning of the KhMAD-Yugra region's development. Author also presents the forecast of the basic socio-economic indicators of the region's activity and suggests possible ways of the region development. Paper estimates how promising clustering processes are. It also evaluates perspectives of innovative approach of the region's economic development. The article reveals strategic developmental priorities of KhMAD-Yugra and suggests an alternative scenario approach for the region.

Keywords: *socio-economic development, major sector of economy, non-basic sector of the economy, cluster, scenario approach, model, strategy, regional development, uneven development of economic system, KhMAD-Yugra.*

References

1. Dvoryadkina E.B., Sapozhnikova Ye.E. *Rynoch'naya infrastruktura regiona: evolyutsionnyy podkhod k issledovaniyu* [Market infrastructure in the region: an evolutionary approach to the study]. Yekaterinburg, 2010. 194 p. (In Russ.).
2. Zibert H. *Effekt kobry. Kak mozhno izbezhat' zabluzhdeniy v ekonomicheskoy politike* [The Cobra effect. How can you avoid fallacies in economic policy]. St. Petersburg, 2003. 244 p. (In Russ.).
3. Ignat'yeva E.D., Mariev O.S. Metodologiya i instrumentariy strukturno-funktsional'nogo analiza regional'nogo razvitiya [Methodologies and tools for structural-functional analysis of regional development]. *Ekonomika regiona* [The Region's Economy], 2013, no. 1 (33), pp. 226—237. (In Russ.).
4. Lasuen Kh.R. Urbanizatsiya i ekonomicheskoye razvitiye: vremennoye vzaimodeystviye mezhdru geograficheskimi i otraslevymi klasterami [Urbanization and economic development: the temporal interaction between geographical and sectoral clusters]. *Prostranstvennaya ekonomika* [Spatial Economics], 2010, no. 1, pp. 68—104. (In Russ.).
5. Lyosh A. *Geograficheskoye razmeshcheniye khozyaystva* [Geographical location of economy]. Moscow, 1959. 455 p. (In Russ.).
6. Perru, F. Ekonomicheskoye prostranstvo: teoriya i prilozheniya [Economic space: theory and applications]. *Prostranstvennaya ekonomika* [Spatial Economics], 2007, no. 2, pp. 77—93. (In Russ.).
7. Tatarkin A.I., Animitsa E.G. Formirovaniye paradigmal'noy teorii regional'noy ekonomiki [The formation of paradigmatic theory of regional economy]. *Ekonomika regiona* [The Region's Economy], 2012, no. 3, pp. 11—21. (In Russ.).
8. Barro R., Sala-i-Martin X. *Economic Growth*. 2nd edition. Cambridge (USA), The MIT Press, 2004, vol. XVI. 654 p.
9. Clark C. *The Conditions of Economic Progress*. 3rd edition. Macmillan Press, 1957.
10. Fisher A.G.B. *The Clash of Progress and Security*. London, 1935.
11. Lasuén J. R. On growth poles. *Urban Studies*, 1969, no. 6, pp. 137—152.
12. Myrdal G. Institutional economics. *Journal of Economic Issues*, 1978, vol. XII (4), pp. 773—783.
13. Perroux F. *L'Europe sans rivages*. Grenoble, Presses universitaires de Grenoble, 1954. 859 p.
14. Pierre P. Axes de communication et développement économique. *Revue économique*, 1963, no. 14, pp. 58—132. (In French).
15. Solow R. A. Contribution to the Theory of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*, 1956, vol. 70, pp. 65—94.
16. Swan T. *Economic Growth and Capital Accumulation*. *Economic Record*, 1956, vol. 32, no. 2, pp. 334—361.

УДК 316.4
ББК С5в631

К ВОПРОСУ О ПРИМЕНЕНИИ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИХ МЕТОДОВ ИССЛЕДОВАНИЯ В СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЦЕССАХ

И. Д. Колмакова¹, Н. А. Дегтярева², Е. М. Колмакова³

¹Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

²Южно-Уральский государственный гуманитарно-педагогический университет, Челябинск, Россия

³Южно-Уральский государственный университет (НИУ), Челябинск, Россия

Рассматривается методология исследования в области медицины на основе множественной регрессии. Проведен анализ набора участвующих в модели факторов и показателей, выявлены доминирующие факторы, определена их роль и взаимосвязь, сформирован вид модели и оценены ее параметры, проверено качество и адекватность построенной модели. Для численного решения задачи исследования использован специальный эконометрический пакет Econometric Views. Построенная модель применена для прогнозирования. На основе спрогнозированной величины уровня младенческой смертности с использованием полученной регрессионной модели можно воздействовать на этот уровень, определять факторы, которые позволят уменьшить младенческую смертность.

Ключевые слова: *эконометрическое исследование, корреляционно-регрессионный анализ, взаимосвязь факторов, спецификация модели, точность и адекватность модели, точечная и интервальная оценка зависимой переменной.*

В банковской, финансовой сфере, маркетинговых и социологических исследованиях, других социально-экономических областях приходится иметь дело с многомерными совокупностями, когда для каждого объекта регистрируется целый набор признаков. В этой связи на практике все больший интерес возникает к статистическим методам, в частности к корреляционно-регрессионному анализу, и компьютерным программам для их реализации (Econometric Views и STATISTICA, SPSS и др.) [1; 11].

Становление и развитие эконометрического метода происходили на основе высшей статистики — на методах парной и множественной регрессии, парной, частной и множественной корреляции, выделения тренда и других компонент временного ряда, на статистическом оценивании. В XIX в. были разработаны такие статистические методы, как множественная регрессия, статистическая проверка гипотез, выборочные методы (Р. Фриш, К. Пирсон и др.). В первой половине XX в. в моделирование структур спроса, потребительских расходов и их эмпирической оценки внесли вклад Р. Аллен, А. Маршалл и др. В тот же период начинается изучение производственной функции (Ч. Кобб, П. Дуглас). В 1968 г. первыми лауреатами Нобелевской премии по экономике стали Я. Тинберген и Р. Фриш, внесшие осново-

полагающий вклад в развитие эконометрических методов [6; 7].

Значительный вклад в развитие эконометрических методов внесли отечественные экономисты и математики: Е. Е. Слуцкий, Л. В. Канторович, В. С. Немчинов, С. А. Айвазян, Л. Р. Магнус, П. К. Катыхшев, А. А. Пересецкий, Е. Е. Елисеева и др. [3; 5; 8; 9].

Область эконометрических исследований в настоящее время значительно расширилась, так как в наполнении эмпирическим содержанием нуждаются априорные в разных областях рассуждения [2; 10]. К таким областям относятся исследования и в сфере медицины [16].

За последние десятилетия Россия пережила несколько этапов падения и роста младенческой смертности, вызванного неблагоприятной ситуацией на экономическом рынке. Поэтому возникла проблема выявления факторов, воздействующих на уровень младенческой смертности, и факторов, приводящих к ее снижению. Принятие обоснованных решений в этом случае должно опираться на тщательный анализ информации, позволяющий понять закономерности, взаимосвязи, зависимости между различными показателями. Исследования на основе регрессионной модели позволяют решить эту проблему [9].

В соответствии с основными причинами, приводящими к младенческой смертности, были собраны статистические данные за каждый квартал (см. таблицу) в течение 10 лет (2000—2010 гг.) по городу Троицку [4].

Были введены переменные:

Y — младенческая смертность (чел.);

X_1 — количество родившихся детей (чел.);

X_2 — коэффициент врачей на 10 тыс. детей;

X_3 — количество детей, рожденных с врожденными пороками развития (чел.);

X_4 — количество детей, родившихся при преждевременных родах (чел.);

X_5 — число абортс (шт.);

X_6 — количество врачей, имеющих сертификат (чел.);

X_7 — мертворожденные дети (чел.).

Покажем результаты исследования (с использованием компьютерной программы Econometric Views) зависимости уровня младенческой смертности от названных факторов на основе множественной регрессионной модели [12].

В ходе решения проблемы спецификации были рассмотрены модели [13]: с количественными переменными; с количественными переменными и одной качественной переменной. Из них пять моделей — линейные, две — нелинейные. Для каждой модели был проведен анализ остатков, в результате чего из семи построенных моделей была выбрана точная и адекватная регрессионная модель (*), которая использовалась для прогнозирования [3]:

$$\hat{Y}_i = 24,78 + 0,40 \cdot (X_1 + X_7) - 1,48 \cdot (X_3 + X_4) - 5,46 \cdot X_6, \quad (*)$$

где $X_1 + X_7$ — количество детей, рожденных вообще, в том числе мертворожденных; $X_3 + X_4$ — количество детей, рожденных при преждевременных родах и с врожденными пороками развития; X_6 — количество сертифицированных врачей; \hat{Y}_i — групповая средняя.

Коэффициенты полученной регрессии показывают [14]: если увеличить количество детей, родившихся здоровыми и мертворожденными, на 1 чел., то величина младенческой

смертности увеличится в среднем на 0,40 чел.; если увеличить количество детей, родившихся при преждевременных родах и с врожденными пороками развития, на 1 чел., то величина младенческой смертности уменьшится в среднем на 1,48 чел.; если увеличить количество сертифицированных врачей на 1 чел., то величина младенческой смертности уменьшится в среднем на 5,46 чел.

В ходе исследования была построена оценка зависимой переменной [15] модели (*) с предположением, что объясняющие переменные $X_1 + X_7, X_3 + X_4, X_6$ приняли значения, задаваемые вектором $X'_0 = (1 \ x_{10} \ x_{20} \ x_{30})$, где x_{10}, x_{20}, x_{30} — средние значения факторов $X_1 + X_7, X_3 + X_4, X_6$ за 3 года (с 1-го по 3-й и с 8-го по 10-й).

Средние значения факторов первых 3 лет составляют: $\overline{X_1 + X_7} = 178,5$; $\overline{X_3 + X_4} = 32,17$; $\overline{X_6} = 2,92$. Средние значения факторов последних 3 лет составляют: $\overline{X_1 + X_7} = 233,08$; $\overline{X_3 + X_4} = 37,42$; $\overline{X_6} = 4,75$.

Предсказанным значением Y является оценка \hat{Y}_0 (точечный прогноз):

$$\hat{Y}_0 = 24,78 + 0,40 \cdot (\overline{X_1 + X_7}) - 1,48 \cdot (\overline{X_3 + X_4}) - 5,46 \cdot \overline{X_6}.$$

Для вектора $X'_0 = (1 \ 178,5 \ 32,17 \ 2,92)$ точечный прогноз математического ожидания Y_0 составил: $\hat{Y}_0 = 24,78 + 0,40 \cdot 178,5 - 1,48 \cdot 32,17 - 5,46 \cdot 2,92 = 31,34$; для вектора $X'_0 = (1 \ 233,08 \ 37,42 \ 4,75)$ точечный прогноз математического ожидания Y_0 составил:

$$\hat{Y}_0 = 24,78 + 0,40 \cdot 233,08 - 1,48 \cdot 37,42 - 5,46 \cdot 4,75 = 36,34.$$

Для оценки точности определения зависимой переменной был построен доверительный интервал для индивидуальных значений зависимой переменной:

$$\hat{Y}_0 - t_{1-\alpha, n-k-1} \cdot S_{\hat{Y}_0} \leq Y_0^* \leq \hat{Y}_0 + t_{1-\alpha, n-k-1} \cdot S_{\hat{Y}_0},$$

где $S_{\hat{Y}_0} = S \sqrt{1 + X'_0 (X'X)^{-1} X_0}$ — стандартная ошибка \hat{Y}_0 ; \hat{Y}_0 — точечный прогноз.

$$S_{\hat{Y}_0} = 1,75 \sqrt{1 + \begin{pmatrix} 1 \\ 233,08 \\ 37,42 \\ 4,75 \end{pmatrix} \cdot \begin{pmatrix} 1,21 & 0,00 & -0,01 & -0,04 \\ 0,00 & 0,00 & 0,00 & 0,00 \\ -0,01 & 0,00 & 0,00 & 0,00 \\ -0,04 & 0,00 & 0,00 & 0,06 \end{pmatrix} \cdot (1 \ 233,08 \ 37,42 \ 4,75)} = 1,81.$$

Статистические данные

i № п/п	Период	Младенческая смертность, Y	Родилось детей, X_1	Коэффициент врачей на 10 тыс. детей, X_2	Врожденные пороки развития, X_3	Преждевременные роды, X_4	Число аборт, X_5	Врачи, имеющие сертификат, X_6	Мертворожденные дети, X_7
1	1-й квартал 1-го г.	29	133	1,9	14	11	286	2	5
2	2-й квартал 1-го г.	27	124	1,8	13	10	266	3	5
3	3-й квартал 1-го г.	35	161	2,3	16	13	345	3	4
4	4-й квартал 1-го г.	28	129	1,8	13	10	276	3	5
5	1-й квартал 2-го г.	33	196	2,4	25	11	348	3	3
6	2-й квартал 2-го г.	29	172	2,1	22	10	305	3	4
7	3-й квартал 2-го г.	35	207	2,6	27	12	368	3	3
8	4-й квартал 2-го г.	24	142	1,8	18	8	252	3	3
9	1-й квартал 3-го г.	38	218	3,2	27	12	499	3	3
10	2-й квартал 3-го г.	36	206	3,1	26	12	472	3	3
11	3-й квартал 3-го г.	36	206	3,1	26	12	472	3	2
12	4-й квартал 3-го г.	36	206	3,1	26	12	472	3	2
13	1-й квартал 4-го г.	50	236	2,9	26	15	533	3	2
14	2-й квартал 4-го г.	42	198	2,5	22	12	447	3	0
15	3-й квартал 4-го г.	45	212	2,6	24	13	479	3	1
16	4-й квартал 4-го г.	43	203	2,5	23	13	458	3	2
17	1-й квартал 5-го г.	43	214	2,8	18	15	484	3	3
18	2-й квартал 5-го г.	45	224	2,9	18	15	507	3	1
19	3-й квартал 5-го г.	39	194	2,6	16	13	439	3	0
20	4-й квартал 5-го г.	44	219	2,9	18	15	495	4	0
21	1-й квартал 6-го г.	43	226	2,9	21	12	506	4	3
22	2-й квартал 6-го г.	39	205	2,6	19	11	459	4	2
23	3-й квартал 6-го г.	48	253	3,2	24	14	564	4	4
24	4-й квартал 6-го г.	39	205	2,6	19	11	459	4	0
25	1-й квартал 7-го г.	37	243	2,6	29	14	542	4	4
26	2-й квартал 7-го г.	34	223	2,4	26	13	498	4	2
27	3-й квартал 7-го г.	35	230	2,5	27	13	513	4	2
28	4-й квартал 7-го г.	34	223	2,4	26	13	498	4	3
29	1-й квартал 8-го г.	35	240	2,9	26	15	542	4	3
30	2-й квартал 8-го г.	32	219	2,7	24	14	495	4	3
31	3-й квартал 8-го г.	36	247	3,0	27	15	557	4	3
32	4-й квартал 8-го г.	29	199	2,4	22	12	449	5	3
33	1-й квартал 9-го г.	49	234	3,2	18	12	464	5	0
34	2-й квартал 9-го г.	45	215	2,9	17	11	426	5	2
35	3-й квартал 9-го г.	51	243	3,3	19	12	483	5	3
36	4-й квартал 9-го г.	49	234	3,2	18	12	464	5	2
37	1-й квартал 10-го г.	29	254	4,0	34	14	419	5	3
38	2-й квартал 10-го г.	25	219	3,5	29	12	361	5	3
39	3-й квартал 10-го г.	26	228	3,6	30	12	376	5	2
40	4-й квартал 10-го г.	27	236	3,7	31	13	390	5	2

С учетом $\hat{Y}_0 = 36,34$ доверительный интервал для индивидуальных значений зависимой переменной Y_0^* трех последних лет составил

$$30,58 \leq Y_0^* \leq 42,10.$$

С надежностью 0,95 индивидуальное значение уровня младенческой смертности за последние три года, вычисленное при условии, что число детей, рожденных вообще, составит 233 чел., количество детей, рожденных при преждевремен-

$$S_{\hat{Y}} = 1,75 \sqrt{\begin{pmatrix} 1 \\ 233,08 \\ 37,42 \\ 4,75 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} 1,21 & 0,00 & -0,01 & -0,04 \\ 0,00 & 0,00 & 0,00 & 0,00 \\ -0,01 & 0,00 & 0,00 & 0,00 \\ -0,04 & 0,00 & 0,00 & 0,06 \end{pmatrix} \cdot (1 \ 233,08 \ 37,42 \ 4,75)} = 0,44.$$

С учетом $\hat{Y}_0 = 36,34$ доверительный интервал для функции регрессии зависимой переменной Y трех последних лет составил

$$34,93 \leq Y \leq 37,75.$$

С надежностью 0,95 средний уровень младенческой смертности за последние три года при условии, что число детей, рожденных вообще, составит 233 чел., количество детей, рожденных при преждевременных родах и с врожденными пороками развития, составит 37 чел. и количество сертифицированных врачей составит 5 чел., находится в пределах от 35 до 38 чел.

Так как в настоящее время количество рожденных детей увеличивается, то предположим, что в годы 8—10 родится среднее число — 250 младенцев ($X_1 + X_7 = 250$). В связи с улучшающейся экономической обстановкой государство выделяет денежные средства на медицинское оборудование ранней диагностики патологий развития беременности, а также больше денежных

$$\text{где } S_{\hat{Y}} = 1,75 \sqrt{\begin{pmatrix} 1 \\ 250 \\ 32 \\ 8 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} 1,21 & 0,00 & -0,01 & -0,04 \\ 0,00 & 0,00 & 0,00 & 0,00 \\ -0,01 & 0,00 & 0,00 & 0,00 \\ -0,04 & 0,00 & 0,00 & 0,06 \end{pmatrix} \cdot (1 \ 250 \ 32 \ 8)} = 1,57.$$

С надежностью 0,95 средний уровень младенческой смертности в 8—10-й годы при условии, что число детей, рожденных вообще, составит 255 чел., количество детей, рожденных при преждевременных родах и с врожденными пороками развития, — 32 чел. и количество сертифицированных врачей — 8 чел., будет от 29 до 39 чел., то есть снизится по сравнению с предыдущими тремя годами.

ных родах и с врожденными пороками развития, составит 37 чел. и количество сертифицированных врачей составит 5 чел., находится в пределах от 31 до 42 чел.

Доверительный интервал для функции регрессии

$$\hat{Y} - t_{1-\alpha, n-k-1} \cdot S_{\hat{Y}} \leq Y \leq \hat{Y} + t_{1-\alpha, n-k-1} \cdot S_{\hat{Y}},$$

где $S_{\hat{Y}} = S \sqrt{X_0' (X'X)^{-1} X_0}$ — стандартная ошибка \hat{Y} ; \hat{Y} — групповая средняя.

средств на обучение и повышение квалификации врачей-гинекологов и педиатров, поэтому предположим, что за период с 8-го по 10-й год количество детей, рожденных при преждевременных родах и с врожденными пороками развития, сократится до 32 чел. в среднем ($X_3 + X_4 = 32$), а количество сертифицированных врачей увеличится до 8 чел. ($X_6 = 8$).

Получим на основе эконометрической модели (*) точечный прогноз математического ожидания Y_0 для «условных» экзогенных переменных $X_0' = (1 \ 250 \ 32 \ 8)$: $\hat{Y}_0 = 24,78 + 0,40 \cdot 250 - 1,48 \cdot 32 - 5,46 \cdot 8 = 33,74$, то есть по сравнению с предыдущими тремя годами среднее значение — уровня смертности детей — уменьшится на 2 чел.

Прогнозный интервал математического ожидания Y составит

$$33,74 - 3,2 \cdot 1,57 \leq Y \leq 33,74 + 3,2 \cdot 1,57;$$

$$28,71 \leq Y \leq 38,76,$$

Таким образом, чтобы снизить уровень младенческой смертности, необходимо:

- развивать и совершенствовать профилактическую и лечебно-диагностическую помощь беременным женщинам, женщинам, желающим завести ребенка, и детям младенческого возраста;
- финансировать здравоохранение на достаточном уровне;

- повышать квалификацию врачей — гинекологов и педиатров.

Выводы, содержащиеся в исследовании, могут быть использованы администрацией муниципального образования и сотрудниками больницы в принятии эффективных управленческих решений по разработке мероприятий по снижению роста младенческой смертности в Троицке [3]. Модель призвана помочь администрации и сотрудникам больницы рационально использовать имеющиеся статистические данные, делать краткосрочные прогнозы результативного показателя.

На основе спрогнозированной величины уровня младенческой смертности с использованием полученной регрессионной модели можно воздействовать на уровень смертности, определять факторы, которые позволят уменьшить младенческую смертность и принимать наиболее эффективные управленческие решения, тем самым контролируя ход событий по этой проблеме. Результатом станут эффективные управленческие решения по разработке мероприятий по снижению младенческой смертности в Троицке и Троицком районе.

Список литературы

1. Айвазян, С. А. Программное обеспечение персональных ЭВМ по статистическому анализу данных / С. А. Айвазян // Компьютер и экономика: экономические проблемы компьютеризации общества. — М. : Наука, 2005. — С. 91—107.
2. Дегтярева, Н. А. Исследование зависимости количества безработных от социально-экономических факторов на основе модели множественной регрессии / Н. А. Дегтярева // Приоритетные направления развития вузовской науки: от теории к практике : сб. материалов II Междунар. науч.-практ. конф. Ч. 1 / под ред. О. В. Климовой. — Троицк : Троиц. фил. ФГБОУ ВПО «ЧелГУ», 2013. — С. 217—223.
3. Эконометрика : учебник / под ред. В. С. Мхитаряна. — М. : Проспект, 2010. — 384 с.
4. Уральский федеральный округ [Электронный ресурс]. — URL: uralfo.gov.ru.
5. Айвазян, С. А. Прикладная статистика. Основы эконометрики / С. А. Айвазян. — М. : Юнити-Дана, 2001. — Т. 2. — 432 с.
6. Орлов, А. И. Эконометрика : учеб. для вузов / А. И. Орлов. — М. : Экзамен, 2004. — 576 с.
7. Тинберген, Я. О методе статистического исследования делового цикла. Ответ Дж. М. Кейнсу / Я. Тинберген // Вопр. экономики. — 2007. — № 4. — С. 46—59.
8. Эконометрика : учебник / под ред. И. И. Елисеевой. — 2-е изд. — М. : Финансы и статистика, 2008. — 576 с.
9. Практикум по эконометрике : учеб. пособие / И. И. Елисеева, С. В. Курышева, Н. М. Гордеенко [и др.] ; под ред. И. И. Елисеевой. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Финансы и статистика, 2007. — 344 с.
10. Колмакова, И. Д. Социально-трудовые отношения как составная часть социально-трудовой сферы и их регулирование / И. Д. Колмакова // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2006. — № 4. — С. 92—98.
11. Наследов, А. Д. SPSS 15: профессиональный статистический анализ данных / А. Д. Наследов. — СПб. : Питер, 2008. — 416 с.
12. Вуколов, Э. А. Основы статистического анализа. Практикум по статистическим методам и исследованию операций с использованием пакетов Statistica и Excel / Э. А. Вуколов. — М. : ИНФРА-М, 2004. — 464 с.
13. Шалабанов, А. К. Эконометрика : учеб.-метод. пособие / А. К. Шалабанов, Д. А. Роганов. — Казань : ТИСБИ, 2005. — 56 с.
14. Дубина, И. Н. Математико-статистические методы в эмпирических социально-экономических исследованиях / И. Н. Дубина. — М. : Финансы и статистика, ИНФРА-М, 2010. — 416 с.
15. Тихомиров, И. П. Методы эконометрики и многомерного статистического анализа / И. П. Тихомиров, Т. М. Тихомиров, О. С. Ушмаев. — М. : Экономика, 2011. — 640 с.
16. Халафян, А. А. Современные статистические методы медицинских исследований / А. А. Халафян. — М. : Ленанд, 2014. — 320 с.

Сведения об авторах

Колмакова Ирина Дмитриевна — доктор экономических наук, заведующая кафедрой «Государственное и муниципальное управление» Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. kolmirina@mail.ru

Дегтярева Нина Адамовна — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, управления и права Южно-Уральского государственного гуманитарно-педагогического университета, Челябинск, Россия. degtyareva_na56@mail.ru

Колмакова Екатерина Микаеловна — кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и управление на предприятиях строительства и землеустройства» Южно-Уральского государственного университета (НИУ), Челябинск, Россия. katekol_mn@mail.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2016. No. 14 (396). *Economic Sciences. Iss. 55. Pp. 51—57.*

TO THE QUESTION OF THE APPLICATION OF ECONOMETRIC METHODS FOR RESEARCH IN SOCIAL PROCESSES

I.D. Kolmakova

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. kolmirina@mail.ru

N.A. Degtyareva

South Ural State Humanitarian Pedagogical University, Chelyabinsk, Russia. degtyareva_na56@mail.ru

Ye.M. Kolmakova

South Ural State University, Chelyabinsk, Russia. katekol_mn@mail.ru

The article discusses the methodology of research in the field of medicine, based on multiple regression. To solve the problem of the analysis of a set of factors involved in the models and indicators, identified the dominant factor in determining their role and relationship is formed of the model and its parameters evaluated, tested quality and the adequacy of the developed model. For the numerical solution of the study used a special econometric package Econometric Views. The developed model is applied to predict. Based on the predicted value of infant mortality, using the obtained regression model can act on its level, to determine the factors that will reduce infant mortality.

Keywords: *econometric research, correlation and regression analysis, factors relationship, specification of model, accuracy and adequacy of model, point and interval estimation of the dependent variable.*

References

1. Ayvazyan S.A. Programmnoye obespecheniye personal'nykh EVM po statisticheskomu analizu dannykh [The software of personal computers on the statistical analysis of data]. *Komp'yuter i ekonomika: ekonomicheskiye problemy komp'yuterizatsii obshchestva* [Computer and economics: economic problems of society computerization]. Moscow, Nauka Publ., 2005. Pp. 91—107. (In Russ.).
2. Degtyareva N.A. Issledovaniye zavisimosti kolichestva bezrabortnykh ot sotsial'no-ekonomicheskikh faktorov na osnove modeli mnozhestvennoy regressii [The dependence of the number of unemployed people on the socio-economic factors at the basis of multiple regression model]. *Prioritetnye napravleniya razvitiya vuzovskoy nauki: ot teorii k praktike. Ch. 2* [Priority directions of development of the science curriculum: from theory to practice. Pt. 2]. Troitsk, 2013. Pp. 217—223. (In Russ.).
3. Mhitaryan V.S. (ed.). *Ekonometrika* [Econometrics]. Moscow, Prospekt Publ., 2010. 384 p. (In Russ.).
4. *Ural'skiy federal'nyy okrug* [The Ural Federal District]. Available at: uralfo.gov.ru (In Russ.).
5. Ayvazyan S.A. *Prikladnaya statistika. Osnovy ekonometriki* [Applied Statistics. Basics of econometrics]. Moscow, Yuniti-Dana Publ., 2001. Vol. 2. 432 p. (In Russ.).
6. Orlov A.I. *Ekonometrika* [Econometrics]. Moscow, Ekzamen Publ., 2004. 576 p. (In Russ.).

7. Tinbergen Ya. O metode statisticheskogo issledovaniya delovogo cikla. Otvet Dzh. M. Keynsu [On the method of statistical analysis of the business cycle. Reply to J. M. Keynes]. *Voprosy ekonomiki* [Economic Issues], 2007, no. 4, pp. 46—59. (In Russ.).
8. Eliseeva I.I. (ed.). *Ekonometrika* [Econometrics]. Moscow, Finansy i statistika Publ., 2008. 576 p. (In Russ.).
9. Eliseeva I.I., Kuryshcheva S.V., Gordeenko N.M. [et al.] *Praktikum po ekonometrike* [Practice of Econometrics]. Moscow, Finansy i statistika Publ., 2007. 344 p. (In Russ.).
10. Kolmakova I.D. Sotsial'no-trudovye otnosheniya kak sostavnaya chast' sotsial'no-trudovoy sfery i ikh regulirovaniye [Social and labor relations as part of the social and labor sphere and their regulation]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2006, no. 4, pp. 92—98. (In Russ.).
11. Nasledov A.D. *SPSS 15: professional'nyy statisticheskiy analiz dannykh* [SPSS 15: professional statistical analysis]. St. Petersburg, Piter Publ., 2008. 416 p. (In Russ.).
12. Vukolov E.A. *Osnovy statisticheskogo analiza. Praktikum po statisticheskim metodam i issledovaniyu operatsiy s ispol'zovaniyem paketov Statistica i Excel* [Basics of statistical analysis. Workshop on statistical methods and operations research using 'Statistica' and 'Excel' packages]. Moscow, INFRA-M Publ., 2004. 464 p. (In Russ.).
13. Shalabanov A.K., Roganov D.A. *Ekonometrika* [Econometrics]. Kazan, TISBI Publ., 2005. 56 p. (In Russ.).
14. Dubina I.N. *Matematiko-statisticheskiye metody v empiricheskikh sotsial'no-ekonomicheskikh issledovaniyakh* [Mathematical and statistical methods for empirical social and economic studies]. Moscow, Finansy i statistika Publ., INFRA-M Publ., 2010. 416 p. (In Russ.).
15. Tikhomirov I.P., Tikhomirov T.M., Ushmaev O.S. *Metody ekonometriki i mnogomernogo statisticheskogo analiza* [Methods of econometrics and multivariate statistical analysis]. Moscow, Ekonomika Publ., 2011. 640 p. (In Russ.).
16. Halafyan A.A. *Sovremennyye statisticheskiye metody meditsinskikh issledovaniy* [Modern statistical methods for medical research]. Moscow, Lenand Publ., 2014. 320 p. (In Russ.).

УДК 338.24
ББК У41

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНСТИТУТА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК РОССИИ

Е. А. Истомина

Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

Рассмотрены основные теоретические аспекты оценки эффективности результатов работы института государственных закупок России, которые связаны с использованием его основных инструментов, реализацией его основных институциональных основ. Трансформация института государственных закупок в большей степени была направлена на кардинальное изменение системы закупок, но большая часть нововведений пока не подтвердила свою эффективность. Использование инструментов института государственных закупок по обеспечению здоровой конкуренции оказывает неблагоприятное влияние на хозяйствующие субъекты экономики. Рассматриваемая методика оценки эффективности института государственных закупок базируется на принципах механизма института государственных закупок.

Ключевые слова: *государственные закупки, государственный заказ, институт государственных закупок, механизм закупок, инструменты закупок, эффективность, методика оценки.*

С развитием институтов в рыночной экономике перед экономистами встает вопрос об оценке их эффективности. До сих пор в экономической литературе предлагаются различные подходы к оценке эффективности. Стремление выработать единую методику оценки приводит к тому, что не учитывается специфика того или иного института. Без учета специфики функционирования, целей и принципов, заложенных субъектами в функционирование института, на наш взгляд, невозможно провести всестороннюю оценку эффективности. В полной мере это относится и к институту государственных закупок в России.

В контексте более широких проблем институционального развития российской экономики проблему оценки эффективности института государственных закупок рассматривали А. А. Бальсевич, Е. А. Подколзина [1], С. В. Истомин [4], Е. А. Истомина [3], И. А. Кравченко [6] Н. А. Сигатова [9], И. И. Смотрицкая [10; 11], А. А. Храшкин и др.

Вопросы общей методологии оценки институтов рассматривались в работах В. И. Бархатова [13], Ю. Ш. Капкаева [5], Д. А. Плетнева, О. В. Дьяченко [2] и др.

При анализе экономической литературы выявляются два подхода к оценке эффективности институтов. Первый — институциональный, основанный на расчете уровня транзакционных издержек. Данный подход применим в рамках цели любого института — снижения уровня неопреде-

ленности и риска, упорядочения взаимодействия различных субъектов. Если происходит минимизация (снижение) транзакционных издержек, это свидетельствует об эффективности института. Использование данного подхода связано с вопросом об оценке потерь, обусловленных нарушением со стороны субъекта правил, заложенных в институте. При оценке уровня транзакционных издержек возникают сложности с количественным выражением данного показателя. Для каждого института предлагаются свои количественные данные для оценки уровня транзакционных издержек.

Второй подход — экономический, основанный на соотношении полученного результата и затраченных усилий. При применении к институциональной экономике данный подход сталкивается с проблемами выявления в рамках института результатов и понесенных затрат. Более того, количественная оценка затрат и результатов в действии институтов бывает затруднена, что приводит к поиску количественных данных для применения экономического подхода при оценке эффективности института. Это возможно только при детальном изучении того или иного института.

Таким образом, разработанные подходы к оценке эффективности института не универсальны. Для их применения необходим индивидуальный подход к рассмотрению данных, которые возникают при функционировании института. Это говорит о том, что необходима разработка

отдельных показателей для каждого института, которые будут характеризовать его эффективность. Показатели эффективности института должны быть тесно связаны с его функционированием и должны учитывать его функции, принципы и цели.

Институт государственных закупок, который стал основой федеральной контрактной системы, можно назвать новаторским, поскольку в текущий момент он ориентирован на целенаправленное обеспечение потребностей общества общественными благами, а не на освоение бюджетных средств. При изменении основной цели института, на наш взгляд, необходим пересмотр показателей оценки эффективности института государственных закупок в России.

Существуют показатели оценки эффективности государственных закупок, по которым проводится анализ работы федеральной контрактной системы России. В укрупненном варианте данные показатели сводятся к следующим:

— экономия финансовых ресурсов (достигается снижением начальной максимальной цены контракта по сравнению с запланированным объемом финансовых ресурсов);

— приобретение товаров, работ и услуг более качественных без изменения объема финансирования либо со снижением начальной максимальной цены контракта;

— приобретение товаров, работ и услуг для государственного сектора на более выгодных условиях по сравнению с частным сектором (сокращение сроков поставки, оплата без аванса, рассрочка платежа, более длительный срок гарантийного обслуживания, дополнительные сервисные услуги и т. д.);

— приобретение товаров, работ и услуг с более низкой стоимостью владения (эксплуатации, использования);

— различного рода внешние экстерналии (снижение уровня коррупции, повышение степени открытости рынков, улучшение деловой репутации и инвестиционной привлекательности и др.).

Предложенный набор показателей характеризует эффективность федеральной контрактной системы России, но не института государственных закупок. При оценке его эффективности, на наш взгляд, должны использоваться иные показатели, учитывающие заложенные в институте принципы и цели его функционирования.

Показатели должны отражать, выполняются ли заложенные принципы, нарушаются ли, достига-

ются ли цели, соответствующие институту государственных закупок, сформированному на территории России. Необходимо рассмотреть специфику института государственных закупок, его принципы и цели, а также выявить те показатели, которые позволят оценить соответствие происходящих в действительности процессов и института государственных закупок. Соответствие будет означать высокую эффективность института государственных закупок, а несоответствие — низкую.

Институт государственных закупок России предполагает исполнение принципов, заложенных при создании федеральной контрактной системы, представленных на нашем рисунке.



Принципы
института государственных закупок

Принцип открытости и прозрачности информации института государственных закупок предполагает свободный и безвозмездный доступ к информации о контрактной системе в сфере закупок. Данный принцип реализуется путем создания единого информационного пространства без ограничения доступа субъектов.

Принцип обеспечения конкуренции. Институт государственных закупок в России нацелен на создание равных условий для экономических субъектов, которые, стремясь стать поставщиками и подрядчиками, взаимодействуют в рамках института государственных закупок, при равных условиях начинают конкурировать между собой. Институт государственных закупок не предполагает ограничения по количеству экономических субъектов, заинтересованных в поставках товаров, работ и услуг. При этом выявление наиболее подходящего экономического субъекта основывается на ценовых и неценовых принципах добросовестной конкуренции.

Принцип профессионализма заказчиков. Для получения необходимого уровня и качества товаров, работ и услуг институт государственных закупок предполагает наличие у заказчиков (государственных и муниципальных органов и организаций) квалифицированных специалистов, повышение их квалификации и профессиональную переподготовку. Без специализированных знаний и навыков со стороны заказчика институт государственных закупок не функционирует.

Принцип стимулирования инноваций. Институт государственных закупок России исходит из приоритета обеспечения товарами, работами или услугами государственных и муниципальных организаций и учреждений путем закупок у экономических субъектов, которые могут предоставить инновационную и высокотехнологичную продукцию. Данный принцип позволяет реализовывать функцию развития государства и задает более высокие стандарты в общественном потреблении.

Принцип единства контрактной системы в рамках института государственных закупок. Институт государственных закупок предполагает формирование федеральной контрактной системы в сфере закупок по единым принципам и правилам для всех субъектов и позволяет обеспечить единую методику и сроки планирования и осуществления закупок, их мониторинга, аудита в сфере закупок, а также контроля в сфере закупок.

Принцип ответственности за результативность обеспечения государственных и муниципальных нужд. Данный принцип предполагает индивидуальную ответственность за результативность действий заказчиков, работающих в федеральной контрактной системе. Индивидуальная ответственность предполагает наличие мер взыскания при нарушении правил и норм, установленных институтом государственных закупок в России.

Принцип эффективности осуществления закупок. При осуществлении государственных закупок следует исходить не из экономии бюджетных средств, а из достижения необходимого уровня благосостояния граждан и результатов деятельности государственных и муниципальных организаций.

Таким образом, институт государственных закупок предусматривает соблюдение семи принципов при его практической реализации. Исходя из принципов института закупок, сформируем

показатели оценки, которые позволят оценить реализацию каждого принципа в основе института государственных закупок. Предположим, что реализация каждого принципа закупок представляет собой один из факторов оценки эффективности института государственных закупок K_i :

K_1 — уровень открытости и прозрачности;

K_2 — уровень конкурентности по инструментам закупок;

K_3 — уровень профессионализма специалистов по закупкам;

K_4 — уровень инновационности закупок;

K_5 — уровень единства института государственных закупок для различных субъектов экономики;

K_6 — уровень ответственности за результативность;

K_7 — уровень эффективности осуществления закупок по инструментам.

Для расчета каждого из факторов предложим формулы, что позволит оценить эффективность института государственных закупок России по семи различным показателям.

Показатель уровня открытости и прозрачности. Основан на проверке работоспособности единой информационной системы (ЕИС), созданной в рамках института государственных закупок. Рассчитывается на основе отказов — процент общего количества посещений, в рамках которых состоялось не более одного просмотра страницы. Отказ — это визит, во время которого посетитель, зайдя на сайт, просмотрел только одну страницу, не совершив при этом перехода на другую до времени окончания сессии [10].

$$K_1 = \frac{T_v}{T_e}, \quad (1)$$

где T_v — число отказов ЕИС; T_e — общее количество посещений ЕИС.

Данный показатель K_1 варьируется в диапазоне от 0 до 1. Чем ближе он стремится к нулю, тем более сбалансированно работает единая информационная система, соблюдается принцип открытости и прозрачности, тем эффективнее действует в современных условиях институт государственных закупок. При этом уровень открытости и прозрачности будет высоким при значении показателя $K_1 < 0,01$.

Показатель уровня конкурентности по инструментам закупок. Данный показатель предлагается рассчитывать на основе «индекса одной заявки», но по различным инструментам инсти-

туда государственных закупок, кроме закупок у единственного поставщика. «Индекс одной заявки» — это показатель, рассчитываемый как относительное значение количества процедур закупок с одной поданной заявкой на участие к общему количеству закупок за отчетный период. При этом показатель уровня конкурентности по инструментам закупок отражает соотношение количества процедур закупок по одному из инструментов с одной поданной заявкой к общему количеству процедур с использованием данного инструмента государственных закупок в рамках созданного института на определенную дату.

$$K_2 = \frac{q_n}{Q_{\text{общ}}}, \quad (2)$$

где q_n — количество процедур с одной заявкой по определенному (n) инструменту института государственных закупок; $Q_{\text{общ}}$ — количество проводимых закупок по рассматриваемому инструменту института государственных закупок.

Основными инструментами института государственных закупок в России являются: открытые конкурсы; конкурсы с ограничением участия; многоэтапные конкурсы; закрытые формы конкурсов; закрытые конкурсы с ограничением участия; электронные аукционы; аукционы в закрытой форме; запросы предложений; запросы ценовых котировок; закупка у единственного поставщика.

Показатель уровня конкурентности по инструментам закупок применим для всех инструментов, кроме закупки у единственного поставщика. Закупка у единого поставщика связана с наличием естественных монополий, а также проводится в случае несостоявшейся конкурентной процедуры использования инструмента.

Показатель K_2 может изменяться в пределах от 0 до 1. При этом уровень конкурентности у инструмента высок, если данный показатель соответствует уровню $K_2 \leq 0,1$. При этом уровень конкурентности данного инструмента мы можем считать высоким, как и эффективность института государственных закупок в целом.

Показатель уровня профессионализма специалистов по закупкам должен отражать уровень квалификации персонала со стороны заказчиков и потребителей товаров, работ и услуг в государственном секторе. Уровень квалификации зависит от трех основных составляющих: образование работника, стаж и повышение квалификации или переподготовка по данному направле-

нию. Предлагается показатель уровня профессионализма специалистов по закупкам в рамках института государственных закупок рассчитывать по формуле

$$K_3 = \frac{0,42\text{Ч}_O + 0,36\text{Ч}_E + 0,22\text{Ч}_П}{\text{Ч}_{\text{общ}}}, \quad (3)$$

где Ч_O — количество работников с высшим и средним специальным образованием по программам государственных закупок и федеральной контрактной системы; Ч_E — количество работников со стажем не менее пяти лет по государственным закупкам; $\text{Ч}_П$ — количество работников, прошедших повышение квалификации в анализируемом периоде; $\text{Ч}_{\text{общ}}$ — общее количество работников в сфере государственных закупок в данной организации.

Индексы 0,42; 0,36; 0,22 — коэффициенты значимости соответственно квалификации, стажа работы сотрудников и периодичность повышения их квалификации в росте производительности труда. Коэффициенты значимости рассчитаны на основе экспертных оценок руководителей и специалистов органов государственных закупок и администраций.

Максимальное значение данного коэффициента $K_3 = 1$, при этом высокий уровень профессионализма специалистов для реализации института государственных закупок должен составлять не менее 0,75.

Показатель уровня инновационности закупок должен отражать долю инновационной и высокотехнологичной продукции, работ и услуг, приобретаемых с использованием института государственных закупок.

$$K_4 = \frac{S_{\text{иннов}}}{S_{\text{общ}}}, \quad (4)$$

где $S_{\text{иннов}}$ — сумма финансовых ресурсов, направленная на закупку инновационной и высокотехнологичной продукции в рамках института государственных закупок за определенный период (p); $S_{\text{общ}}$ — общая сумма финансовых ресурсов, направленная на закупку товаров, работ и услуг в рамках института государственных закупок за определенный период (p).

Таким образом, из требований института государственных закупок и федеральной контрактной системы доля инновационной и высокотехнологичной продукции должна составлять не менее 20 % общего объема закупок. Можно сделать вывод, что при значении показателя

$K_4 \geq 0,2$ институт государственных закупок можно считать эффективным и успешно функционирующим на данном временном отрезке.

Показатель уровня единства института государственных закупок для различных субъектов экономики основан на том, что все субъекты института государственных закупок действуют по единым правилам. Но на сегодняшний день институт государственных закупок допускает использование и других способов взаимодействия между государственным заказчиком и поставщиком продукции. Это обусловлено тем, что государственные заказчики могут действовать в рамках различных правовых основ, а именно проводить закупки по Федеральному закону от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц», либо государственные организации имеют право при наличии правового акта, принятого бюджетным учреждением в соответствии с ч. 3 ст. 2 (указанного закона) и размещенного до начала года в ЕИС, осуществлять закупки в соответствующем году с соблюдением требований этого же закона и правового акта. Таким образом, нет единства института государственных закупок для всех субъектов. Уровень единства института государственных закупок предлагается оценить по следующей формуле:

$$K_5 = \frac{M_{44\text{ФЗ}}}{N_{\text{общ}}}, \quad (5)$$

где $M_{44\text{ФЗ}}$ — количество закупок, проведенных в рамках существующего института государственных закупок; $N_{\text{общ}}$ — общее количество проведенных государственных закупок.

Показатель уровня единства института государственных закупок для различных субъектов экономики может изменяться в пределах от 0 до 1. Эффективным институт государственных закупок можно признать при осуществлении 95 % всех закупок в рамках 44-го федерального закона, то есть при значении показателя $K_5 \geq 0,95$.

Показатель уровня ответственности за результативность должен отражать эффективность института государственных закупок с позиции взаимодействия заказчиков и поставщиков продукции. При несвоевременном и ненадлежащем выполнении требований института государственных закупок предусмотрена система ограничений, представляющая собой комплекс мер административного взыскания с должностных

лиц и организаций, осуществляющих закупки в рамках федеральной контрактной системы. Показатель уровня ответственности за результативность предполагается рассчитывать с помощью следующего показателя:

$$K_6 = \frac{P_{\text{нарушений}}}{N_{\text{проверок}}}, \quad (6)$$

где $P_{\text{нарушений}}$ — количество выявленных в ходе проверок нарушений требований института государственных закупок за определенный период; $N_{\text{проверок}}$ — общее количество плановых и внеплановых проверок деятельности заказчиков надзорными органами в рамках института государственных закупок за определенный период.

В ходе проверок выявляются нарушения нормального хода деятельности всех субъектов института государственных закупок, в особенности государственных заказчиков. При этом низкая доля правонарушений будет свидетельствовать о высоком уровне ответственности за результативность института государственных закупок. Представленный показатель изменяется в диапазоне от 0 до 1, при этом эффективность института государственных закупок будет подтверждать значение показателя $K_6 \leq 0,25$, то есть доля нарушений основных положений института государственных закупок со стороны должностных лиц не должна превышать 25 % общего объема проведенных проверок.

Показатель уровня эффективности осуществления закупок по инструментам должен основываться на соотношении показателей экономии бюджетных средств и суммы затрат на проведение процедуры и начальной максимальной цены контракта. Иными словами, показатель отражает относительную экономию бюджетных средств, в рамках института государственных закупок с применением различных инструментов закупок (кроме закупок у единственного поставщика как неконкурентной формы осуществления закупок товаров, работ и услуг). Данный показатель предлагается рассчитывать по следующей формуле:

$$K_7 = \frac{\Delta T_i}{T_i^n + Z_i}, \quad (7)$$

где ΔT_i — экономия бюджетных средств по i -му инструменту института государственных закупок (рассчитывается как разность между начальной максимальной ценой контракта и конечной ценой, по которой заключен контракт) (р.);

T_i^n — начальная максимальная цена контракта в рамках института государственных закупок по i -му инструменту (р); Z_i — сумма затрат на проведение процедуры государственных закупок по i -му инструменту (р).

Данный показатель должен рассматриваться в динамике за определенный период. Он не имеет какого-либо нормативного значения, но, если составляет более 25 %, то есть $K_7 \geq 0,25$, это говорит о значительном снижении начальной максимальной цены контракта и сигнализирует о снижении результативности работы системы государственных закупок. При этом институциональная составляющая государственных закупок накладывает дополнительные ограничения на субъекта-поставщика в целях снижения уровня риска нарушений действующих норм и правил института.

Таким образом, исходя из принципов института государственных закупок, можно представить семь показателей, по которым можно провести оценки эффективности функционирования института на определенную дату. Данные показатели отражены в табл. 1¹.

Исходя из формул, представленных в табл. 1, можно провести всестороннюю оценку эффективности института государственных закупок,

основываясь на принципах построения данного института на современном этапе развития институциональной экономики на территории России.

Оценка результатов расчетов показателей оценки эффективности института государственных закупок заключается в присвоении категории по каждому из этих показателей на основе сравнения полученных значений с установленными достаточными (табл. 2).

Далее определим для каждого фактора, показателя оценки уровня эффективности института государственных закупок уровень его значимости d . В общей сумме $d = 1$, соответственно, для каждого фактора устанавливается его весовой коэффициент di .

Вес каждого фактора целесообразно установить на основе целей института государственных закупок, который ориентирован на регулирование отношений, направленных на обеспечение государственных и муниципальных нужд в целях повышения эффективности, результативности осуществления закупок товаров, работ, услуг, обеспечения гласности и прозрачности осуществления таких закупок, предотвращения коррупции и других злоупотреблений в сфере таких закупок.

Таблица 1

Показатели уровня эффективности института государственных закупок

№ п/п	Показатель	Формула расчета	Нормативное значение
1	Показатель уровня открытости и прозрачности	$K_1 = \frac{T_v}{T_e}$	$K_1 \leq 0,01$
2	Показатель уровня конкурентности по инструментам закупок	$K_2 = \frac{q_n}{Q_{общ}}$	$K_2 \leq 0,1$
3	Показатель уровня профессионализма специалистов по закупкам	$K_3 = \frac{0,42Ч_О + 0,36Ч_Е + 0,22Ч_П}{Ч_{общ}}$	$K_3 \geq 0,75$
4	Показатель уровня инновационности закупок	$K_4 = \frac{S_{иннов}}{S_{общ}}$	$K_4 \geq 0,2$
5	Показатель уровня единства института государственных закупок	$K_5 = \frac{M_{44фз}}{N_{общ}}$	$K_5 \geq 0,95$
6	Показатель уровня ответственности за результативность	$K_6 = \frac{P_{нарушений}}{H_{проверок}}$	$K_6 \leq 0,25$
7	Показатель уровня эффективности осуществления закупок по инструментам	$K_7 = \frac{\Delta T_i}{T_i^n + Z_i}$	нет

¹ Все таблицы в настоящей статье составлены автором.

Таблица 2

Дифференциация показателей по категориям

Показатель	Категории		
	1	2	3
K_1	0,01—0,1	0,11—0,3	0,31 и выше
K_2	0,01—0,1	0,11—0,3	0,31 и выше
K_3	1—0,75	0,76—0,5	0,51 и выше
K_4	0,2 и выше	0,1—0,19	менее 0,18
K_5	1—0,95	0,94—0,75	менее 0,75
K_6	0—0,25	0,26—0,4	0,41 и выше
K_7	0—0,3	0,31—0,4	0,41 и выше

Исходя из этого, на основе степени важности целей института государственных закупок, можно определить степень важности каждого фактора, распределяя их на четыре основных направления по принципу от наибольшего к наименьшему: эффективность — 0,4; результативность — 0,3; гласность и прозрачность — 0,2; предотвращение нарушений — 0,1.

Реализация цели «эффективность» основана на принципе эффективности закупок, который представлен фактором K_7 .

В целях реализации результативности предусмотрен соответствующий принцип, который представлен фактором K_2 , поскольку, согласно законам экономической теории, высокий уровень конкуренции на рынке способствует поставке высококачественного товара по конкурентной цене. Кроме того, результативность также предусматривает использование современных инновационных товаров, работ и услуг, соответственно, к данной цели необходимо добавить оценку фактора K_4 , который позволит установить степень инновационности государственных и муниципальных закупок.

Гласность и прозрачность института государственных закупок обеспечивается путем

создания и функционирования ЕИС, позволяющая открыть доступ всем желающим субъектам рынка, которые могут стать участниками данного рынка на единых требованиях. Соответственно, степень достижения данной цели можно оценить с помощью факторов K_1 и K_5 .

С целью снижения коррумпированности института государственных закупок было предусмотрено внедрение различных видов ответственности за нарушение механизма института государственных закупок, что оценивается с помощью фактора K_6 . Также трансформация института государственных закупок определила минимальные профессиональные компетенции для специалистов по закупкам, что можно оценить, используя фактор K_3 .

Таким образом, можно определить сумму баллов по оценке эффективности института государственных закупок на основе фактора оценки эффективности института государственных закупок и значимости каждого из факторов в общей оценке. Методика расчета суммы баллов представлена автором в табл. 3.

Формула расчета суммы баллов S имеет вид

Таблица 3

Методика расчета суммы баллов

Показатель	Фактическое значение	Категория	Вес показателя	Расчет суммы
1	2	3	4	5
K_1			0,1	= ст. 3 * ст. 4
K_2			0,15	= ст. 3 * ст. 4
K_3			0,05	= ст. 3 * ст. 4
K_4			0,15	= ст. 3 * ст. 4
K_5			0,1	= ст. 3 * ст. 4
K_6			0,05	= ст. 3 * ст. 4
K_7			0,4	= ст. 3 * ст. 4
Итого	X	X	1	

$$S = 0,1 \times \text{Категория } K_1 + 0,15 \times \text{Категория } K_2 + 0,05 \times \text{Категория } K_3 + 0,15 \times \text{Категория } K_4 + 0,1 \times \text{Категория } K_5 + 0,05 \times \text{Категория } K_6 + 0,4 \times \text{Категория } K_7 \quad (8)$$

Значение S наряду с другими факторами используется для определения рейтинга эффективности института государственных закупок или класса эффективности института.

В соответствии с методикой устанавливаются три класса эффективности института государственных закупок. Эффективность первого класса — высокая и не вызывает сомнений. Эффективность второго класса — средняя, необходимы последующие точечные трансформации институциональных основ. Эффективность третьего класса — низкая и требует последующих кардинальных трансформаций институциональных основ.

Сумма баллов S влияет на эффективность института следующим образом:

- 1-й класс: $S \leq 1,25$. Обязательным условием отнесения действующего института государственных закупок к данному классу является значение показателей K_1, K_3, K_4, K_7 на уровне, установленном для 1-го класса.

- 2-й класс: значение S — в диапазоне от 1,26 до 2,25. Обязательным условием отнесения действующего института государственных закупок к данному классу является значение показателей K_2, K_3, K_4, K_7 на уровне, установленном не ниже, чем для 2-го класса.

- 3-й класс кредитоспособности: значение $S > 2,26$.

Таким образом, представленная методика оценки эффективности института государственных закупок позволит производить более качественную оценку института государственных закупок и выявить те факторы, которые снижают его эффективность. Кроме того, предложенная методика, объединяет в себе все концептуальные аспекты механизма института государственных закупок, что подтверждает ее актуальность.

Список литературы

1. Бальсевич, А. А. Причины и последствия низкой конкуренции в государственных закупках / А. А. Бальсевич, Е. А. Подколзина // Экон. журн. Высш. шк. экономики. — 2014. — Т. 18, № 4. — С. 563—585.
2. Дьяченко, О. В. Методологические особенности новой экономики / О. В. Дьяченко // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2011. — № 32. — С. 9—14.
3. Истомина, Е. А. Проблемы развития Федеральной контрактной системы России / Е. А. Истомина // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2015. — № 18 (373). — С. 46—52.
4. Истомин, С. В. Модель поведения хозяйствующих субъектов в рамках институционального механизма России / С. В. Истомин // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2012. — № 9 (264). — С. 68—72.
5. Капкаев, Ю. Ш. Методология институционализма при исследовании трансформации российской экономики / Ю. Ш. Капкаев // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2006. — № 1. — С. 138—148.
6. Кравченко, И. А. Принципы управления государственными и муниципальными закупками: правовой аспект / И. А. Кравченко // Материалы LIV Международной научно-технической конференции «Достижения науки — агропромышленному производству». — Челябинск : ЧГАА, 2015. — С. 24—28.
7. Кузнецова, М. Н. Система оценочных показателей эффективности управления закупками / М. Н. Кузнецова // Экономика и социум. — 2016. — № 4-1 (23). — С. 1072—1075.
8. Информация по закупкам [Электронный ресурс] // Официальный сайт Единой информационной системы в сфере закупок. — URL: <http://zakupki.gov.ru/epz/main/public/home.html>.
9. Сигатова, Н. А. Формирование контрактной системы в РФ: новые подходы к государственным и муниципальным закупкам / Н. А. Сигатова // Экономика и предпринимательство. — 2015. — № 5-2. — С. 139—143.
10. Смотрицкая, И. Государственные закупки и формирование инновационной экономики / И. Смотрицкая, С. Черных // Вопр. экономики. — 2010. — № 6. — С. 108—117.
11. Смотрицкая, И. И. Проблемы формирования федерального института государственных закупок: теория и практика / И. И. Смотрицкая // Этап: экон. теория, анализ, практика. — 2010. — № 2. — С. 39—52.
12. Татаев, А. Р. Анализ принципов контрактных правоотношений при государственных и муниципальных закупках [Электронный ресурс] / А. Р. Татаев // Теория и практика соврем. науки. — 2015. — № 6 (6). — С. 1224—1228. — URL: modern-j.ru.
13. Эффективность институциональных форм в трансформируемой экономике : монография / В. И. Бархатов [и др.]. — Челябинск : Изд-во Челяб. гос. ун-та, 2011.

Сведения об авторе

Истомина Евгения Алексеевна — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. dogovor@csu.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2016. No. 14 (396). *Economic Sciences. Iss. 55. Pp. 58—67.*

METHODICAL BASES OF ESTIMATION OF EFFECTIVE INSTITUTIONS RUSSIAN PUBLIC PROCUREMENT

Ye. A. Istomina

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. dogovor@csu.ru

In the article the basic theoretical aspects of assessing the effectiveness of the results of the institute of public procurement in Russia, which are associated with the use of its main instruments, the implementation of its basic institutional framework. The transformation of government procurement institution largely focused on a fundamental change in the procurement system, but much of the innovation has not yet confirmed its effectiveness. Using the tools of the institute of public procurement to ensure fair competition is not favorably affect the business of economic entities. Methods of assessing the efficiency of public procurement institution, viewed in the article is based on the basic principles of public procurement institute mechanism.

Keywords: *government procurement, public procurement, institution of public procurement, procurement arrangements, procurement tools, efficiency, evaluation methodology.*

References

1. Bal'sevich A.A., Podkolzina E.A. Prichiny i posledstviya nizkoy konkurentsii v gosudarstvennykh zakupkakh [The causes and consequences of low competition in public procurement]. *Ekonomicheskiy zhurnal Vysshey shkoly ekonomiki* [Economic Journal of the Higher School of Economics], 2014, no. 4, pp. 563—585. (In Russ.).
2. D'yachenko O.V. Metodologicheskiye osobennosti novoy ekonomiki [Methodological Features of the New Economy]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2011, no. 32, pp. 9—14. (In Russ.).
3. Istomina E.A. Problemy razvitiya Federal'noy kontraktnoy sistemy Rossii [Problems of development of Russian Federal Contract System]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2015, no. 18 (373), pp. 46—52. (In Russ.).
4. Istomin S.V. Analiz effektivnosti institutsional'nogo mekhanizma Rossii [Model agents' economic behavior in the framework of Russian institutional mechanism]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2011, no. 31, pp. 65—70. (In Russ.).
5. Kapkaev Yu.Sh. Metodologiya institutsionalizma pri issledovanii transformatsii Rossiyskoy ekonomiki [The methodology of institutionalism in the study of the transformation of the Russian economy]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2006, no. 1, pp. 138—148. (In Russ.).
6. Kravchenko I.A. Printsipy upravleniya gosudarstvennymi i munitsipal'nymi zakupkami: pravovoy aspekt [Principles of state and municipal procurement management: legal aspect]. *Materialy LIV Mezhdunarodnoy nauchno-tekhnicheskoy konferentsii "Dostizheniya nauki — agropromyshlennomu proizvodstvu"* [Proceedings of LIV International scientific-technical conference "Advances in science agricultural production"]. Chelyabinsk, 2015. Pp. 24—28. (In Russ.).
7. Kuznetsova M.N. Sistema otsenochnykh pokazately effektivnosti upravleniya zakupkami [The system of evaluation indicators of procurement management efficiency]. *Ekonomika i sotsium* [Economy and Society], 2016, no. 4-1 (23), pp. 1072—1075. (In Russ.).
8. Informatsiya po zakupkam [Purchasing information]. *Ofitsial'nyy sayt Edinoi informatsionnoy sistemy v sfere zakupok* [Official website of the united information system in procurement]. Available at: <http://zakupki.gov.ru/epz/main/public/home.html> (In Russ.).

9. Sigatova N.A. Formirovaniye kontraktnoy sistemy v RF: novye podkhody k gosudarstvennym i munitsipal'nyim zakupkam [Formation of the contract system in the Russian Federation: new approaches to state and municipal procurement]. *Ekonomika i predprinimatel'stvo* [Economy and Entrepreneurship], 2015, no. 5-2, pp. 139—143. (In Russ.).

10. Smotrinskaya I., Chernykh S. Gosudarstvennye zakupki i formirovaniye innovatsionnoy ekonomiki [Public procurement and the formation of an innovative economy]. *Voprosy ekonomiki* [Economics Issues], 2010, no. 6, pp. 108—117. (In Russ.).

11. Smotrinskaya I.I. *Problemy formirovaniya federal'nogo instituta gosudarstvennykh zakupok: teoriya i praktika* [Problems of the formation of the Federal Institute of public procurement: theory and practice], 2010, no. 2, pp. 39—52. (In Russ.).

12. Tataev A.R. Analiz printsipov kontraktnykh pravootnosheniy pri gosudarstvennykh i munitsipal'nykh zakupkakh [Analysis of the principles of contractual relations with the state and municipal procurements]. *Teoriya i praktika sovremennoy nauki* [Theory and practice of modern science], 2015, no. 6 (6), pp. 1224—1228. Available at: modern-j.ru (In Russ.).

13. Barkhatov V.I. *Effektivnost' institutsional'nykh form v transformiruemoy ekonomike* [The effectiveness of institutional forms in transformed economy]. Chelyabinsk, 2011. (In Russ.).

УДК 339.5
ББК У428

ТАМОЖЕННО-ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РЕГИОНА

Е. А. Степанов¹, А. Е. Смекалин²

¹Южно-Уральский государственный университет (НИУ)

²Челябинская таможенная Уральского таможенного управления Федеральной таможенной службы

Рассмотрены теоретические основы внешней торговли, проведен анализ состояния внешней торговли Челябинской области с Китаем. Введены показатели результативности функционирования транспортно-логистического комплекса, на основе которых выполнен анализ функционирования ТЛК «Южноуральский», а также определены конкурентные преимущества данного комплекса. Осуществлена оценка крупнейших городов Уральского федерального округа на предмет привлекательности для размещения транспортно-логистических комплексов. На основе полученных результатов сформулированы предложения по развитию ТЛК «Южноуральский» как элемента транспортно-логистической системы Челябинской области и важнейшего звена в цепочке доставки грузов из Китая в Россию.

Ключевые слова: транспортно-логистический комплекс, внешняя торговля региона, таможенно-логистический механизм.

На сегодняшний день показатели внешней торговли для любого государства в мире играют особую роль, так как уровень взаимной торговли между странами не только отражает экономические и политические взаимоотношения между ними, но и серьезно воздействует на их экономический рост и развитие. На развитие внешней торговли оказывает влияние транспортно-логистическая система, одним из элементов которой являются транспортно-логистические комплексы (ТЛК). Это связано с тем, что функционирование последних снижает транспортные и страховые издержки совершения внешнеторговых операций, что ускоряет торговый оборот страны. Поэтому анализ функционирования ТЛК «Южноуральский» в Челябинской области вызывает особый интерес в плане исследования.

Несмотря на то что подходы к исследованию факторов, влияющих на внешнюю торговлю, прошли длительный процесс эволюции, продолжается их детальное и всестороннее изучение. Современные теории внешней торговли выделяют следующие факторы внешней торговли: сходство структур потребления торгующих стран, изобретение инновационного продукта, расходы на НИОКР, технические изменения, возникающие в отрасли. Подробный анализ теорий и показателей внешней торговли, в том числе экспорта и импорта, дан в работах Е. А. Степанова [8—10; 13].

Внешняя торговля невозможна без взаимодействия между частным и государственным

секторами экономики. В этой связи взаимодействие таможенных органов и участников внешней торговли является предметом изучения все большего числа ученых и исследователей. Так, В. М. Юрицин уточняет термин «взаимодействие таможенных органов и участников внешнеэкономической деятельности» (ВЭД), на основании теории игр строит объектно-ориентированную модель взаимодействия таможенных органов и участников ВЭД. Этот исследователь выделяет понятие «таможенно-логистическое регулирование», под которым подразумевает установление порядка и правил совершения таможенных процедур, оптимизацию материальных, транспортных, финансовых и людских потоков через управление информацией о них [16]. А. Е. Смекалин и Е. А. Степанов выделяют следующие формы взаимодействия таможенных органов и участников ВЭД: противодействие, нейтралитет и взаимодействие [11; 12]. Т. А. Шиндиной и Е. А. Степановым рассмотрена система внешней торговли с институциональной точки зрения, в результате чего определены следующие основные таможенно-логистические механизмы: таможенное декларирование, предварительное информирование, уплата таможенных платежей [15].

А. Н. Рахмангулов и О. А. Копылова разработали методику и алгоритм оценки размещения региональных логистических центров [4], выделили группы факторов, влияющих на размещение транспортно-логистического комплекса:

— социально-экономические факторы характеризуют уровень производства и использования валового регионального продукта, уровень и качество жизни населения, инвестиционный и трудовой потенциал субъекта, внешнеторговый оборот;

— географические факторы определяют топографию местности и территориальное расположение субъекта, в том числе относительно внешних границ, транспортных коридоров, рынков сбыта;

— инфраструктурные факторы отражают уровень развития транспортной инфраструктуры;

— политические и нормативно-правовые факторы отражают уровень государственной поддержки транспортной и логистической деятельности, реализуемые программы в транспортно-логистическом комплексе, изменения в транспортном законодательстве, особенности таможенной политики;

— показатели транспортной работы представляют собой данные об объемах перевозок в рассматриваемом субъекте, структуре грузопотока.

ТЛК «Южноуральский» был создан для увеличения показателей внешней торговли России и Китая. Китай на сегодняшний день является основным торговым партнером России, что подтверждается объемами внешней торговли.

Так, большая часть товаров из Китая по физическому объему ввозится на территорию России водным видом транспорта (44,57 %). На втором месте — железнодорожный транспорт (43,75 %), на третьем — автомобильный (11,47 %).

Грузооборот железнодорожного транспорта принято измерять контейнерными перевозками. Внешнеторговая деятельность Челябинской области с Китаем в сфере контейнерных перевозок за период с 2014 по 1-й квартал 2016 г. представлена на рис. 1 и 2.

В 2015 г. в количественном отношении (количество контейнеров) импорт в Российскую Федерацию (Челябинская область) сократился на 17,81 %, экспорт — на 59,46 %. В стоимостном выражении (стоимость перемещенных товаров в долл. США) также наблюдалась отрицательная динамика. Так, импорт сократился на 28,09 %, а экспорт — на 74,86 %. Также в 2015 г. по сравнению с 2014 г. сократился декларационный объем: количество поданных и выпущенных деклараций на товары, ввозимые и вывозимые через таможенную границу Евразийского экономического союза из КНР в контейнерах, сократилось на 16,36 и 3,87 % соответственно.

Основную долю импорта из КНР составляют товары «Машины, оборудование и транспортные

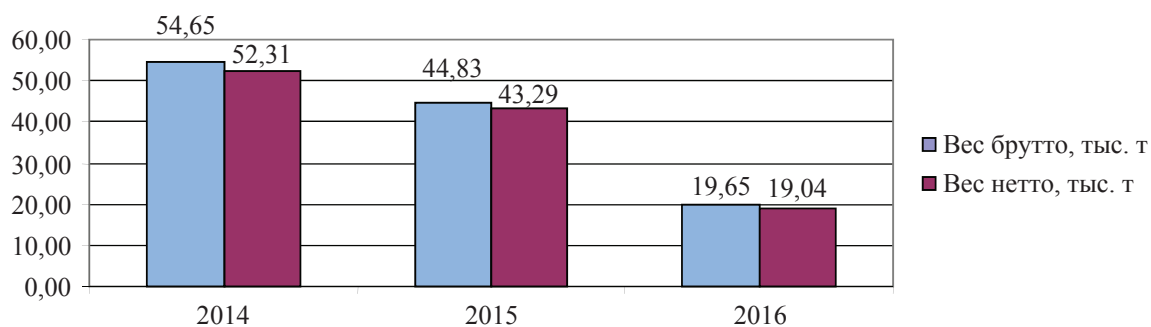


Рис. 1. Весовой объем импорта в Челябинскую область товаров из КНР, перемещаемых в контейнерах (по данным Федеральной таможенной службы России)

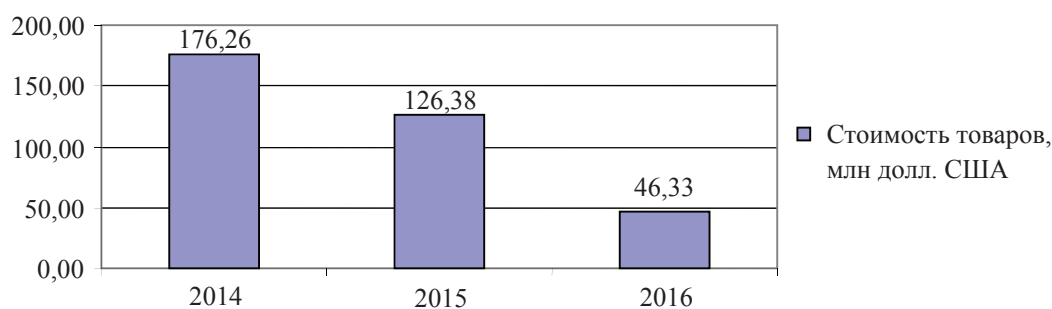


Рис. 2. Стоимостной объем импорта в Челябинскую область товаров из КНР, перемещаемых в контейнерах (по данным Федеральной таможенной службы России)

средства» (товары 84—90-й групп ТН ВЭД¹). Однако в 2015 г. по сравнению с 2014 г. наблюдалось сокращение доли указанных товаров на 14,23 %.

На наш взгляд, одним из факторов снижения объемов внешней торговли является курс национальной валюты Российской Федерации. По оценкам российских и китайских экспертов, замедление динамики взаимной торговли в 2015 г. было обусловлено рядом сформировавшихся в 2014 г. объективных факторов, отложенный эффект от которых в полной мере и проявился впоследствии.

В ходе оценки транспортных издержек при перемещении товаров из Китайской Народной Республики в Челябинск проведено сравнение сроков и стоимости доставки товаров из Китая при транспортировке по сухопутному маршруту железнодорожным транспортом в расчете на один стандартный 40-футовый контейнер. Стоимость перевозки по маршруту, предлагаемому ТЛК «Южноуральский», дешевле и короче. Кратчайший путь транспортировки товаров из Китая такой: Урумчи — Достык — Формачево. Соответственно, этот способ транспортировки самый выгодный и быстрый. Перевозка по остальным маршрутам более длительная и затратная.

Также проведен анализ затрат на перевозку товаров из Китая в контейнерах по различным условиям поставки. На рис. 3 представлено соотношение различных условий поставок товаров, в соответствии с которыми товары ввозились с территории Китая на территорию России. Как видно из круговой диаграммы, транспортировка товаров из Китая в Россию осуществлялась в основном в соответствии с условиями поставки FOB (52,15 %) и FCA (24,19 %). Остановимся на условиях поставки EXW, чтобы более полно отразить стоимость доставки товаров.

Средняя стоимость перевозки одной тонны товара по воде из порта Шанхай составляет 16 670,00 р., а по железной дороге — 10 309,00 р. Относительно высокая стоимость перевозки товаров заключается именно в особенностях транспортировки товаров по условиям поставки EXW, так как согласно данным условиям поставки затраты по перевозке и страхованию груза от завода-изготовителя несет покупатель, и, соответственно, данные расходы не включены продавцом в стоимость товара.

¹ Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности.

Далее рассмотрим конкурентные преимущества ТЛК «Южноуральский» перед другими терминалами Челябинской области. Для анализа выбраны ПАО «ТрансКонтейнер» и ООО «Логистик-Чел».

Согласно прайс-листам, стоимость услуг, оказываемых СВХ² ТЛК «Южноуральский» и СВХ ООО «Логистик-Чел», по всем позициям находится на одном уровне, за исключением стоимости погрузочно-разгрузочных работ (она выше на СВХ ООО «Логистик-Чел»). С учетом особенностей единиц измерения услуг, установленных логистическим центром «Грузовой комплекс», и сопоставимости услуг СВХ ТЛК «Южноуральский», СВХ ООО «Логистик-Чел» и ПАО «ТрансКонтейнер» по видам и единицам измерения проведен анализ, в результате которого установлено, что стоимость складских услуг, предоставляемых ТЛК «Южноуральский» и ПАО «ТрансКонтейнер», меньше, чем стоимость складских услуг, предоставляемых ООО «Логистик-Чел».

С целью оценки результативности функционирования ТЛК в регионе авторами разработаны показатели результативности функционирования ТЛК в регионе:

1. Доля участия ТЛК во внешнеторговом обороте региона рассчитывается как отношение объема товаров, прошедших обработку на ТЛК, к внешнеторговой деятельности региона в стоимостном выражении по формуле

$$D_{\text{ВТД}} = \frac{D_{\text{ТЛК}}}{D_{\text{РЕГ}}} \cdot 100, \quad (1)$$

где $D_{\text{ВТД}}$ — доля участия ТЛК во внешнеторговом обороте региона; $D_{\text{ТЛК}}$ — объем товаров, прошедших обработку на ТЛК; $D_{\text{РЕГ}}$ — внешняя торговля региона (тыс. р.).

2. Доля участия ТЛК в перечислении средств в федеральный бюджет рассчитывается как сумма таможенных пошлин, налогов, поступивших в федеральный бюджет за счет декларирования товаров, поступивших на ТЛК, к сумме таможенных пошлин, налогов, поступивших в федеральный бюджет за счет декларирования товаров в регионе, по формуле

$$D_{\text{ПЛАТ}} = \frac{П_{\text{ТЛК}}}{П_{\text{РЕГ}}} \cdot 100, \quad (2)$$

где $D_{\text{ПЛАТ}}$ — доля участия ТЛК в перечислении средств в федеральный бюджет; $П_{\text{ТЛК}}$ — сумма

² Склад временного хранения.

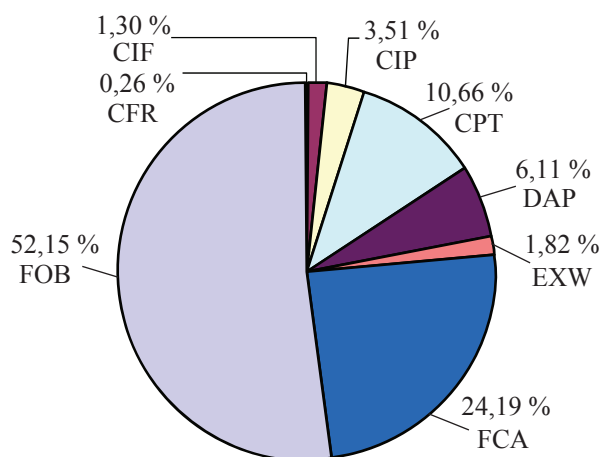


Рис. 3. Условия поставок товаров, в соответствии с которыми ввозились товары из КНР в ЕАЭС (по данным Федеральной таможенной службы России)

таможенных пошлин, налогов, перечисленных в федеральный бюджет за счет декларирования товаров, поступивших на ТЛК; $P_{\text{РЕГ}}$ — сумма таможенных пошлин, налогов, поступивших в федеральный бюджет за счет декларирования товаров в регионе.

Так как первая таможенная декларация на товары, которые были перемещены на ТЛК «Южноуральский», была зарегистрирована 25 мая 2016 г., то и расчет первого показателя будем осуществлять по одинаковым временным промежуткам, чтобы добиться более точных и достоверных значений.

Внешнеторговый оборот Челябинской области в 1, 2 и 3-м кварталах 2015 г. и 1-м квартале 2016 г. составил 4 161,8 млн долл. США (без учета данных взаимной торговли с государствами — членами ЕАЭС).

Для расчета объема товаров, прошедших обработку в ТЛК, в стоимостном выражении будем использовать средневзвешенный курс с 01.01.2015 по 31.12.2015, который составляет 60,9579 р. Суммарная стоимость товаров, поступивших в ТЛК «Южноуральский» за период с 01.04.2015 по 30.04.2016, составила 171 316 896,9 р., в долларах США — 2 810 413,37.

$$D_{\text{ВТД}} = \frac{D_{\text{ТЛК}}}{D_{\text{РЕГ}}} \cdot 100 = \frac{2\,810\,413,3}{4\,161\,800\,000} \cdot 100 = 0,066.$$

Сумма таможенных пошлин, налогов, перечисленная в федеральный бюджет за счет декларирования товаров, поступивших в ТЛК, за период с 01.04.2015 по 30.04.2016 составила 42,058 млн р. Сумма таможенных пошлин, налогов, перечисленная в федеральный бюджет за счет деклари-

рования товаров в Челябинской области, за указанный период составила около 9000 млн р.

$$D_{\text{ПЛАТ}} = \frac{P_{\text{ТЛК}}}{P_{\text{РЕГ}}} \cdot 100 = \frac{42,058}{9000} \cdot 100 = 0,47.$$

Таким образом, несмотря на заявленные конкурентные преимущества ТЛК «Южноуральский», на наш взгляд, практическая реализация данного проекта осуществляется не в полном объеме. Фактические объемы поставок контейнеров не соответствуют запланированным (табл. 1 и 2).

Анализ практического опыта размещения логистических центров в России показал, что формирование ТЛК в регионах находится на начальном этапе развития. В сравнении с другими странами в России низкая степень участия органов государственной власти при создании ТЛК, строительство осуществляется преимущественно частными инвесторами, крупными логистическими компаниями. Строительство новых логистических центров отдельными предприятиями при отсутствии единой методологии и методик формирования логистической инфраструктуры приводит к неравномерному распределению объектов логистической инфраструктуры по территории России, что не соответствует стратегическим целям страны по формированию единого экономического пространства. Недостаточный уровень практической проработанности процесса выбора мест размещения ТЛК обуславливает необходимость исследования существующих методов развития логистической инфраструктуры с последующей разработкой методики оценки вариантов размещения логистических центров.

Таблица 1

Планировавшиеся на 2015—2016 гг. поквартальные объемы поставок контейнеров в ТЛК «Южноуральский»

Месяцы	Январь — март	Апрель — июнь	Июль — сентябрь	Октябрь — декабрь
2015 год				
В квартал	2 480	14 499	21 334	22 822
2016 год				
В квартал	27 453	34 185	37 076	37 076

Источник: по данным ТЛК «Южноуральский».

Таблица 2

Количество товарных партий, принятых ТЛК «Южноуральский»

Дата поступления партии	Кол-во контейнеров	Товар	Вес брутто/нетто, кг	Стоимость, р.
25.05.2015	50	Поливинилхлорид SG5	1 260 000/1 250 000	49 861 300,00
28.08.2015	47	Поливинилхлорид SG5 и SG3	1 197 806,4/1 188 300	68 887 744,38
04.09.2015	3	Поливинилхлорид SG5 и SG3	76 305,6/75 700	4 251 427,90
21.10.2015	3	Компрессор	32 250/31 300	10 846 780,52
22.10.2015	2	Компрессор	23 700/22 900	8 321 800,54
20.11.2015	1	Картеры	11 200/10 160	6 346 196,76
21.11.2015	1	Обувь	4 703/4 125,74	10 371 843,30
05.01.2016	1	Обувь	6 209,3/5 539,64	11 950 667,47
25.04.2016	1	Потолочная вата	15 653,00/15 552	479 136,00

Источник: по данным Челябинской таможни.

Методика оценки вариантов размещения региональных логистических центров основана на расчете интегрированного показателя оценки привлекательности субъекта РФ, определение которого заключается в решении следующих этапов [4]:

1. Расчет оценки частного i -го фактора для j -го региона (t_{ij}) как отношение фактического значения фактора к максимальному значению (t_{\max}) и определение весовых коэффициентов методом аналитической иерархии [6].

Расчет оценки j -го региона по i -му фактору определяется по формуле

$$t_{ij} = \frac{x_{ij}}{x_{\max}}, \quad (3)$$

где t_{ij} — частная оценка j -го региона по i -му фактору; x_{ij} — фактическое значение i -го фактора

для j -го субъекта РФ; x_{\max} — наибольшее значение i -го фактора.

Поскольку каждый фактор оказывает различное влияние на выбор мест размещения логистического центра и на эффективность его работы в будущем, то на первом этапе определяются весовые коэффициенты каждого фактора.

2. Расчет оценки j -го региона с учетом весовых коэффициентов для каждой группы факторов: социально-экономических ($\Omega_{\text{эк}}$), инфраструктурно-географических ($\Omega_{\text{инф}}$) и факторов для показателей транспортной работы региона ($\Omega_{\text{тр}}$) по формуле

$$\Omega = \sum_{i=1}^n t_{ij} \cdot W_i, \quad (4)$$

где t_{ij} — интегральная оценка i -го показателя каждой группы факторов для j -го региона; W_i — весовой коэффициент i -го показателя.

3. Определение консолидированных коэффициентов по каждой группе факторов ($K_{сэ}$, $K_{тр}$, $K_{инф}$) согласно методике [2; 7].

Уровень привлекательности региона можно оценить, сопоставляя оценку привлекательности исследуемого субъекта с оценкой привлекательности субъекта-эталона. В качестве эталонного региона наиболее целесообразно использовать субъект (реально существующий или условный), имеющий наибольшие значения по выбранным факторам, влияющим на размещение логистического центра.

Примем два условных региона — P^* и P_* . P^* является абсолютно наилучшим регионом и имеет, соответственно, максимальные оценки по каждому i -му фактору. P_* является абсолютно наихудшим регионом и имеет, соответственно, наименьшие оценки по всем частным показателям [2].

Вычисляем значение консолидированного коэффициента группы социально-экономических факторов ($K_{сэ}$) каждого из регионов (P^* , P_j , P_*) по формуле

$$K_i = 1 - \frac{|\Omega_{\max} - \Omega_{эк}^j|}{|\Omega_{\max} - \Omega_{\min}|}, \quad (5)$$

где K_i — консолидированный коэффициент каждой группы факторов по j -му субъекту РФ ($K_{сэ}$, $K_{тр}$, $K_{инф}$); $\Omega_{эк}^j$ (или $\Omega_{инф}^j$, или $\Omega_{тр}^j$) — оценки j -го региона по группе факторов; Ω_{\max} , Ω_{\min} — соответственно максимальные и минимальные значения оценки по данной группе факторов.

Тогда:

— для абстрактного наилучшего региона P^* $K_{сэ} = 1$;

— для абстрактного наихудшего региона P_* $K_{сэ} = 0$.

Аналогичным образом определяются консолидированные коэффициенты по группе факторов инфраструктурно-географических показателей ($K_{инф}$) и показателей транспортной работы ($K_{тр}$).

Таким образом, для каждого региона имеем три основных оценочных коэффициента P_j ($K_{сэ}$, $K_{тр}$, $K_{инф}$).

4. Расчет интегрированного показателя оценки привлекательности субъекта РФ для размещения объектов логистической инфраструктуры. Интегрированный показатель оценки привлекательности региона рассчитывается как средняя квадратическая по формуле

$$s = \frac{\sqrt{(K_{эк}^j)^2 + (K_{тр}^j)^2 + (K_{инф}^j)^2}}{\sqrt{3}}, \quad (6)$$

где s — интегрированный показатель оценки привлекательности субъекта РФ для размещения объектов логистической инфраструктуры.

Чем больше величина s , тем конкурентоспособнее регион для размещения на его территории логистического центра. Решение о размещении логистического центра при сопоставлении значений консолидированных коэффициентов принимается, если выполняется условие, выраженное в виде неравенства

$$K_{инф}^i \cdot \frac{K_{сэ}^i + K_{тр}^i}{2} \geq K_{инф}^{ср} \cdot \frac{K_{сэ}^{ср} + K_{тр}^{ср}}{2}, \quad (7)$$

где $K_{инф}^{ср}$, $K_{сэ}^{ср}$ и $K_{тр}^{ср}$ — средние значения консолидированных коэффициентов групп инфраструктурных, социально-экономических факторов и показателей транспортной работы региона соответственно.

Учитывая, что привлекательность региона определяется на основе трех консолидированных коэффициентов, которые для каждого субъекта вносят различный вклад в общий интегрированный показатель, предлагается сравнить значения консолидированных коэффициентов между собой. Сравнение консолидированных коэффициентов позволит выявить группу факторов по каждому субъекту, значения которых необходимо улучшить с целью повышения привлекательности региона для размещения на его территории объектов логистической инфраструктуры и разработать рекомендации по формированию эффективной логистической инфраструктуры [6].

Инфраструктурные факторы отражают текущий уровень инфраструктурной оснащенности субъекта, при этом при низких значениях являются сдерживающим фактором развития региона, поэтому сравнение данной группы факторов следует производить с совокупностью значений консолидированных коэффициентов по группе социально-экономических факторов и показателей работы региона.

Матрица группировки регионов по уровню привлекательности для размещения логистических центров при сравнении значений консолидированных коэффициентов между собой показана на рис. 4. В графическом виде это можно представить как нанесение значения консолидированных показателей в системе XU -координат.

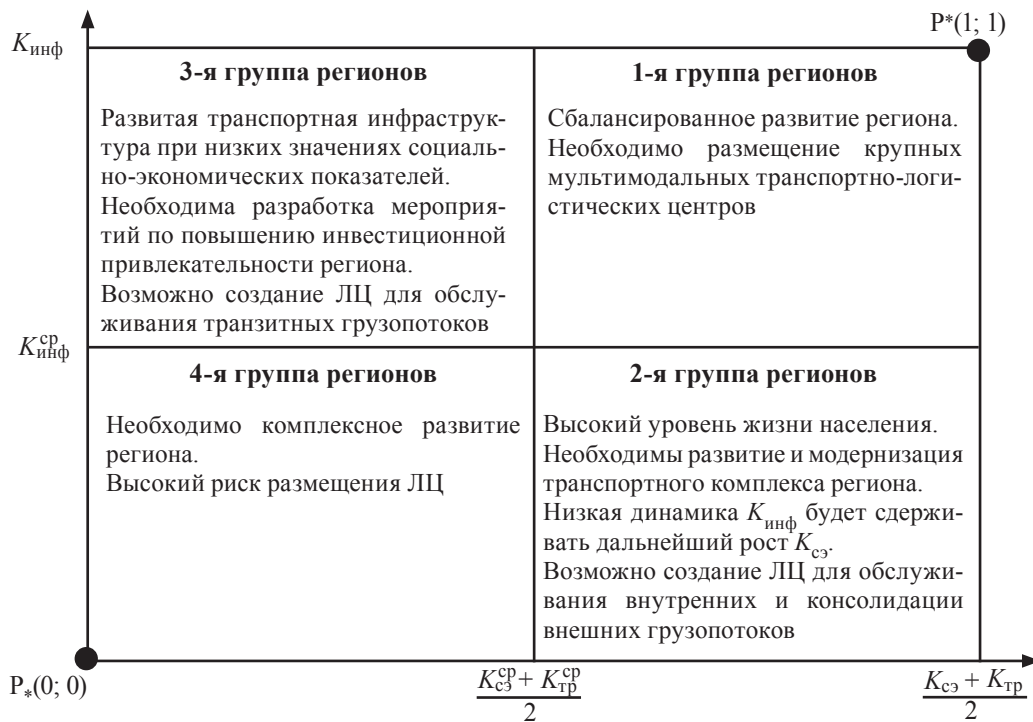


Рис. 4. Матрица группировки регионов по уровню привлекательности для размещения логистических центров (ЛЦ)

Сравнение консолидированных коэффициентов можно осуществлять также в системе XYZ-координат. В этом случае привлекательность субъекта и направление развития логистической инфраструктуры определяется соответствием значений консолидированных коэффициентов определенной цветовой области.

Тогда:

— $P_j > 0,6$ — высокие значения консолидированных коэффициентов; целесообразно размещение международных и национальных логистических центров;

— $0,2 < P_j < 0,6$ — средние значения консолидированных коэффициентов; возможно создание региональных логистических центров;

— $P_j < 0,2$ — низкие значения консолидированных коэффициентов; высокий риск размещения ТЛК.

Под «риском размещения ТЛК» понимается возможность недополучения планируемых дохода или прибыли. Необходимы дополнительное исследование вариантов размещения ТЛК на территории округа по разработанной методике и оценка перспектив округа с использованием разработанной имитационной модели. В случае благоприятного прогноза развития округа (области, края, республики) возможно создание локальных логистических центров. Конкретные практические рекомендации по развитию логи-

стической инфраструктуры в регионе определяются политикой местных органов власти в транспортной отрасли.

При окончательном выборе месторасположения ТЛК необходимо учитывать уже существующие логистические центры, их мощность, а также динамику изменения значений консолидированных коэффициентов с целью определения перспективных регионов [3].

Для оценки вариантов размещения логистических центров рассматриваемого федерального округа по разработанной методике необходимо выделить основные города, для которых будет рассчитываться интегрированный показатель оценки привлекательности. Были выбраны города с наибольшей численностью населения, что обеспечит наличие трудовых ресурсов при создании логистического центра, а также значительные объемы торговли.

Поскольку система факторов размещения ТЛК была принята для оценки регионов, то для определения интегрированного показателя привлекательности городов предлагается внести коррективы в определение фактора «наличие транспортных коридоров на территории субъекта». Заменить данный фактор показателем «наличие транспортных коммуникаций», балльная оценка которого производилась следующим образом [5]:

— 1 балл — за наличие железнодорожного сообщения, за расположение на основном направлении транспортного коридора и автомобильной дороги федерального значения (по 1 баллу за каждый коридор, трассу);

— 0,5 балла — за наличие воздушного сообщения, за расположение на ответвлении транспортного коридора и за наличие автомобильных дорог регионального значения (по 0,5 балла за каждую трассу и каждое ответвление коридора). Так как средняя продолжительность навигационного периода в УрФО составляет всего около 150 дней, то за наличие речных портов в городе присваивается 0,5 балла.

Для измерения величины факторов использовались данные государственной статистики и Федеральной таможенной службы РФ.

Рассчитанные значения консолидированных коэффициентов и интегрированного показателя оценки привлекательности для рассматриваемых городов представлены в табл. 3.

Условию размещения транспортно-логистических центров удовлетворяют также города Нижний Тагил, Магнитогорск, Сургут, Нижневартовск, Новый Уренгой и Ноябрьск. Эти города имеют высокую интегрированную оценку привлекательности (см. табл. 3), на их территории возможно создание локальных транспортно-логистических

Таблица 3

**Результаты расчетов интегрированной оценки крупнейших городов
Уральского федерального округа**

Город	Значение коэффициента			Интегрированный уровень привлекательности, s	Место по уровню привлекательности среди городов УрФО
	$K_{сэ}$	$K_{тр}$	$K_{инф}$		
Свердловская область					
Екатеринбург	0,402	0,806	0,896	0,734	1
Каменск-Уральский	0,145	0,108	0,438	0,274	17
Нижний Тагил	0,217	0,195	0,438	0,304	10
Первоуральск	0,106	0,089	0,476	0,286	15
Серов	0,132	0,041	0,361	0,223	21
Новоуральск	0,219	0,144	0,361	0,258	18
Челябинская область					
Челябинск	0,335	0,536	0,712	0,550	2
Златоуст	0,050	0,084	0,503	0,296	12
Копейск	0,034	0,055	0,483	0,281	16
Магнитогорск	0,290	0,207	0,580	0,393	6
Миасс	0,073	0,083	0,503	0,297	11
Озерск	0,133	0,028	0,483	0,290	14
Троицк	0,041	0,027	0,503	0,292	13
Тюменская область					
Тюмень	0,335	0,632	0,613	0,544	3
Тобольск	0,140	0,143	0,231	0,177	26
Ишим	0,083	0,181	0,307	0,211	24
Ханты-Мансийский автономный округ					
Ханты-Мансийск	0,192	0,250	0,170	0,207	25
Нефтеюганск	0,262	0,270	0,132	0,230	20
Нижневартовск	0,620	0,448	0,246	0,464	4
Сургут	0,395	0,592	0,246	0,435	5
Нягань	0,244	0,184	0,208	0,213	22

Окончание табл. 3

Город	Значение коэффициента			Интегрированный уровень привлекательности, s	Место по уровню привлекательности среди городов УрФО
	$K_{сэ}$	$K_{тр}$	$K_{инф}$		
Ямало-Ненецкий автономный округ					
Салехард	0,171	0,285	0,153	0,211	23
Новый Уренгой	0,402	0,351	0,153	0,321	8
Ноябрьск	0,409	0,313	0,115	0,305	9
Курганская область					
Курган	0,115	0,112	0,590	0,353	7
Шадринск	0,042	0,036	0,399	0,232	19
Среднее по УрФО					
	0,215	0,239	0,396	0,322	

Примечание: рассчитано на основе статистических данных Федеральной службы государственной статистики России (<http://www.gks.ru>) и Федеральной таможенной службы России (<http://www.customs.ru>).

центров. Строительство ТЛК эффективно также в Кургане, поскольку величина интегрированной оценки привлекательности города выше среднего значения по округу.

Таким образом, учитывая результаты расчетов интегрированной оценки крупнейших городов Уральского федерального округа, результаты оценки эффективности функционирования ТЛК «Южноуральский», для развития данного комплекса необходимо принять ряд мер:

1) обеспечить загрузку комплекса федеральными проектами;

2) переориентировать государственные и частные предприятия, имеющие внешнеэкономические связи с КНР, на транспортировку товаров через ТЛК «Южноуральский»;

3) перераспределить железнодорожные транспортные потоки, проходящие из Китая по территории как РФ (Транссиб), так и Казахстана;

4) создать на основе государственно-частного партнерства в регионе, деятельности ТЛК «Южноуральский», производственный кластер.

Список литературы

1. Саати, Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т. Саати ; пер. с англ. под общ. ред. Р. Г. Вачнадзе. — М. : Радио и связь, 1993. — 278 с.
2. Прокофьева, Т. А. Логистика транспортно-распределительных систем: региональный аспект / Т. А. Прокофьева, О. М. Лопаткин. — М. : РКонсульт, 2003. — 400 с.
3. Копылова, О. А. Проблемы выбора места размещения логистических центров / О. А. Копылова, А. Н. Рахмангулов // Современ. проблемы транспорт. комплекса России. — 2011. — № 1. — С. 58—67.
4. Рахмангулов, А. Н. Размещение региональных логистических центров : монография / А. Н. Рахмангулов, О. А. Копылова. — Магнитогорск : Изд-во Магнитог. гос. техн. ун-та им. Г. И. Носова, 2015. — 172 с.
5. Рахмангулов, А. Н. Методологические основы организации функционирования железнодорожных промышленных транспортно-технологических систем : дис. ... д-ра техн. наук / Рахмангулов А. Н. — М., 2013. — 374 с.
6. Рахмангулов, А. Н. Железнодорожные транспортно-технологические системы: организация функционирования : монография / А. Н. Рахмангулов, П. Н. Мишкурин, О. А. Копылова. — Магнитогорск : Изд-во Магнитог. гос. техн. ун-та им. Г. И. Носова, 2014. — 300 с.
7. Сизый, С. В. Теория и методология формирования сетевого организационного взаимодействия на железнодорожном транспорте : автореф. дис. ... д-ра техн. наук / С. В. Сизый. — Екатеринбург, 2011. — 44 с.
8. Степанов, Е. А. Внешняя торговля как фактор экономического роста в транзитивной экономике : дис. ... канд. экон. наук / Е. А. Степанов. — Челябинск, 2004. — 160 с.
9. Степанов, Е. А. Влияние внешней торговли на экономический рост национальной экономики // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2013. — № 32 (323). — С. 34—42.

10. Степанов, Е. А. Особенности импорта в подсистемах мировой экономики на рубеже XX—XXI веков // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2014. — № 18 (347). — С. 67—87.
11. Смекалин, А. Е. Совершенствование взаимодействия таможенных органов и участников ВЭД / А. Е. Смекалин, Е. А. Степанов // Актуальные проблемы, новые вызовы и перспективы таможенного дела в современной России : материалы науч.-практ. конф. / под ред. А. А. Максимова. — М. : Перо, 2014. — С. 179—184.
12. Степанов, Е. А. Особенности взаимодействия участников внешней торговли и таможенных органов : монография / Е. А. Степанов, А. Е. Смекалин. — Челябинск : Издат. центр ЮУрГУ, 2014. — 136 с.
13. Степанов, Е. А. Эволюция подходов к исследованию факторов внешней торговли // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2015. — № 18 (373). — С. 53—64.
14. Фомин, В. К. Оценка экономической привлекательности предприятий с использованием линейных форм / В. К. Фомин, С. В. Сизый // Вестн. УрГУПС. — 2009. — № 3—4. — С. 33—41.
15. Шиндина, Т. А. Специфика таможенно-логистических механизмов в системе внешней торговли России / Т. А. Шиндина, Е. А. Степанов // Вестн. Краснояр. гос. пед. ун-та им. В. П. Астафьева. — 2014. — № 4 (30). — С. 187—198.
16. Юрицин, В. М. Совершенствование взаимодействия таможенных органов и участников внешнеэкономической деятельности при осуществлении таможенных процедур в приграничной зоне России : автореф. дис. ... канд. экон. наук / В. М. Юрицин. — М., 2012.

Сведения об авторах

Степанов Евгений Александрович — кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой «Таможенное дело» Южно-Уральского государственного университета, Челябинск, Россия. stepson02031977@mail.ru.

Смекалин Александр Евгеньевич — старший государственный таможенный инспектор отдела товарной номенклатуры, происхождения товаров и торговых ограничений Челябинской таможни. Челябинск, Россия. alexander.smekalin@yandex.ru.

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2016. No. 14 (396). Economic Sciences. Iss. 55. Pp. 68—78.

CUSTOMS AND LOGISTIC FACTOR OF DEVELOPMENT OF FOREIGN TRADE OF THE REGION

Ye.A. Stepanov

South Ural State University, Chelyabinsk, Russia. stepson02031977@mail.ru

A.Ye. Smekalin

Chelyabinsk customs office, Chelyabinsk, Russia. alexander.smekalin@yandex.ru

In article theoretical the basics of foreign trade are covered, the analysis of a condition of foreign trade of Chelyabinsk region with China is carried out. Indicators of effectiveness of functioning of a transport and logistic complex on the basis of which the analysis of functioning of transport and logistics hub “Yuzhnouralsky” is carried out are entered, and also competitive advantages of this hub are determined. Assessment of the largest cities of the Ural Federal District regarding appeal to placement of transport and logistics hubs is performed. On the basis of the received results offers on development of transport and logistics hub “Yuzhnouralsky” as element of transport and logistic system of Chelyabinsk region and major link in a chain of cargo delivery of China to Russia are formulated.

Keywords: *transport and logistics hub, foreign trade of the region, customs and logistic mechanism.*

References

1. Saati T. *Prinyatiye resheniy. Metod analiza ierarkhiy* [Decision making. Method of the analysis of hierarchies]. Moscow, Radio and communication Publ., 1993. 278 p. (In Russ.).

2. Prokof'yeva T.A., Lopatkin O.M. *Logistika transportno-raspredelitel'nykh sistem: regional'nyy aspekt* [Logistik of transport and distribution systems: regional aspect]. Moscow, RConsult Publ., 2003. 400 p. (In Russ.).
3. Kopylova O.A., Rakhmangulov A.N. Problemy vybora mesta razmeshcheniya logisticheskikh tsentrov [Problems of the choice of the location of the logistic centers]. *Sovremennye problemy transportnogo kompleksa Rossii* [Modern problems of a transport complex of Russia], 2011, no. 1, pp. 58—67 (In Russ.).
4. Rakhmangulov A.N., Kopylova O.A. *Razmeshchheniye regional'nykh logisticheskikh tsentrov* [Placement of the regional logistic centers]. Magnitogorsk, 2015. 172 p. (In Russ.).
5. Rakhmangulov A.N. *Metodologicheskiye osnovy organizatsii funktsionirovaniya zheleznodorozhnykh promyshlennykh transportno-tekhnologicheskikh sistem* [Methodological bases of the organization of functioning of railway industrial transport and technological systems. Thesis]. Moscow, 2013. 374 p. (In Russ.).
6. Rakhmangulov A.N., Mishkurov P.N., Kopylova O.A. *Zheleznodorozhnye transportno-tekhnologicheskiye sistemy: organizatsiya funktsionirovaniya* [Railway transport and technological systems: organization of functioning]. Magnitogorsk, 2014. 300 p. (In Russ.).
7. Sizyy S.V. *Teoriya i metodologiya formirovaniya setevogo organizatsionnogo vzaimodeystviya na zheleznodorozhnom transporte* [The theory and methodology of forming of network organizational interaction on a rail transport. Abstract of thesis]. Yekaterinburg, 2011. 44 p. (In Russ.).
8. Stepanov E.A. *Vneshnyaya torgovlya kak faktor ekonomicheskogo rosta v tranzitivnoy ekonomike* [Foreign trade as a factor of economic growth in transitive economy. Thesis]. Chelyabinsk, 2004. 160 p. (In Russ.).
9. Stepanov E.A. Vliyaniye vneshney torgovli na ekonomicheskiy rost natsional'noy ekonomiki [Influence of foreign trade on the economic growth of national economy]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2013, no. 32 (323), pp. 34—42 (In Russ.).
10. Stepanov E.A. Osobennosti importa v podsystemakh mirovoy ekonomiki na rubezhe XX—XXI vekov [Features of import in subsystems of world economy at a turn of the 20—21st centuries]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2014, no. 18 (347), pp. 67—87. (In Russ.).
11. Stepanov E.A., Smekalin A.E. Sovershenstvovaniye vzaimodeystviya tamozhennykh organov i uchastnikov VED [Improving cooperation between the customs authorities and traders]. *Aktual'nye problemy, novye vyzovy i perspektivy tamozhennogo dela v sovremennoy Rossii* [Actual problems of new challenges and perspectives of customs in modern Russia]. Chelyabinsk, 2014. Pp. 179—184. (In Russ.).
12. Stepanov E.A., Smekalin A.E. *Osobennosti vzaimodeystviya uchastnikov vneshney torgovli i tamozhennykh organov* [Features of interaction of participants of foreign trade and customs authorities]. Chelyabinsk, 2014. 136 p. (In Russ.).
13. Stepanov E.A. Evolyutsiya podkhodov k issledovaniyu faktorov vneshney torgovli [Evolution of approaches to a research of factors of foreign trade]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2015, no. 18 (373), pp. 53—64. (In Russ.).
14. Fomin V.K., Sizyy S.V. Otsenka ekonomicheskoy privlekatel'nosti predpriyatiy s ispol'zovaniyem lineynykh form [Evaluation of economic appeal of the entities with use of linear forms]. *Vestnik UrGUPS* [Bulletin of URGUPS], 2009, no. 3—4, pp. 33—41. (In Russ.).
15. Shindina T.A., Stepanov E.A. Spetsifika tamozhenno-logisticheskikh mekhanizmov v sisteme vneshney torgovli Rossii [Specifics of customs and logistics mechanisms in the system of Russia's foreign trade]. *Vestnik Krasnoyarskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universiteta* [Bulletin of Krasnoyarsk State Pedagogical University], 2014, no. 4 (30), pp. 187—198. (In Russ.).
16. Yuritsin V.M. *Sovershenstvovaniye vzaimodeystviya tamozhennykh organov i uchastnikov vneshney ekonomicheskoy deyatel'nosti pri osushchestvlenii tamozhennykh protsedur v prigranichnoy zone Rossii* [Enhancement of interaction of customs authorities and participants of foreign economic activity in case of implementation of customs procedures in a border zone of Russia. Abstract of thesis]. Moscow, 2012. (In Russ.).

УДК 339.727.244
ББК У268.42(2Рос)

ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВЫВОЗА КАПИТАЛА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

М. Н. Сердюкова

Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

Рассмотрено международно-правовое регулирование в области инвестиционных отношений. Исследованы этапы развития международно-правовых актов в области инвестирования. Представлены основные документы, регулирующие деятельность иностранных инвесторов в мире. Изучены исторические факты и обстоятельства, предопределяющие развитие действующей системы контроля и регулирования инвестирования в Российской Федерации. Рассмотрены приоритетные направления и тенденции в развитии законодательной базы поддержки инвестиционных отношений.

Ключевые слова: *вывоз капитала, инвестиции, правовое регулирование, иностранные инвестиции, законодательная база вывоза капитала, международно-правовое регулирование.*

Вывоз капитала в национальной экономике России наблюдается с 1991 г., но сегодня внимание к этой проблеме возросло ввиду увеличения масштабов негативного влияния данного феномена. Утечка капиталов ухудшает экономическую ситуацию внутри страны и негативно влияет на инвестиционный имидж России на мировом рынке капиталов. Таким образом, сложнорегулируемый денежный поток вытекает в общенациональную проблему [1]. Глобальная взаимозависимость международных экономических отношений наиболее доступно определяет процессы, происходящие на современном этапе. Доступные новейшие технологии сократили время и затраты на осуществление сделок, тем самым способствовали развитию торговых и финансовых потоков, убрав один из естественных барьеров. Информационные системы послужили катализатором для международного рынка, изменили его сущность, что не могло не повлиять на развитие инвестиционных отношений в мире.

Стремительно возросшее значение инвестиционных отношений в глобальном трансграничном движении капиталов способствовало прогрессивному развитию экономики государств, и если для решения международно-правовых проблем в сфере международной торговли было отведено значительное место в политике стран, то возросшей роли прямых иностранных инвестиций не было уделено должного внимания. Однако проблема регулирования и контроля прямых иностранных инвестиций существовала и требовала соответствующего решения.

Принятие мировым сообществом многостороннего соглашения в сфере инвестирования могло бы стать ключевым решением в этом вопросе, но, несмотря на необходимость контроля и регулирования денежных потоков, государства до сих пор не договорились. Особенно остро ощущается нехватка надлежащего международно-правового регулирования в настоящее время, когда перемещения капитала через границу становится необъятным, слабоконтролируемым и сложнорегулируемым [2].

Цель статьи заключается в исследовании теоретических и практических международно-правовых аспектов регулирования вывоза капитала, а именно: изучение мнений по поводу классификации и периодизации международно-правового регулирования; исследование основных международно-правовых соглашений, направленных на стимулирование иностранного инвестирования; определение приоритетных направлений и тенденций развития законодательной базы поддержки инвестиционных отношений.

В научной литературе освещается несколько мнений по поводу классификации и разделения международно-правового регулирования иностранного инвестирования на периоды, причем каждое имеет достаточное обоснование. С. И. Крупко разделяет развитие международного инвестиционного права на три периода. Первый период — «Государство и частная собственность» (1-я половина XX в.) — определяется полной национализацией частной собственности, что связано с появлением социалистических государств; иностранные инвесторы оспаривали

акты национализации и, считая их незаконными, требовали выплат возмещения, однако этого, как правило, не происходило. Во второй период — «Государство и иностранный инвестор» (1950—1970-е гг.) — были созданы инвестиционные законы и кодексы в государствах, которые принимали капитал с целью обезопасить себя и увеличить инвестиционную привлекательность. За счет этого возросла экономическая независимость стран Латинской Америки, Азии и Африки, наиболее нуждающихся стран — импортеров капитала. Периодически возникали недоразумения и споры в связи с односторонними изменениями в соглашениях или из-за разрыва инвестиционных соглашений. Третий период (первая половина 1980-х гг.): новым толчком в развитии правового регулирования отношений послужило открытие восточноевропейского рынка; государства, вливающие капитал, стали создавать программы по страхованию инвестиций для снижения политических рисков [3].

Д. К. Лабин выделяет следующие периоды в истории международно-правового регулирования инвестиционных отношений: колониальный, постколониальный, период рационализации экономического поведения государств, современный [4]. Во Франции ученые Д. Карро и П. Жюйар выделили три этапа защиты международных инвестиций: первый — утверждение основополагающих принципов защиты международных капиталовложений развитыми странами; второй — протест и непризнание этих общих принципов развивающимися странами; третий — восстановление взаимопонимания между развитыми и развивающимися странами и принятие общих принципов международного права в области защиты международных инвестиций [5. С. 400 — 411]. В работах И. З. Фархутдинова описывается становление международно-правового механизма регулирования инвестиций в процессе исторического развития, где выделяется пять этапов: первый — XIII—XV вв. — средневековый этап; второй — сер. XV — XVII в. — эпоха Великих географических открытий; третий — XVIII—XIX вв. — колониальный; четвертый — XX в. — постколониальный; пятый — рубеж XX и XXI вв. — эпоха глобализации [6].

Также в исследованиях рассматривается развитие международного инвестиционного права через подходы к определению инвестиционного режима: теория «международного минимального стандарта», подразумевающая соблюдение

государством минимальных стандартов, установленных международным правом в отношениях с иностранными компаниями; «доктрина Кальво», принцип международного права, согласно которому лица, проживающие в иностранных государствах, при возникновении юридических конфликтов должны обращаться в местные судебные органы; позиция деколонизированных стран Азии и Африки и «социалистическая позиция».

В юридической литературе часто поднимается вопрос о прямой зависимости развития международно-правового регулирования иностранного инвестирования и уровня развития глобализации (Д. К. Лабин [2]).

Поэтому вполне очевидно, что остальные авторы обосновывают классификацию этапов развития правового регулирования инвестиционных отношений развитием процесса глобализации, так как одним из проявлений глобализации является беспрепятственное движение капитала на международном рынке. На современном этапе глобализационного подъема быстро росла международная торговля, а еще быстрее — трансграничная миграция капиталов, что привело к появлению наднациональных валютных рынков. Согласно ленинской теории, в конце XIX — первой половине XX в. капитал преимущественно вывозился из развитых стран в развивающиеся либо слаборазвитые страны с целью максимизации прибыли; наиболее привлекательными в то время являлись горнодобывающая промышленность и плантационное хозяйство. В начале 1960-х гг. многие промышленно развитые страны отказались от валютных ограничений, что повлекло за собой нестабильность мировой валютно-финансовой системы и заставило страны вернуться к прежней практике.

Международно-правовое регулирование инвестиционных отношений осуществляется путем заключения государствами и другими субъектами международного права международных договоров. На международном уровне приоритетными являются нормативно-правовые документы, которые способствуют формированию общего инвестиционного пространства для большинства стран. Для эффективного и безопасного циркулирования денежной массы важно наличие единых стандартов, которые дают гарантии и учитывают интересы всех участников международных отношений. По числу участников международные договоры можно разделить на три группы: много-

сторонние международные договоры (Сеульская конвенция об учреждении Многостороннего агентства по гарантиям инвестиций, Конвенция об урегулировании инвестиционных споров между государствами и физическими или юридическими лицами других государств); региональные международные договоры (например, в рамках СНГ); двусторонние соглашения (о содействии капиталовложений, об избегании двойного налогообложения).

Подписание международного соглашения дает гарантию для иностранного инвестора и служит дополнительной защитой его интересов, так как прописанные в соглашении права и обязанности сторон приоритетны по отношению к нормам национального права. В области защиты инвестиций особое значение имеют двусторонние и многосторонние соглашения, они обладают рядом преимуществ. Во-первых, государства обеспечивают эффективную реализацию прав своих физических и юридических лиц в другом государстве. Во-вторых, в ситуации неопределенности и рисков иностранный инвестор повышает защиту и гарантию своего капитала. В-третьих, у инвестора появляется законодательная гарантия для инвестиций вне зависимости от изменений в стране-реципиенте. Как правило, двусторонние инвестиционные договоры заключаются между экономически развитыми государствами (экспортерами капитала) и только развивающимися государствами (импортерами капитала), которые стремятся привлечь капитал.

Действующая в России система контроля и регулирования трансграничного передвижения капитала осуществляется международными и российскими правовыми актами. Правоотношения, касающиеся иностранных инвестиций, в России регулируются целым комплексом законодательных актов. Федеральный закон от 09.07.1999 № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» (ред. от 05.05.2014) на сегодняшний день является единственным документом, полностью посвященным регулированию инвестиционных отношений в России. Все прочие федеральные законы относятся к источникам правовых норм законодательства об иностранных инвестициях. Они устанавливают специфическое материально-правовое регулирование инвестиционных отношений с иностранными субъектами. Например, Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществ-

ляемой в форме капитальных вложений» (ред. от 28.12.2013).

Российская Федерация — участник ряда двусторонних соглашений о сотрудничестве: в конкретных секторах экономики (Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Аргентинской Республики о сотрудничестве в области туризма от 26.06.1986); торгово-экономической сфере (Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Венгерской Республики об экономическом сотрудничестве от 16.02.2005); соглашения по иным вопросам регулирования иностранных инвестиций.

Нормативно-правовая база регулирования иностранных инвестиций в России начала формироваться во времена Советского Союза. В 1986—1987 гг. (период «перестройки») был принят ряд постановлений, которые определили основные направления изменений внешнеэкономической деятельности. Россия была нацелена на прямой доступ предприятий на зарубежные рынки и переход от торговых отношений к кооперированию производства. Было признано, что необходимо разработать новую форму участия в международном разделении труда: совместные предприятия, производственная кооперация с иностранными фирмами и пр.

Выделяют конкретные этапы развития законодательства об инвестициях. Начальная стадия — с 1991 по 1996 г. — совпадает с началом проведения экономических реформ и периодом активной приватизации государственной собственности. Для этого периода характерна несформированность законодательного метода регулирования и контроля инвестирования. Инвестор (тогда исключительно иностранный) представляет собой главную цель для привлечения и регулирования. Приватизация проводилась в условиях еще не сформированного финансового рынка и неразвитой законодательной базы.

Второй этап — 1996—2000 гг. — время формирования рыночной структуры портфельных инвестиций, активного развития системы государственного регулирования рынка финансовых услуг, создания институтов рынка. Этот период начинается с принятия Федерального закона от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» и утверждения Положения о Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг (ФКЦБ России). Дальше последовало принятие Федерального закона от 05.03.1999 № 46-ФЗ «О защите прав

и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг», Федерального закона от 29.07.1998 № 136-ФЗ «Об особенностях эмиссии и обращения государственных и муниципальных ценных бумаг», Федерального закона от 06.23.1999 № 117-ФЗ «О защите конкуренции на рынке финансовых услуг». Принятие этих законов способствовало формированию инфраструктуры рынка ценных бумаг и притоку иностранного капитала. Однако, как показало время, ФЗ № 117 носил в основном спекулятивный характер. Сформированная законодательная база не способствовала привлечению стратегических инвесторов, которые были бы заинтересованы в долгосрочном экспорте капитала. В августе 1998 г. именно эти спекулятивные операции с капиталом спровоцировали финансовый кризис.

Третий этап развития законодательства — период с 1999/2000 г. — связан с преодолением последствий финансового кризиса и устранением причин его появления. В конечном итоге основные причины были скрыты в недоработках законодательной базы. С этого времени законодательство, с одной стороны, направлено на развитие института защиты прав инвесторов, а с другой — берет курс на разнообразие форм и методов инвестирования. В первом случае речь идет о Федеральном законе от 07.08.01 № 120-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон “Об акционерных обществах”», который внес изменения в законодательную базу относительно прозрачности, добавил конкретики для инвесторов и определил полномочия совета директоров. Второе направление законодательства связано с защитой прав инвесторов, так как расширение пространства для маневра в плане выбора форм и инструментов инвестирования создает дополнительные возможности минимизации инвестиционных рисков за счет диверсификации инвестиционного портфеля.

В ходе развития рыночных отношений были приняты нормативные акты на федеральном уровне, они определили политический и экономический статус страны. Были сформированы принципы и формы управления и формирования экономического пространства. Эти документы только косвенно влияют на инвестиционную деятельность. К ним можно отнести следующие законы: Конституция Российской Федерации (с учетом поправок), Земельный кодекс РФ, Налоговый кодекс РФ, Гражданский кодекс РФ, Таможенный

кодекс РФ, Федеральный закон от 16.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (ред. от 29.12.2015), Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» (ред. от 29.06.2015, с изм. от 29.12.2015) и т. п.

Значительный вклад в улучшение условий для инвестирования внесло принятие федеральных законов от 25.02.1999 № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» (ред. от 28.12.2013) и от 09.07.1999 № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» (ред. от 05.05.2014).

Среди федеральных законов, обеспечивающих расширение инвестиционных возможностей, также укажем: от 28.12.2002 № 185-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон “О рынке ценных бумаг”», от 11.29.2001 № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах».

Следует отметить законодательные акты, регулирующие финансовые инвестиции и рынки, деятельность институциональных вкладчиков и документы, создающие новые формы инвестирования в основной капитал, — федеральные законы: от 07.10.2002 № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (ред. от 30.12.2015), от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» (ред. от 30.12.2015), от 05.03.1999 № 46-ФЗ «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг» (ред. от 23.07.2013), от 10.12.2003 № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» (ред. от 30.12.2015), от 22.07.2005 № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» (ред. от 13.07.2015), от 07.08.2001 № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» (ред. от 30.12.2015) и др.

На сегодняшний день законодательная база государственного регулирования трансграничного движения капитала носит противоречивый характер. В первую очередь Российское государство стремится либерализовать международное движение капитала для привлечения иностранных инвесторов. С другой стороны, принимаются меры по ограничению и дополнительному контролю за капиталовложениями в форме прямых импортируемых инвестиций. Это связано с противоречиями интересов национальной экономики и инвесторами. При этом наблюдает-

ся закономерность: на протяжении всего периода развития законодательной базы в сфере иностранного инвестирования в меньшей степени регулируется вывоз капитала, чем ввоз капитала в экономику страны. Анализ приводит к выводу о том, что если раньше валютное регулирование в стране было основано на планомерной реализации принципа валютной либерализации и со-

ответствующем снятии валютных ограничений, то в настоящее время основные положения этой системы концентрируются в рамках противодействия утечке капитала, поэтому основные положения современного валютного законодательства направлены на регулирование деятельности дочерних иностранных компаний и их встречных потоков капитала.

Благодарность

Автор выражает благодарность своему научному руководителю Виктору Ивановичу Бархатову за ценные советы и идеи в ходе проведения исследования и написания статьи.

Список литературы

1. Антропов, А. Вывоз капитала — разграбление страны [Электронный ресурс] / А. Антропов // Наследие : информ.-аналит. портал. — URL: http://old.nasledie.ru/oboz/N5-6_01/5-6_20.HTM (дата обращения 09.11.2016).
2. Лабин, Д. К. Международно-правовое обеспечение мирового экономического порядка : дис. ... д-ра юрид. наук / Д. К. Лабин. — М., 2005. — 363 с.
3. Крупко, С. И. Инвестиционные споры между государством и иностранным инвестором : дис. ... канд. юрид. наук / С. И. Крупко. — М., 2002. — 215 с.
4. Лабин, Д. К. Международно-правовое регулирование инвестиционных отношений (исторический очерк) / Д. К. Лабин // Право и политика. — 2000. — № 9. — С. 30—37.
5. Карро, Д. Международное экономическое право / Д. Карро, П. Жюйар. — М. : Междунар. отношения, 2002. — 603 с.
6. Фархутдинов, И. З. Становление и развитие международного инвестиционного права в условиях глобализации: основные параметры [Электронный ресурс] / И. З. Фархутдинов // Соврем. право. — 2005. — № 7. — URL: <https://www.sovremennoepravo.ru/>.
7. Милякина, Е. В. Вывоз капитала: законодательство и практика его применения / Е. В. Милякина // Законодательство и экономика. — 2005. — № 3.
8. Замятин, Д. В. Бегство капитала из России и проблемы формирования государственной экономической политики : дис. ... канд. экон. наук / Д. В. Замятин. — М., 2004. — 165 с.
9. Ильина, Е. Финансисты отчитались о ввозе денег, а предприятия об их вывозе / Е. Ильина // Рос. газ. — 2007. — № 4336. — С. 4.
10. Хидиятуллина, М. Н. Сущность, природа и противоречия вывоза капитала в экономической литературе / М. Н. Хидиятуллина // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2015. — № 8 (363). Экономика. Вып. 48. — С. 165—174.
11. Хидиятуллина, М. Н. Использование механизмов валютной политики в государственном регулировании вывоза капитала / М. Н. Хидиятуллина // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2015. — № 12 (367). Экономика. Вып. 50. — С. 89—96.
12. Бархатов, В. И. Проблемы и перспективы устойчивого развития национальной экономики в глобализующемся мире / В. И. Бархатов // Устойчивое развитие в неустойчивом мире : сб. аннот. докл. Междунар. междисциплинар. конф., 26—28 июня 2014 г., Челябинск / редкол.: В. И. Бархатов (пред.), Н. Н. Мильчакова, Д. А. Плетнев. — М. : Перо, 2014. — С. 9—10.
13. Бархатов, В. И. Устойчивое развитие национальной экономики России в современных условиях / В. И. Бархатов // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2014. — № 9 (338). Экономика. Вып. 44. — С. 5—11.
14. Сорокин, Д. А. Особенности международного движения капитала в условиях новой индустриализации / Д. А. Сорокин // Методология устойчивого экономического развития в условиях новой индустриализации : сб. тр. Междунар. науч. конф. Симферополь, 6—7 окт. 2016 г. — Симферополь : Антиква, 2016. — С. 103—108.
15. Хидиятуллина, М. Н. Эволюция теории вывоза капитала в экономической литературе / М. Н. Хидиятуллина // Наука XXI века: проблемы, поиски, решения : сб. ст. науч.-практ. конф. с междунар. участием, посвящ. 70-летию Победы в Вел. Отеч. войне. Миасс, 24 апр. 2015 г. / под ред. А. Г. Бент. — Миасс : Геотур, 2015. — С. 204—209.

Сведения об авторе

Сердюкова Мадина Набиуллаевна — аспирантка кафедры экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. madina@csu.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2016. No. 14 (396). *Economic Sciences. Iss. 55. Pp. 79—85.*

DEVELOPMENT OF LEGAL REGULATION OF INVESTMENT RELATIONS IN RUSSIA

M.N. Serdyukova

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. madina@csu.ru

The article deals with international legal regulation in the sphere of investment relations. We studied the stages of development of international legal instruments in the field of investment. The main documents regulating the activities of foreign investors in the world. We studied the historical facts and the circumstances preceding, predetermine the development of existing monitoring, and control system of investment in the Russian Federation. Considered priorities and trends in the development of the legal framework supporting investment relations.

Keywords: *capital export, investment, legal regulation, foreign investment, legislative framework of capital export, international legal regulation.*

References

1. Antropov A. Vyvoz kapitala — razgrableniye strany [The export of capital is the looting of the country]. *Informatsionno-analiticheskiy portal Naslediye* [Informational and analytical portal Heritage]. Available at: http://old.nasledie.ru/oboz/N5-6_01/5-6_20.HTM, accessed 09.11.2016. (In Russ.).
2. Labin D.K. *Mezhdunarodno-pravovoye obespecheniye mirovogo ekonomicheskogo poryadka* [International legal maintenance of the global economic order. Thesis]. Moscow, 2005. 363 p. (In Russ.).
3. Krupko S.I. *Investitsionnye spory mezhdru gosudarstvom i inostrannym investorom* [Investment disputes between the state and a foreign investor. Thesis]. Moscow, 2002. 215 p. (In Russ.).
4. Labin D.K. Mezhdunarodno-pravovoe regulirovaniye investitsionnykh otnosheniy (istoricheskiy ocherk) [International legal regulation of investment relations (historical overview)]. *Pravo i politika* [Law and Politics], 2000, no. 9, pp. 30—37. (In Russ.).
5. Karro D., Zhyuyar P. *Mezhdunarodnoye ekonomicheskoye pravo* [International Economic Law]. Moscow, International relations Publ., 2002. 603 p. (In Russ.).
6. Farhutdinov I.Z. Stanovleniye i razvitiye mezhdunarodnogo investitsionnogo prava v usloviyakh globalizatsii: osnovnye parametry [Formation and development of international investment law in the context of globalization: fundamental parameters]. *Sovremennoye pravo* [Modern law], 2005, no. 7. Available at: <https://www.sovremennoepravo.ru/> (In Russ.).
7. Milyakina E.V., Vyvoz kapitala: zakonodatel'stvo i praktika ego primeneniya [The capital export: legislation and practice]. *Zakonodatel'stvo i ekonomika* [Legislation and Economy], 2005, no. 3.
8. Zamyatin D.V. *Begstvo kapitala iz Rossii i problemy formirovaniya gosudarstvennoy ekonomicheskoy politiki* [Capital flight from Russia and the problems of formation of state economic policy. Thesis]. Moscow, 2004. 165 p. (In Russ.).
9. Il'yina E. Finansisty otchitalis' o vvoze deneg, a predpriyatiya ob ikh vyvoze [Financial experts have reported on the import of money, companies have reported on the export of money]. *Rossiyskaya gazeta* [Rossiyskaya gazeta], 2007, no. 4336, p. 4. (In Russ.).
10. Khidiyatullina M.N. Sushchnost', priroda i protivorechiya vyvoza kapitala v ekonomicheskoy literature [The essence, nature and contradictions of capital export in the economic literature]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2015, no. 8 (363), pp. 165—174. (In Russ.).

11. Khidiyatullina M.N. Ispol'zovaniye mekhanizmov valyutnoy politiki v gosudarstvennom regulirovanii vyvoza kapitala [The use of monetary policy instruments in the state regulation of capital export]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2015, no. 12 (367), pp. 89—96. (In Russ.).

12. Barkhatov V.I. Problemy i perspektivy ustoychivogo razvitiya natsional'noy ekonomiki v globalizuyushchemsya mire [Problems and prospects for sustainable development of the national economy in a globalizing world]. *Ustoychivoye razvitie v neustoychivom mire* [Sustainable development in an uncertain world]. Moscow, Pero Publ., 2014. Pp. 9—10. (In Russ.).

13. Barkhatov V.I. Ustoychivoye razvitiye natsional'noy ekonomiki Rossii v sovremennykh usloviyakh [Sustainable development of Russia's national economy in modern conditions]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2014, no. 9 (338), pp. 5—11. (In Russ.).

14. Sorokin D.A. Osobennosti mezhdunarodnogo dvizheniya kapitala v usloviyakh novoy industrializatsii [Features of the international movement of capital in the new industrialization]. *Metodologiya ustoychivogo ekonomicheskogo razvitiya v usloviyakh novoy industrializatsii: sbornik trudov Mezhdunarodnoy nauchnoy konferentsii. 6—7 oktyabrya 2016 goda* [Methodology for sustainable economic development in the new industrialization: Proceedings of the International Scientific Conference. October 6—7, 2016]. Simferopol, 2016. Pp. 103—108. (In Russ.).

15. Khidiyatullina M.N. Evolyutsiya teorii vyvoza kapitala v ekonomicheskoy literature [Evolution theory of the capital export in the economic literature]. *Nauka XXI veka: problemy, poiski, resheniya: sbornik statey nauchno-prakticheskoy konferentsii s mezhdunarodnym uchastiyem, posvyashchyonnoy 70-letiyu Pobedy v Velikoy Otechestvennoy voyne* [Science of the XXI century: problems, searches, solutions: collection of articles of scientific-practical conference with international participation dedicated to the 70th anniversary of the Victory in the Great Patriotic War]. Miass, Geotur Publ., 2015. Pp. 204—209. (In Russ.).

ЭКОНОМИКА ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

MICROECONOMICS AND ECONOMICS OF ENTERPRISES

Вестник Челябинского государственного университета.
2016. № 14 (396). Экономические науки. Вып. 55. С. 86—94.

УДК 334
ББК У291-09

ИДЕНТИФИКАЦИЯ ФАКТОРОВ РИСКА НА ОСНОВЕ ДЕКОМПОЗИЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

Р. М. Качалов, Ю. А. Слепцова

Центральный экономико-математический институт Российской академии наук, Москва, Россия

В целях повышения качества управления социально-экономической системой необходимо эффективно реагировать на внешнее и внутреннее воздействие и своевременно выявлять изменения релевантных факторов риска. По пространственно-временному признаку в составе социально-экономической системы выделяют четыре подсистемы: объектную, проектную, процессную и средовую, — чтобы затем для каждой из них формулировать подцель деятельности и выявлять присущие ей факторы риска. Предложенная структуризация экономического пространства в пределах предприятия как примера социально-экономической системы объектного типа позволяет проанализировать и конкретизировать спектр возможных факторов риска, не пропустить существенные и не включать нерелевантные или повторяющиеся факторы. Рассматривается также динамическая структуризация целевого экономического пространства предприятия. Предложенные инструменты позволяют дополнить существующие методы выявления факторов риска.

Ключевые слова: *факторы экономического риска, подсистема объектного типа, подсистема процессного типа, подсистема проектного типа, подсистема средового типа, социально-экономическая система.*

Для отечественных предприятий в отличие от западной практики характерно смещение интересов собственников и менеджеров. Зачастую собственники не разделяют проблемы владения и задачи управления предприятием, в то время как для повышения эффективности работы предприятия предпочтительно, чтобы собственник не формулировал свои интересы в управленческом контексте, а ограничился проблематикой «владения, пользования и распоряжения»¹. При этом он, разумеется, может и должен осуществлять контроль над процессом управления предприятием и оценивать качество управленческих решений. В научном дискурсе проблеме оценки качества управления социально-экономическими системами — с позиций собственников либо управленцев — уделяется неоправданно мало внимания. В противовес такому положению данное исследование исходит из предположения о том, что для анализа и совершенствования качества управления социально-экономической системой целесообразно применять достижения

операциональной теории управления риском [1]. Отметим, что феномен риска в настоящей работе рассматривается применительно к целенаправленным системам и в узко управленческом смысле, а термин «риск» определяется как обобщающая, искусственная экономическая категория, совокупно отражающая меру реальности нежелательного отклонения от цели хозяйственной деятельности предприятия и размер обусловленного этим отклонением ущерба. Основными операциональными характеристиками риска в данном случае являются «уровень риска», «фактор риска» и «антирисковое управленческое воздействие». Под фактором риска (ФР) в деятельности предприятия здесь понимаются помехи, то есть такие события, которые могут привести к нежелательному отклонению от заданной цели хозяйственной деятельности [Там же]. Естественно поэтому, что начальным этапом управления риском в деятельности предприятия должна стать идентификация факторов риска, то есть выявление возможных ФР и оценка их значимости в процессе «движения» предприятия к цели.

¹ См.: Гражданский кодекс РФ, ч. I, ст. 209, п. 1.

Процесс идентификации ФР в деятельности производственного предприятия представляет собой совокупность работ по выявлению возможности возникновения помех целенаправленному функционированию предприятия, появления нежелательных изменений в условиях функционирования предприятия, принятия ошибочных управленческих решений, которые могут привести к потерям или ущербу, и т. п. [2—7]. Эти действия в конечном счете направлены на повышение качества управления и результативности деятельности предприятия.

В этом контексте задача данного исследования, которое выполняется при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект 15-06-05541), состоит в разработке на основе теории экономических систем и нечеткой логики комплексной методики выявления факторов экономического риска в деятельности производственного предприятия как социально-экономической системы объектного типа. Причем такая методика должна учитывать разноречивость целей и интересов стейкхолдеров и прочих физических и юридических лиц, так или иначе связанных с деятельностью рассматриваемого производственного предприятия.

Статическая декомпозиция экономического пространства. Для анализа и оценки развития рискованной ситуации в ходе работы предприятия предлагается воспользоваться структурированием системного экономического пространства предприятия и соответствующего пространства факторов экономического риска. Сформулированная таким образом задача может решаться, например, в рамках системы внутреннего контроля, перед проведением процедуры *due diligence*, то есть процедуры формирования объективного представления об объекте инвестирования, включающей в себя, как известно, выявление инвестиционных ФР.

Инструментальную основу для структуризации системного пространства любой социально-экономической системы, в том числе предприятия, предоставляет системная экономическая теория [8]. В соответствии с этой теорией предприятие относится к типу объектных социально-экономических систем. По пространственно-временному признаку эта теория выделяет четыре типа базовых социально-экономических систем: объектные, средовые, проектные и процессные [9].

В свою очередь в границах предприятия, согласно тому же пространственно-временному

подходу, можно выделить четыре аналогичные подсистемы [10]: объектного, проектного, процессного и средового типов. В подсистему объектного типа включаются его материальные и нематериальные активы. Отдельно может быть рассмотрен правовой статус используемых на предприятии активов, а также принадлежащего ему имущества на правах собственности. Ограниченность объектной подсистемы в пространстве будем понимать как наличие реальных границ размещения имущества и материальных активов (сооружений, оборудования и т. п.) в физическом пространстве и как ограниченность в виртуальном пространстве — для нематериальных активов (действие патентов или лицензий, например, в пределах каких-либо стран).

Надо отметить, что существование подсистемы объектного типа не ограничено временными рамками, хотя отдельные элементы объектной подсистемы — здания или машины — могут быть ограничены нормативным и фактическим жизненным циклом, а нематериальные активы — сроком действия правоустанавливающих документов (защиты авторских прав, лицензий и т. п.). Но существование объектной подсистемы предприятия в целом не будет стеснено временными рамками в силу возможности восстановления или реновации отдельных активов в составе данной подсистемы.

Далее в пределах предприятия по тому же пространственно-временному признаку выделяют остальные три подсистемы: процессного, проектного и средового типов.

Подсистема процессного типа состоит из технологических процессов и/или бизнес-процессов, действующих на предприятии и характеризующихся устойчивостью и многократным повторением. Подсистема процессного типа ограничена во времени и представляет собой деятельность, преобразующую материальные, трудовые и информационные ресурсы в экономические результаты — продукцию и услуги.

Подсистему проектного типа образует совокупность реализуемых на предприятии проектов, включая проекты по разработке и выпуску инновационной продукции, инвестиционных проектов, проектов реорганизации управления и т. п. Уникальность этой подсистемы заключается в том, что каждый проект обладает своей целью, утвержденными сроками и бюджетом.

И, наконец, подсистема средового типа для предприятий представляет собой сложившиеся в пределах предприятия культурные традиции,

социальные условия и другие неформальные институты, а также действующее федеральное и местное законодательство, регулирующее деятельность по производству и реализации профильной продукции предприятия.

Приведенное выше структурирование экономического пространства предприятия позволяет системно выявлять подмножества факторов экономического риска, сгруппированные по соответствующим подсистемам. Модель представления предприятия (см. рисунок) в виде совокупности подсистем: объектной, процессной, проектной и средовой — дает простую двухуровневую иерархическую декомпозицию, в которой на верхнем уровне рассматривается само предприятие как социально-экономическая система объектного типа, а на нижнем уровне четыре подсистемы. В условиях внутрисистемной неопределенности результат децентрализованного управления может быть связан с самостоятельными действиями каждой из подсистем, эта возможность в рамках предприятия будет обсуждаться ниже.

Динамическая структуризация целевого экономического пространства предприятия. Условием эффективного функционирования и важнейшим признаком высокого качества управления предприятием является четкое формулирование цели его деятельности и ясное представление о возможных препятствиях достижению желаемой цели. Опыт показывает, что для обеспечения результативности¹ управления формулировки только общей («глобальной») цели деятельности социально-экономической системы оказывается недостаточно. На практике декомпозиция цели деятельности предприятия как социально-экономической системы осуществляется по элементам организационной структуры, с наделением каждой организационной единицы собственной подцелью, достижение которой, по мнению руководства предприятия, должно находиться в русле достижения общей цели хозяйственной деятельности. Поэтому информация о возможных негативных событиях, препятствующих достижению заданных значений целевых показателей, объективно необходима руковод-

¹ Как справедливо замечает А. И. Пригожин [11, С. 235], понятие «цель» не тождественно понятию «результат», поскольку при достижении некоторой цели в нее обычно привносятся другие следствия, не совпадающие с содержанием сформулированной заранее цели. То есть, как правило, достигнутая цель оказывается только частью полученного результата деятельности предприятия.

ству и сотрудникам предприятия для обеспечения требуемого качества управления.

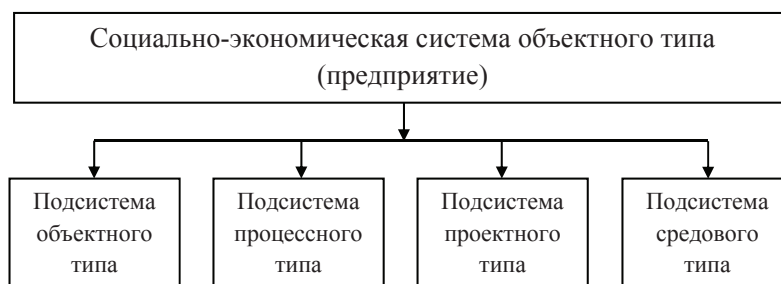
Не отвергая такого прагматического подхода, в данной работе предлагаем как минимум дополнить его декомпозицией целевого пространства предприятия по подсистемам, выделенным в составе предприятия согласно пространственно-временному критерию [9].

Прежде всего обратим внимание на относительность формулировки цели деятельности предприятия как социально-экономической системы объектного типа. Отличительной чертой такой системы является неограниченность времени работы. Практически это связано с трудностью выбора будущего момента (периода), в который было бы желательно достижение заданной цели. Поэтому приходится использовать понятия «контрольные точки» и «целевые показатели» в этих контрольных точках. На данном этапе исследования положение контрольных точек на временной оси, а также желаемые значения целевых показателей в контрольных точках не будут заданными. Это задача следующего этапа формирования динамического целевого пространства предприятия.

Процедура реализации предложенного подхода состоит из этапа формулирования целевых показателей, выраженных их именами и характеристиками — количественными или качественными — в границах выделенных подсистем, и этапа идентификации в границах тех же подсистем «элементарных» факторов экономического риска.

Известно (см., напр., [12]), что целенаправленную деятельность человека можно рассматривать состоящей из четырех элементов: определение потребности и мотивация ее удовлетворения; формулирование цели деятельности; действия, направленные на достижение цели; результат деятельности. В отличие от деятельности человека, для которой потребность или цель формулируются, как правило, самим индивидуумом и являются выражением его мотивации, а мотивация является внутренней детерминацией действия, побудительным компонентом, для социально-экономической системы цель (потребность) может быть привнесена «извне» и исходить из микроокружения системы [13].

Цель хозяйственной деятельности производственного предприятия как одного из наиболее распространенных видов социально-экономической системы — объектного типа [9] — необходимо конкретизировать в виде определенного зна-



Системная иерархическая декомпозиция предприятия

чения целевого показателя, которое желательно достичь в некоторый будущий момент времени.

Поскольку деятельность предприятия как социально-экономической системы объектного типа не ограничена во времени, то для операционализации задачи управления достижение желаемой цели деятельности предприятия следует представить в виде процесса, промежуточные целевые показатели которого задаются желаемыми значениями в некоторых контрольных точках на временной оси. То есть достижение конечной цели целесообразно рассматривать во времени, соотнося с последовательностью значений целевых показателей в заданных контрольных точках временной оси. Выбор «расстояний», то есть интервалов времени между контрольными точками в процессе достижения целевых показателей, характеризующих целеустремленную деятельность предприятия, — это особая, специфическая задача, которую предполагается решать на последующих этапах исследования с помощью инструментов нечеткой логики и системной экономической теории.

Есть основания полагать, что пространственно-временную структуризацию предприятия — как социально-экономической системы — можно продолжить в целевое и рискогенное пространства предприятия. Тогда в рамках такого подхода в составе предприятия осуществляется и целевая декомпозиция, благодаря чему общая цель предприятия подразделяется на частные цели, стремление к которым приписывается отдельным подсистемам предприятия.

Для каждой из выделенных в рамках предприятия подсистем можно сформулировать свои локальные цели или «подцели» экономической деятельности предприятия. Например, пусть цель деятельности предприятия по производству продуктов питания состоит в укреплении своих позиций на рынке продовольственных товаров и освоении определенной доли рынка. Тогда целевые ориентиры объектной подсистемы состоят

в том, чтобы обеспечить бесперебойное снабжение предприятия производственными ресурсами (сырьем, материалами, денежными средствами, комплектующими и т. п.). Факторы экономического риска объектной подсистемы связаны с физической аварийностью составляющих их элементов оборудования. Это касается не только средств производства, но и сырья, материалов компонентов. Соответственно, факторами риска недостижения цели деятельности данной подсистемы могут оказаться: ФР неполноты номенклатуры и имеющихся сырьевых и прочих ресурсов; ФР отсутствия финансовых средств для оплаты приобретаемого сырья, комплектующих и т. п.; ФР нарушения контрактов на поставку необходимых производственных ресурсов и др.

Аналогичным образом можно эксплицировать цель процессной подсистемы предприятия — обеспечить непрерывное функционирование технологических процессов и бизнес-процессов. В развернутом виде стремление к такой цели деятельности данной подсистемы означает разработку, ввод в действие процессной подсистемы прогнозирования роста объемов потребных производственных ресурсов и необходимых сроков их получения, а также организация маркетинга и своевременного сбыта произведенной продукции. То есть в целом по предприятию необходимо настроить товаропроводящие цепочки таким образом, чтобы растущие объемы производства и реализации продукции не нарушали действующих производственных процессов и бизнес-процессов.

Поскольку ФР процессной системы связаны с возможными нарушениями ритмичности процессов в связи с появлением разнообразных помех, то, опираясь на сформулированные целевые ориентиры, можно для процессной подсистемы ожидать появления таких факторов риска, как: ФР сбоя налаженных технологических и бизнес-процессов при запуске производства новых

продуктов, ФР нарушения трудовой дисциплины сотрудниками обеспечивающих подразделений или ошибки логистических, маркетинговых и/или сбытовых подразделений предприятия.

Для проектной подсистемы предприятия цель может состоять в инициировании разработки и ввода в действие инвестиционных, инновационных или иных проектов, в разработке продуктовых рецептур и сертификации новых производимых продуктов и т. п. Основные ФР проектной подсистемы связаны с нарушениями, обусловленными базовыми свойствами проекта. В этом случае вполне возможна реализация: ФР нарушения сроков разработки новых продуктов либо ввода в действие соответствующего оборудования или новых мощностей; ФР превышения сметы реализуемых на предприятии проектов (и, соответственно, ФР нехватки финансовых средств); ФР недостижения заданных параметров технологических процессов, нового оборудования, качества нового продукта и т. п.

Для средовой подсистемы целевыми ориентирами могут стать: эффективное распространение рекламно-маркетинговой информации о продукции предприятия, то есть обеспечение готовности потенциальных потребителей приобретать традиционные и новые продукты предприятия в запланированных объемах. При такой формулировке цели средовой подсистемы предприятия возможны следующие препятствия: ФР неготовности торгующих организаций брать на реализацию увеличивающиеся объемы традиционной и новой продукции; ФР запаздывания готовности потребителей приобретать новую продукцию данного предприятия; ФР появления новых производителей-конкурентов в том же секторе рынка; ФР ужесточения требований контролирующих органов и т. п. Значимость ФР средовой подсистемы будет уникальной для каждого предприятия, на появление ФР такой подсистемы также будут влиять: колебание курса валют в случае существенной зависимости бизнеса предприятия от импортно-экспортных операций; ФР изменения процентной ставки при ориентации на заемные средства; ФР отсутствия на локальном рынке трудовых ресурсов с необходимыми знаниями и квалификацией и т. п.

Таким образом, деятельность предприятия будет характеризоваться своей общей (так называемой «глобальной») целью, а также совокупностью непротиворечивых целевых показателей подсистем. Благодаря применению такой струк-

туризации целевого экономического пространства предприятия становится возможным более точное прогнозирование спектра вероятных ФР, а также корректная идентификация операционных характеристик выявленных ФР.

Дополнение существующих методов идентификации ФР инструментами теории экономических систем. К основным методам выявления факторов экономического риска можно отнести следующие способы [3]: эмпирическое мнение лица, принимающего решения (ЛПР); оценка экспертов; анкетирование; составление структурных или временных диаграмм; построение карт денежных и технологических потоков; анализ финансово-хозяйственной деятельности и соответствующих отчетов предприятия.

1. *Эмпирическое мнение ЛПР*, основанное на собственном опыте или на накопленных научных знаниях, основывается на индивидуальном понимании причинно-следственных связей и выражает личную оценку ЛПР возможности негативных для предприятия событий. Учет мнения ЛПР о составе ФР и потенциальных значениях целевых показателей в контрольных точках поможет оценить полноту рассматриваемого множества ФР.

2. *Оценка экспертов* применяется при сценарном методе выявления ФР и при использовании метода Дельфи [3]. И в том и в другом случае необходимы специалисты, которые должны располагать информацией о возможных ФР, специфических для данного предприятия. Эти специалисты составляют так называемую экспертную группу. Основой работы экспертов будет сбор данных, их систематизация и анализ, заключения и прогнозы. Таким образом, можно выделить первичную информацию, а экспертная группа должна получить свободный доступ к ней — это факты, полученные от руководства, специалистов среднего звена, сотрудников предприятия. Собранная информация может отличаться фрагментарностью, отсутствием обработки и систематизации. Системная экономическая теория позволяет верифицировать используемую экспертами информацию, базируясь на структурированном представлении пространства факторов экономического риска.

На основании обработанной информации эксперты дают заключение о выявленных помехах в процессе достижения цели деятельности предприятия с учетом не только структурирования системного пространства предприятия, но и це-

левой декомпозиции по подсистемам предприятия. В случае реализации ФР и наступления событий, препятствующих достижению какой-либо из локальных целей генерирование сценариев развития предприятия осуществляется на основе структурированного целевого и рискогенного пространства, что, очевидно, является более продуктивным, нежели попытки представить пути развития предприятия без такой информации.

Аналогичные преимущества дает структурированное представление хозяйственной среды предприятия и в случае применения метода Дельфи. Применение метода Дельфи, дополненного элементами системной экономической теории, расширяет возможности при формулировании первоначальной проблемы для экспертов, при группировании вопросов об активах предприятия, о технологических процессах и бизнес-процессах, о реализуемых проектах и внешнем окружении предприятия и, что может оказаться самым важным, о координации управления в рамках четырех подсистем.

3. *Анкетирование*, или *заполнение специальных опросных листов* ключевыми подразделениями, на условиях анонимности позволяет выявить ФР и потенциальные последствия возможного управленческого решения. Универсальные опросные листы, составленные с учетом данных общего характера, могут быть применены практически на любом предприятии; специализированные опросные листы разрабатываются для конкретного предприятия и содержат расширенный перечень вопросов, связанных с деятельностью данного предприятия. Профессионально поставленные вопросы в опросном листе помогут получить информацию от сотрудника, в чьи должностные обязанности не входит непосредственное управление риском. За рамками опроса могут оказаться ФР, существенные для подразделения, в котором работает сотрудник предприятия, а дополненные представлением о структуре предприятия как о социально-экономической системе объектного типа, позволяют учесть все аспекты деятельности предприятия.

4. При построении *временных диаграмм*, например по модели жизненного цикла И. Адизеса [14], предприятие будет обладать различными наборами угроз и слабостей, в зависимости от этапа жизненного цикла. Эти детали можно будет учитывать при реализации проекта по внедрению инноваций; жизненный цикл предприятия может быть тесно связан с жизнен-

ным циклом внедряемых инноваций, а именно: некоторые инновации могут либо соответствовать текущему состоянию предприятия, либо противоречить ему. Длительность этапов жизненного цикла инноваций и их последовательность также напрямую обусловлены этапом жизненного цикла предприятия. Применение системной экономической теории предполагает уточнение нескольких категорий целей с учетом временных периодов, необходимых для их достижения. Иерархическая декомпозиция целей предприятия и целевых показателей его проектной подсистемы будет способствовать координации и согласованию указанных целей, когда решение о реализации инновационного проекта только разрабатывается.

Метод *структурных диаграмм* применяется для анализа особенностей предприятия и вытекающих из этого ФР; рассматриваются вид управления, размер предприятия, организационно-правовая форма. Принцип разделения полномочий и функциональных обязанностей сотрудников предприятия определяет конкретный тип структурных диаграмм, с их помощью можно выявить в основном ФР, обусловленные качеством работы аппарата управления предприятия, наличием дублирования функций и обязанностей. Для крупного предприятия диаграмма может иметь несколько уровней; сначала составляется диаграмма предприятия в целом, а затем диаграммы отдельных подразделений, отделов и служб. Использование системной экономической теории может дополнить множество ФР, выявленных методом структурных диаграмм, факторами риска, связанными с объектной, процессной, проектной и средовой подсистемами предприятия, которые могут быть упущены.

5. Сущность *метода построения карты технологических потоков* сводится к графическому изображению отдельных технологических процессов и их взаимосвязей. Конкретный процесс, отраженный в карте, может зафиксировать некоторый вид деятельности предприятия или отдельную технологическую цепочку. Специализированные карты потоков могут быть использованы для выявления ФР, присущих функционированию технологического процесса в целом или его важнейших элементов. При реализации некоторого ФР в одном из них может произойти прерывание всего технологического процесса, что может привести к потерям для предприятия в целом. Благодаря карте потоков можно выявить

различные пути диссипации ФР и ресурсов между элементами процесса, тем самым снижая потенциальный уровень риска, а следовательно, и возможный ущерб. Метод построения карты технологических потоков относится к методу идентификации ФР для процессной и проектной подсистем; применение инструментов системной экономической теории позволит распространить этот метод для выявления ФР в объектной и средовой подсистемах.

6. *Анализ финансовой отчетности* предполагает не только ознакомление с бухгалтерскими балансами, отчетами о прибылях и убытках, но и изучение договоров и соглашений, в том числе договоров об аренде здания, земли, аренде оборудования, страховых полисов и гарантийных соглашений. Этот процесс позволяет оценить характеристики значимости тех или иных ФР в ходе текущей деятельности предприятия и выявить ФР, связанные с активами предприятия, в том числе: ФР недостаточной финансовой устойчивости предприятия; ФР превышения допустимого уровня краткосрочных задолженностей в структуре капитала предприятия; а также ФР риска повышенной доли постоянных расходов в операционных издержках [5].

Анализ финансовой отчетности может стать первоначальным источником для выявления структуры подсистем и дать первое представление о составе объектной подсистемы предприятия — о его активах и имуществе. Изучение структуры и целевых ориентиров проектной, процессной и средовой подсистем поможет составить представление о возможных препятствиях на пути к достижению предприятием поставленных стратегических целей.

Заключение. Представленная методика идентификации множества ФР, основанная на пространственно-временной структуризации целевой и экономической среды функционирования предприятия, позволяет планомерно выявлять и оценивать значимость элементарных ФР в деятельности предприятия. Далее с помощью прикладного инструментария теории нечетких множеств предполагается анализировать и оценивать значимость для предприятия различных сочетаний элементарных ФР. В динамике, в процессе хозяйственной деятельности предприятия, в каждый конкретный момент, состав ФР и степень их значимости не остаются постоянными вследствие изменения экономической ситуации. Постоянно возникают и исчезают те или иные виды ФР. Поэтому создание базы статистических данных, фиксирующих встречающиеся на практике сочетания реализовавшихся ФР, оценку характера и степени их воздействия на протекание хозяйственной деятельности предприятия, является необходимым условием повышения качества управления и может помочь в будущем не пропустить возникновение существенных ФР [6]. Очевидно, что выявленные в пределах подсистем элементарные ФР могут в реальной практике усиливать или ослаблять одновременное негативное действие друг друга. Поэтому предложенная выше методика идентификации элементарных ФР будет дополнена в ходе продолжения исследований методами реагирования — методами формирования антирисковых управленческих воздействий — на реализацию элементарных ФР в различных сочетаниях. Такие методы строятся на применении инструментального аппарата нечеткой логики.

Список литературы

1. Качалов, Р. М. Управление экономическим риском: теоретические основы и приложения / Р. М. Качалов. — СПб. : Нестор-История, 2012. — 288 с.
2. Тихомиров, Н. П. Риск-анализ в экономике : монография / Н. П. Тихомиров, Т. М. Тихомирова. — М. : Экономика, 2010. — 317 с.
3. Хохлов, Н. В. Управление риском / Н. В. Хохлов. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001 — 239 с.
4. Enterprise Risk Management — Integrated Framework. Application Techniques [Электронный ресурс] / Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO), 2004. — URL: <http://www.macs.hw.ac.uk/~andrewc/erm2/reading/ERM%20-%20COSO%20Application%20Techniques.pdf>.
5. Кандубко, А. П. Особенности и классификация систематических и несистематических рисков инвестирования / А. П. Кандубко, А. М. Колесников // Науч.-техн. ведомости С.-Петербур. гос. политехн. ун-та. Экон. науки. — 2013. — № 4 (175). — С. 105—112.
6. Литвиненко А. Н. Применение риск-менеджмента при формировании организационно-экономических механизмов противодействия чрезвычайным ситуациям / А. Н. Литвиненко, А. В. Бабкин // Науч.-техн. ведомости С.-Петербур. гос. политехн. ун-та. Экон. науки. — 2009. — № 6-2 (90). — С. 131—137.

7. Гордеев, С. С. Риски устойчивости промышленного предприятия в условиях структурного экономического кризиса / С. С. Гордеев, А. В. Кочеров // Вестн. Челяб. гос. ун-та.— 2016. — № 2 (384). Экон. науки. Вып. 52. — С. 162—172.
8. Клейнер, Г. Б. Развитие теории экономических систем и ее применение в корпоративном и стратегическом управлении / Г. Б. Клейнер. — М. : ЦЭМИ РАН, 2010. — 59 с. (Препринт / Российская академия наук).
9. Клейнер, Г. Б. Системная экономика как платформа развития современной экономической теории / Г. Б. Клейнер // Вопр. экономики. — 2013. — № 6. — С. 4—28.
10. Качалов, Р. М. Структурирование системно-экономического пространства предприятия в задачах управления уровнем риска / Р. М. Качалов, Ю. А. Слепцова // Рос. журн. менеджмента. — 2015. — Т. 13, № 4. — С. 69—84.
11. Пригожин, А. И. Цели и ценности. Новые методы работы с будущим / А. И. Пригожин. — М. : Дело, 2010. — 432 с.
12. Atkinson, J. W. An Introduction to Motivation / J. W. Atkinson. — N. Y., 1965. — 350 p.
13. Клейнер, Г. Б. Системно-ориентированное моделирование предприятия (системная микроэкономика) / Г. Б. Клейнер // Стратегическое планирование и развитие предприятий : сб. пленар. докл. и материалов круглого стола Пятнадцатого всерос. симп., Москва, 15—16 апр. 2014 г. — М. : ЦЭМИ РАН, 2015. — С. 16—23.
14. Adizes, I. Managing Corporate Lifecycles / I. Adizes. Paramus. NJ : Prentice Hall, 1999.

Сведения об авторах

Качалов Роман Михайлович — доктор экономических наук, профессор, заведующий лабораторией Центрального экономико-математического института РАН, Москва, Россия. kachalov@cemi.rssi.ru

Слепцова Юлия Анатольевна — кандидат экономических наук, научный сотрудник Центрального экономико-математического института РАН, Москва, Россия. julia_sleptsova@mail.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2016. No. 14 (396). Economic Sciences. Iss. 55. Pp. 86—94.

IDENTIFICATION OF RISK FACTORS ON THE BASIS OF DECOMPOSITION ECONOMIC AREA OF ENTERPRISE

R.M. Kachalov

Central Economic and Mathematics Institute of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia. kachalov@cemi.rssi.ru

Yu.A. Sleptsova

Central Economic and Mathematics Institute of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia. julia_sleptsova@mail.ru

To improve the quality of managing a socioeconomic system one must react efficiently to external and internal impacts and detect changes within relevant risk factors in due time. Taking into account the time-space index, one can single out subsystems of the same four types within the economic system concerned: object, project, process and environmental. The structuring of economic space within the enterprise as an example of an object type considered here allows you to analyze and recharge the range of possible risk factors, not to miss the essential risk factors, eliminate unnecessary or repetitive factors. Article is also devoted to dynamic structuring of the target economic space of enterprise. The proposed tools allow to complement existing methods of identification of risk factors.

Keywords: *economic risk factors, subsystem of object type, subsystem of process type, subsystem of project type, subsystem of environmental type, socioeconomic system.*

References

1. Kachalov R.M. *Upravleniye ekonomicheskim riskom: teoreticheskiye osnovy i prilozheniya* [Management of economic risk: the theoretical foundations and applications]. St. Petersburg, Nestor-Istoriya Publ., 2012. 288 p. (In Russ.).

2. Tikhomirov N.P., Tikhomirova T.M. *Risk-analiz v ekonomike* [Risk analysis in the economy]. Moscow, Ekonomika Publ., 2010. 317p. (In Russ.).
3. Khokhlov N.V. *Upravleniye riskom* [Risk management]. Moscow, YuNITI-DANA Publ., 2001. 239 p. (In Russ.).
4. Enterprise Risk Management — Integrated Framework. Application Techniques. *Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO), 2004*. Available at: <http://www.macs.hw.ac.uk/~andrewc/erm2/reading/ERM%20-%20COSO%20Application%20Techniques.pdf>.
5. Kandubko A.P., Kolesnikov A.M. Osobennosti i klassifikatsiya sistematicheskikh i nesistematicheskikh riskov investirovaniya [Features and classification of systematic and non-systematic risks of investing]. *Nauchno-tekhnicheskiye vedomosti Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo politekhnicheskogo universiteta. Ekonomicheskiye nauki* [St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics], 2013, no. 4 (175), pp. 105—112. (In Russ.).
6. Litvinenko A.N., Babkin A.V. Primeneniye risk-menedzhmenta pri formirovanii organizatsionno-ekonomicheskikh mekhanizmov protivodeystviya chrezvychaynym situatsiyam [Application of risk management in the formation of organizational and economic mechanisms to counter emergencies]. *Nauchno-tekhnicheskiye vedomosti Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo politekhnicheskogo universiteta. Ekonomicheskiye nauki* [St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics], 2009, no. 6-2 (90), pp. 131—137. (In Russ.).
7. Gordeyev S.S., Kocherov A.V. Riski ustoychivosti promyshlennogo predpriyatiya v usloviyakh strukturnogo ekonomicheskogo krizisa [Risks stability of industrial enterprises in the conditions of structural economic crisis]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2016, no. 52, pp. 162—172. (In Russ.).
8. Kleyner G.B. *Razvitiye teorii ekonomicheskikh sistem i yeyo primeneniye v korporativnom i strategicheskoy upravlenii* [Development of the theory of economic systems and its application in the corporate and strategic management]. Moscow, 2010. 59 p. (In Russ.).
9. Kleyner G.B. Sistemnaya ekonomika kak platforma razvitiya sovremennoy ekonomicheskoy teorii [System economy as a development platform of modern economic theory]. *Voprosy ekonomiki* [Questions of economy], 2013, no. 6, pp. 4—28.
10. Качалов R.M., Слепцова Ю.А. Strukturirovaniye sistemno-ekonomicheskogo prostranstva predpriyatiya v zadachakh upravleniya urovнем riska [Structuring a system-economic enterprise space in the level of risk management tasks]. *Rossiyskiy zhurnal menedzhmenta* [Russian Management Journal], 2015, vol. 13, no. 4, pp. 69—84. (In Russ.).
11. Prigozhin A.I. Tseli i tsennosti. *Novye metody raboty s budushchim* [The goals and values. New ways of working with the future]. Moscow, Delo Publ., 2010. 432 p. (In Russ.).
12. Atkinson J.W. *An Introduction to Motivation*. N. Y., 1965, 350 p.
13. Kleyner G.B. Sistemno-orientirovannoye modelirovaniye predpriyatiya (sistemnaya mikroekonomika) [System-based modelling enterprise (system microeconomics)]. *Strategicheskoye planirovaniye i razvitiye predpriyatiy* [Strategic Planning and Enterprise Development]. Moscow, 2015. Pp. 16—23. (In Russ.).
14. Adizes I. *Managing Corporate Lifecycles*. Paramus, NJ, Prentice Hall, 1999.

УДК 334.021
ББК У290.31

POSSIBILITIES OF POSITIVE USE OF ITALIAN EXPERIENCE ABOUT INTERNAL AND EXTERNAL SUCCESS FACTORS IN RUSSIAN SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES¹

D. A. Pletnev, A. Campa

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia

The study of internal and external factors permits to understand new dynamics of enterprises and more specifically of small and medium enterprises. The essay takes in consideration not only the general phenomenon inherent internal and external factors, but it compares the actual situation in two different countries, Italy and Russia. Aim of the essay is not simply to show differences about Italian and Russian SMEs, but also to underline the importance of such extra-economic factors as those sociological or cultural or psychological for the economic life of an enterprise. In the end the analysis show positive and negative aspects of a specific internal or external factor in Russia and Italia and it explain also from where were born such considerable differences between these two nation.

Keywords: *internal factor, external factor, SME, Russia, Italy.*

Literary review

In ancient times concept of internal and external factors was not so developed, but since the IV century before Christ, in Greece, Platone started to analyze the importance of one internal factor, the division of work.

Platone is of the idea that people are not able alone to satisfy all their needs, so a man cannot live without its community and society, and the cooperation between people is the only way to satisfy all personal needs. That's why, Platone wrote that the division of work doesn't create differences between people, vice versa it is an element that create union and cooperation between people, as they act as one person only [10. P. 93]. This analysis became also an important input for Karl Marx, who used Platone's thought to explain the subdivision of classes inside society; Marx was of the opinion that the subdivision of work of Platone represented the fundament of differences between social classes inside society [9. P. 66—67]. Instead, Emile Durkheim underlined the strictly connection between subdivision of work and needs [5]; he affirmed that the subdivision of work is a factor of union and cooperation between people only if it is regulated by rulers and laws, otherwise it will be only cause of the destruction of social relations between people [4]. During centuries, studies about internal and external factors had taken more importance also because studies about economy knew a continue development. A more developed economy meant

more complexity in studying economic operations outside and inside an enterprise. Elton Mayo became famous when in 1927, in a fabric of Western Electric in Hawthorne, decided to conduct a study to understand conditions in which workers operated. He was one of the first who understood the importance of quality of light level in a fabric, or the importance of breaks during work. In practice terms, he understood the importance of motivation of workers [1]. Today economists are all agree when, motivation and other personal factors, are watched as factors that have an important impact also in economic production. One of most youth factors that are analyzed in this study and generally in economy are the transaction costs; a factor that was "discovered" only one century ago by the Institutionalists and more specifically by O. Williamson², who studied also the concept of opportunism. Another important study about this speech, is the theory of Herbert Simon [12], who underlined the correlation between motivation and productivity and especially the limited rationality during the decision process made by entrepreneurs [6]. In modern economy, Dosi and Marengo's theory represent a new steps of studies in internal and external factors. Their theory is represent a new innovative step about studies of internal and external factors because it is as a synthesis of sociology and math. Their work started more than twenty years ago, when Marengo (1992 [7]) and Marengo (1996 [8]) has

¹The study was supported by the Scientific Russian Fund, project #14-18-02508.

² About this speech: Williamson O. E. The economic Institution of Capitalism. — New York : The Free Press, 1985.

started a study which could be able to understand and value capabilities of individuals or subunits within the organization, namely as “process of “structural” learning [3]. Their theory moved by the consciousness that is not possible to reach a common optimal model that will maximize profits and results of every kind of company. That’s why is necessary to study and to try to give a mathematical explanation to every factor that influences life of a company, moving by the presupposition that a factor acts differently in every company, so it will generate also different results. Dosi, Riccaboni and Varaldo had started to talk about it on 2000, when they analyzed the dynamics of relations between SMEs and big companies [2]. They started and also now Dosi and Marengo are studying a mathematical model that is able to understand and “translate” in number such not-mathematical or simply not full economic variables that, in all cases, influence determinedly life and results of a company.

Introduction

In the previous century, economic theory considerably developed the concept of internal and external factor, contributing to give more importance to these aspects of economic studies in order to understand better life of an enterprise. In ancient times, “cycle of production” and “organization of work” were the most important and probably the only factors that economists took in consideration. However, since the first contributions of the neoclassical school on XIX to this argument, internal and external factors had started to take more and ever more importance in the economic analysis because the can make more efficient economic life of an enterprise. In this essay are studied some of most common external and internal factors that influence life of small and medium enterprises, more in details the analysis regards main differences of these factors in Russian and Italian SMEs and also the different approach that economic operators have in consideration of their origin and of the place in which they operate. This study shows indirectly that the definition of “homo aeconomicus” suffers from a structural lack that is the not consideration of factors as psychology, sociology, culture and traditions and many others, that influence also determinately the most generic economical process. Is important to underline that the following analysis uses mainly the deduction instead of induction, for this reason it can be summarized as an empiric study that compares the Italian and Russian experience.

Generally, an internal factor influences directly the enterprise from inside, so there is not a connection with an actor or a variable that is not a part of the company; the company is the only subject that can manage them.

Vice versa, an external factor influences from outside life of an enterprise, usually there is another actor that is not a part of a company, that’s why it cannot be controlled and company cannot have a direct control on this factors.

In this study are taking in consideration not all internal and external factors that exist in economy, but only main factors that are decisive for small and medium enterprises and that evidence an important difference between Russia and Italy.

It is very important to do the previous clarification because, as for example Dosi and Marengo theorized too, there are thousands variables that influence life of an enterprise, so is complicated to define them but more important, is not possible to create a generic model that values for all companies. The first of these variables is of course the size of a company, that’s why in this specific study are taking in consideration only small and medium enterprises; some factors affect considerably of this difference, indeed they can act in a different way because of the size of a company.

Internal factors that are analyzed in this study are:

— Relation with competitors: it shows the relation that there is with other companies that are operating in the same market. It can be different, indeed geographical context shows that there are different approach in this problem, but generally there are two ways to act: or to be individual and to try to fight with other competitors to conquer their part of market; or to try to make a contract with competitors and try to not fight, but cooperate all together. As is clear, it depends also from the natural conformation of society that is influenced by the historical process that changed society.

— Relation with Customers: Instauration of a relation with customers is necessary to start an economic activity. With the help of other subjects as psychology and sociology, economists know that there are different kinds of relations with customers. It is a different factor than “marketing”, because it does not study how to understand needs of customers; relation with customers studies how to how to build customer loyalty. Today, new economic theories that take in consideration needs of customers, are all agree about the fact that a company must take in consideration not only the economic aspect of a product, but all process of buying must be considered as an experience.

— Place of work: It is one of those factors that influence directly all theories from both sides, scientific and sociological. Indeed this element was analyzed by Taylor (1911 [13]) in his scientific division of work, in which it is true that a better composition of place of work guarantees more productivity because all operations of workers are faster. At the same time place of work represents one of the psychological elements that was taken into consideration from the first part of the XX century, when Mayo before, and Simon later, they correlated place of work with a better productivity of workers. Place of work can be defined as where work takes place, it can be the place where a good or a service is produced, is the setting in which workers make their job.

— Nationality and territoriality: At first it can seem that this factor is not inherent with economic theory, but it is at the base of all communities and societies, that they are characterized also in base of the degree of power that this element covers. It is important especially today, in a World in which Globalization became an important element that permeates and controls this new World market in which all population can discover, try, buy and sell all those products and services that in past times were reachable only in some determined parts of the world. It can be defined in geographical and social terms, so it can have a regional valence or national, but in other cases it is connected with the concept of nationality, that is more social and cultural than simply geographical.

— Grade of openness to foreign investors measures the grade of difficulty for foreign investors to enter in a national market and start an economic activity. It depends from different variables as the previous concept of nationality. Usually, it is regulated by national law, that's why in part is the State that decides the level of grade of openness to foreign investors, although it is also true that the State is a direct representation of a population, so there is a positive correlation with the sentiment of openness to foreign investors by people and the legislative system. It is an index that is taken into consideration by all the most important Economic world institutes, as the International Monetary Fund and the World Bank.

— Grade of Internal regulation of market measures the degree of strictness of national code in merit of economic activity; it is directly correlated with modalities that authorities control the correct application of law.

— Governance of Small and Medium Business takes a high importance not only as a general internal

factor, but also in merit of analysis between Russia and Italy. Indeed, even if governance's structure is easier in SME than in big corporations, it is also true that the analysis discovers more differences in it. Governance is what controls and takes decision in the company *de facto*; in some cases, it is included in the property, other times there are two different subjects. This element in some cases is not so considered, but it is a mistake because the governance that is not able to manage a company, is the first element that will declare the death of the company.

— Transaction costs. Theory and definition of this factor was developed by the Institutionalism; the first economist who gives the definition of transaction costs was Ronald Coase in 1937, then O. Williamson in 1986 developed the idea of this factor.

— Access to credit: today it represents an important factor especially for small and medium enterprises for different reasons. The global economic crisis has made this factor to be very important, maybe too much important considering that, many small and medium companies can close because of the lack of liquidity today. In some cases, the financial fragility of SMEs makes them to close definitely, even if they have a good production and a market in which operate.

The specific case: Italy and Russia

As the first step of the study, it is important to define correctly every factor for its own situation in Russia and in Italy. In this phase the numeric question is not taken into consideration because the most important differences don't regard about a mathematical question, but at first there is a methodological difference, that is based not only in economic factors, but also extra economic.

More in details, the tab. 1 shows all internal and external factors that were specifically analyzed in the previous chapter in Russia and Italy.

Comparison of Russian and Italian factors

In the second analysis, it is important to see how these different external and internal factors have an impact in their economic setting. More in details, the tab. 2 gives to the reader a better knowledge about how these factors influence positively and negatively the life of companies in Russia and in Italy. It is important again to underline that differences are theoretical and not numerical, but it is also true that these differences are the base for that mathematical division that guarantees different incomes and expenditures.

Table 1

Internal and External Success Factors of Business in Russia and Italy

Criteria	Situation in	
	Russia	Italy
Relations with competitors	SMEs can tries to create unions or more generally to not enter in "war" with other companies	Individualism of SME is the principle. Unions are not the rule and usually they are short in time
Relations with customers	There are a lot of different formula of discounts, promotions and advertisings; but there is not a real trusting relationship between customer and seller	Discounts are a mode to attract new customers. With old customers (who are people who seller knew in his activity) starts a strong relation that could move also forward the economic relation
Place of work	Usually is a small place; generally a worker shares his job place with other colleagues	Places are generally bigger and every worker has his own space to work
Sense of nationality and territoriality	SME and generally all companies are interested to show in their brand that they are a regional or at least a national company	English terms are becoming cool, and they are taking place of traditional Italian name of companies, products and advertisings. The aim of this policy is to seem more international; indeed the internationalization
Grade of internal regulation of market	Internal Market's regulation is not oppressive and strong	With the introduction of EU's directives, all activities are strictly regulated by law in all stages of an enterprise
Governance of small and medium business	In almost all SME companies, the property of a company did not represent also the governance of it. Usually there is an external manager that become worker of the company	A feature of Italian SME is that in almost all cases the governance and the property are concentrate in the same person or (more rarely) in the same group of investors
Transaction costs by type	Transaction in Russia are low inside a company (regarding workers and managers), but they become higher in relation of customers, suppliers and competitors	In Italy, general level of transaction cost is high and in proportion higher than in Russia. The difference with Russian economy is that the relation with State (so taxes and bureaucracy) represents the higher transaction cost; then there are transaction costs with workers and in the end with suppliers and competitors. Transaction costs about customers are generally higher than in Russia
Access to credit	Is not difficult the first step in which a SME has to ask for a loan. The most difficult part is represent by the payment of interests that in more occasions are too much high for enterprises	Today is becoming too difficult to access to credit market. It is because of crisis, indeed today banks and credit institutes are requiring too many guarantees to SME to receive a loan, for this reason a lot of them cannot receive a loan

Tables show that internal and external factors are generally influenced by extra economic factors that in past theories were not considered in economic analysis. For example, one of main reasons because relations with competitors change in Russia and Italy is that societies have two different concepts: in Italy prevails the individualism that is typical of Western countries. Instead Russian people were born with the concept of collectivism, so also for this reason is more possible in Russia to make trade unions than in Italy, at the same time Italian community stimulates more the free individual economic initiative. Talking

about relations with customers, the more emotional behave, typical of Mediterranean population shows main differences with Russian people; in Italy sellers are more friendly and confident also because Italians pay more attention to details and are not so practical as Russian. Place of work is determined in Italy by the concept of beauty and in Russia by their practical sense and by the idea of collectivism. For this reason, Russians usually works together in the same office, at the same time place of work is smaller than in Italy, it could be less comfortable and beautiful but it is more practical and it requires less cost.

Table 2

Comparison of Success Factors of Small and Medium-Sized Enterprises in Russia and Italy

Criteria	Positive Factors		Negative Factors	
	Russia	Italy	Russia	Italy
Relations with competitors	SMEs can divide peacefully a market sector. The union creates the force	Competition make SMEs to reach the excellence, and also customers will receive benefits from this	SMEs manipulate relation price/quality of good, offering goods that in other markets could be better	In the economy of corporations and multinational, can be impossible especially for SMEs to survive alone
Relations with customers	Customers are encouraged to buy in time and in quantity that is more comfortable for sellers	Relation customers/sellers is very strong, so probabilities to lose a customer are few	Customers will change sellers very easily; there is not a particular motivation to go to buy a good or a service in a determined enterprise	Cure a relation with a customer require time, sometimes too much time to pay attention to enough customers
Place of work	There is a better interconnection between workers, organization of work is leaner	As Marx said: if a worker has his own instruments, he feels more job that he is doing as of him, and it influences positively the production	A bigger place of work increase motivation and esteem of the worker. In all cases size of Russian places of work is adequate for worker's motivation and happiness	Too much privacy can make worker to feel himself free to do what he wants, then is more difficult for head's department or for a boss to control every worker
Sense of nationality and territoriality	A company that showed his closeness with territory, could be considered not so far and alien that other companies. They leverage the patriotism factor	A global brand, as an international name and business dimensions, can give more possibilities to have affairs abroad	SMEs that use too much the concept of national products close other opportunities in other markets	Nationality of a company or an item is very important and that is strictly connected with popular tradition and culture
Grade of openness to foreign investors	Russian SME are preserved, they have a regulation that favors national companies instead of foreign	There are more possibilities of development and more investments	Market will be closed to new opportunities of investments, at same time Russian SME have more difficulties in becoming an international powerful company	National identity is losing dangerously, is more difficult to produce and to buy the real "Made in Italy"
Grade of Internal regulation of market	Is easier to open a business for some reasons: place and build at first but also time to open it, and a less regulation permits entrepreneurs to concentrate their forces in the governance of business	There is an high protection of customer's rights; at same time also competition between enterprises is regulate more strictly	There can be a distortion in the collective market stability, because a better result could be the result of a not application of rulers	In general, all entrepreneur use one day for week to resolve all bureaucratic problems and to control if business fulfills in all regulations
Governance of small and medium business	To have a manager in a governance of a small business, it means that there is an expert and selected that knows how to control the company	SME's structure and generally the process of decision are lighter. For workers is a motivation to see that owner is working with them	Can happen, that managers are more interested in their affairs and goals. To motivate managers can happen that the property decides to pay them more, but it can spoil the relation property/governance	In some cases, SME's fail because who control the business does not have necessary know-how

End of tab. 2

Criteria	Positive Factors		Negative Factors	
	Russia	Italy	Russia	Italy
Access to credit	SMEs can access easier and faster to financial market and receive a loan for their activity	As they open easier, they can close too. Every time that an enterprise failed, is it a loss for all community in social and economic terms	Those SME that have the possibility to receive a loan have a lot of guarantees so probabilities that they will not pay back loan are very minimal	A lot of potential good project cannot start because of difficulty in receiving a loan

Grade of opening of market to foreign investors and sense of nationality and territoriality is not an economic factor but it influenced strategies, life and structure of an enterprise. Different evolution of history in both countries has generated differences in Italy and Russia. Italy became a nation only 150 years ago, vice versa Russia became a nation 4 centuries ago, but for Russian people, their nation exists since the Rus' of Kiev, so since the VIII—IX century A.D.

Grade of international regulation of markets presents a situation in which the liberal nation is Russia instead of Italy; there are less directives and rulers concerning the regulation of markets, that's why in Russia is easier not only to open a company but also to managed it, even if level of bureaucracy represent a common element in both countries. In part this difference is the consequence of a different economic development: in Italy capitalism is a consolidate system, vice versa in Russia capitalism is a new system in developing; then capitalistic system in Italy is very different than in Russia. Analyzing internal and external factors in Russia and Italy, is important to see and give a panoramic of the economic context of crisis in which companies are operating.

Conclusion

The impact of sociological and psychological variables in economic results is an important speech that in the previous century was understood also by some important managers; in Italy the clearest example is Adriano Olivetti, that was manager of the informatics company Olivetti. He applied a different policy of governance, which provided to build kinder garden near his fabrics, canteen inside and more than one break during the workday. In few words he

decided to humanize the scientific division of work elaborated in Taylor's theory (Rizzato, 2010).

It's difficult to talk about homo economicus when there are a lot factors that cannot be under the control of a person, for the simple reason that they are too big or that in some cases they are a part of this person. For this reason is necessary today to study every economic problem using also other subjects that can give more answer and a more clear explanation of a determined phenomenon. Concerning the specific analysis between Russian and Italian SMEs, is possible to affirm that there are many differences that in some cases are not taken in consideration. Even if today is a globalized world in which is very easy to create new international connection, the nature of humans make them to be very different one from the other. These difference influence determinately life of a SME, for this reason is very important to maintain them under control and to understand where, when and how is better to act if something is not working correctly. This study can represent also an important guide for all those entrepreneurs that took the decision to invest in Russia or in Italy; in this way is important to consider not the nature and ideas of the investor, but the setting in which the small or medium enterprise will operate. Only in this direction, the entrepreneur has chances to survive and continue his economic project. In a new economic setting, in which foreign markets are not something of unknown but a new possibility to increase affairs, is necessary to know with which approach an entrepreneur has to start a new activity; it is not enough today a business plan and capitals to start or to develop a SME. Internal and external factors are fundamental and they must be studied not only to prevent possible problems, but to know how to operate and act in an economic setting.

Сведения об авторах

Плетнев Дмитрий Александрович — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. pletnev@csu.ru

Кампа Антонио — магистрант кафедры экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. campa@csu.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2016. No. 14 (396). *Economic Sciences. Iss. 55. Pp. 95—101.*

References

1. Birsa P. *Leadership, motivation and change*. 2016.
2. Dosi G. *La dinamica dei rapporti fra grandi e piccole imprese* [The dynamic of relations between big and small enterprises]. Laboratory of Economics and Management of Sant'Anna School of Advanced Studies, 2001.
3. Dosi G., Moschella D. Toward Formal Representations of Search Processes and Routines in Organizational Problem Solving: An Assessment of the State-of-the-Art. *Seoul Journal of Economics*, 2011, no. 3, pp. 247—286.
4. Durkheim E. *De la division du travail social* [About the division of social work]. Paris, 1893. 359 p.
5. Durkheim E. *Les regles de la methode sociologique* [The rulers of sociological method]. Available at: http://classiques.uqac.ca/classiques/Durkheim_emile/regles_methode/durkheim_regles_methode.pdf.
6. Grasso M. *Il management del buon senso* [The management of common sense]. 2003.
7. Marengo L. Coordination and Organizational Learning in the Firm. *Journal of Evolutionary Economics*, 1992, no. 4, pp. 313—326.
8. Marengo L. *Structure, Competence and Learning in an Adaptive Model of the Firm. Organization and Strategy in the Evolution of the Enterprise*. London, MacMillan, 1996.
9. Marx K. *Das Kapital* [The Capital]. 1867.
10. Quarta C. *L'utopia platonica, il progetto politico di un grande filosofo* [The Platonic Utopia, the political project of a great philosopher]. 1993.
11. Rizzato E. *Etica dello sviluppo organizzativo e senso del lavoro* [Ethics of organizational development and sense of work]. 2010.
12. Simon H. *Theory of organization*. 1958.
13. Taylor F. *The principles of Scientific Management and Shop Management*. 1911.
14. Williamson O.E. *The economic Institution of Capitalism*. New York, The Free Press, 1985.

УДК 330.161
ББК У24-646

ОПОРТУНИСТИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ НА РЫНКЕ ФРИЛАНСА В РОССИИ

Е. В. Козлова

Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

Вопрос повышения эффективности деятельности корпорации в последнее время приобретает особую актуальность. Оптимизация структуры затрат предприятия, в которой значительную часть занимают расходы на персонал, становится наиболее распространенным решением данной проблемы. Тенденцией последних лет стал перевод части сотрудников на удаленную работу и активное привлечение фрилансеров. В статье рассматриваются основные тенденции российского рынка фриланса и оппортунистического поведения его основных участников. Анализируются существующие проблемы и наиболее действенные механизмы снижения оппортунизма. Особое внимание уделяется отлыниванию как наиболее распространенному виду постконтрактного оппортунистического поведения в современной корпорации.

Ключевые слова: *оппортунизм, оппортунистическое поведение, удаленная работа, фриланс, фрилансер.*

Успешность современной корпорации во многом определяется не только внешними факторами, но и внутренними условиями взаимодействия ее субъектов. Ориентация индивидов на максимизацию собственной выгоды и их оппортунистическое поведение приводят к потере доверия и возникновению корпоративных конфликтов. Поиск эффективных механизмов снижения оппортунистического поведения в корпорации способствует сближению интересов субъектов и повышению эффективности ее деятельности.

Проблема оппортунистического поведения в корпорации изучается экономистами с середины XX в. О. Уильямсон рассматривал оппортунизм как наиболее сильную форму эгоистического поведения индивидов [6]. Под оппортунизмом он предложил понимать «преследование личного интереса с использованием коварства» [5]. Говоря об оппортунистическом поведении индивидов, О. Уильямсон подчеркивал его скрытый характер, который приводит к значительным издержкам корпорации, связанным с обнаружением, оценкой и предотвращением оппортунизма [1; 3].

Оппортунизм субъектов современной корпорации становится существенной проблемой на пути повышения эффективности ее деятельности. Взаимодействие между субъектами корпорации на всех уровнях подвержено проявлению оппортунистического поведения. Множественность контрактных отношений в корпорации приводит к повышению риска нарушений условий соглаше-

ний одной или обеими сторонами. Свокорыстное поведение индивидов, направленное на максимизацию личной выгоды, связано с извлечением дополнительной выгоды путем увеличения издержек контрагента (либо недополучения им прибыли).

Стоит отметить, что проявление оппортунизма не всегда связано с прямым нарушением взятых на себя обязательств. Как правило, явное уклонение от выполнения условий договора грозит одной из сторон штрафными санкциями, предусмотренными контрактом. Среди укорененных форм поведенческого оппортунизма можно выделить: отлынивание, небрежность, моральный риск и т. д. [2. С. 105]. Такие неявные формы сложны для обнаружения и являются наиболее распространенными. Наиболее часто постконтрактный оппортунизм работников проявляется в форме отлынивания. А. Алчиан и Г. Демсец отлыниванием назвали работу с отдачей меньшей, чем следует по условиям договора [7]. В современной корпорации такой оппортунизм может проявляться в двух формах: нерациональное использование рабочего времени (решение личных вопросов, разговоры по телефону и т. д.) и некачественное выполнение своих трудовых обязанностей (работа спустя рукава). Наиболее часто отлынивание проявляется при работе в команде, где ответственность за конечный результат обезличена. В таком случае оценить вклад каждого сотрудника в общий итог работы не представля-

ется возможным, что ведет к проявлению оппортунизма.

Ключевой проблемой отлынивания со стороны работников стала ограниченность механизмов его обнаружения. Осуществлять непосредственный контроль за всеми сотрудниками компании либо невозможно (в силу большой численности), либо слишком затратно для работодателя (использование дорогостоящих технических средств контроля). Фактическое нахождение сотрудника на рабочем месте (которое легче всего установить), к сожалению для работодателя, не означает высокую производительность труда работника в данный момент.

Все это привело к тому, что одной из главных тенденций последнего времени на отечественном рынке труда стала удаленная работа. Работодатель старается минимизировать издержки, связанные не только с дополнительными выплатами, страховками и оборудованием рабочих мест штатным сотрудникам, но и минимизировать возможное оппортунистическое поведение со стороны персонала.

Одним из первых такую форму организации труда описал Дж. Ниллес еще в 1972 г. Он ввел термин «телеработа» (англ. teleworking), подразумевающий не обязательное присутствие сотрудников в офисе, а их работу на дому и поддержку связи путем телекоммуникаций [13]. Его исследование по использованию удаленной работы вызвало большой интерес со стороны не только работодателей, но и правительства. Такая форма организации рабочих мест была способна решить транспортные проблемы, а также предоставить работу жителям отдаленных районов. Идеи Дж. Ниллеса совершенствовал специалист Комитета по экономическому развитию Ф. Скифф. Опубликованная им в сентябре 1979 г. статья «Работа из дома экономит бензин» [8] стала отправной точкой для распространения удаленной формы работы по стране, а затем и по всему миру.

Появление удаленных рабочих мест можно рассматривать как новую форму организации труда. Выделим ее особенности. Во-первых, фрилансер (от англ. freelancer) не является сотрудником компании, как правило, трудовые отношения с ним оформляются в виде гражданско-правового договора, в котором предусмотрено четкое описание результатов работы и условия оплаты. Во-вторых, зачастую работник и компания территориально расположены на удалении друг от друга,

и взаимодействие между ними происходит только посредством информационно-телекоммуникационных сетей. Работодатель не несет никаких затрат на организацию и оборудование рабочего места. В-третьих, работник может самостоятельно устанавливать продолжительность и время рабочего дня, что обязательно прописывается в договоре. Индивидуальное планирование рабочего времени позволяет такому работнику получить максимальную эффективность при минимальных временных затратах. В-четвертых, решившись на удаленную форму организации труда, индивид, как правило, одновременно работает с несколькими фирмами, и его доход напрямую зависит только от объема и качества выполняемой им работы. Тем не менее стоит упомянуть и о негативных особенностях: например, отсутствие социального пакета грозит неоплачиваемым отпуском и исключением больничного. А отсутствие самодисциплины при выполнении работы может обернуться потерей клиентов и испорченной репутацией. Такой вид работы не подразумевает постоянный заработок, только при достаточном опыте и наработанной базе постоянных заказчиков фрилансер может гарантировать себе стабильный доход.

Несмотря на указанные отрицательные стороны фриланса, такая форма организации труда становится все популярнее и в России, и во всем мире. В условиях нестабильной экономики компании все чаще начинают оптимизировать затраты на персонал. Кроме того, сами работники все чаще ищут новые возможности дополнительного заработка. Согласно результатам исследования [14], более 34 % работающих американцев — фрилансеры, а в ближайшие пять лет их доля вырастет до 45 %. Сегодня ключевым фактором при выборе работы, помимо уровня оплаты труда, становится гибкий график.

Российский рынок фриланса является одним из самых динамично развивающихся и имеет ряд отличий от зарубежных. По исследованиям РБК [10], средний возраст таких работников увеличился, около половины фрилансеров в 2013 г. принадлежали к возрастной группе 18—25 лет, а в 2015 г. — уже от 25 до 34 лет. Увеличение среднего возраста привело к существенному изменению и других показателей. Так, число людей с высшим образованием выросло с 24 % (в 2013 г.) до 50,1 % (в 2015 г.) [Там же]. Ключевым фактом является то, что около половины всех фрилансеров имеют постоянное место работы. То есть

совмещение основной работы с дополнительной удаленной работой или полный переход на удаленную работу становится все более распространенным явлением.

Исследование динамики фриланс-рынка в 2016 г. выявило устойчивый рост. Количество проектов, реализуемых на самых популярных платформах (Fl.ru, Freelance.ru, Freelancehunt.ru, Weblancer.net, Freelansim.ru), в 2016 г. постепенно росло [9]. Среднее число проектов за десять месяцев года фиксировалось на уровне 55 911 (рис. 1).

Основной тенденцией специалисты также называют переориентацию сайтов и платформ, предлагающих помощь в поиске фрилансера для выполнения простой разовой работы, в сообщество профессионалов, способных решать

самые сложные задачи. Высокий спрос на таких сайтах приводит к росту конкуренции и постоянному повышению квалификации специалистов. По мнению экспертов, все это будет способствовать тому, что в ближайшее время многие компании частично или полностью перейдут на фриланс.

Сегодня российский рынок удаленной работы характеризуется следующей структурой: наиболее востребованными являются проекты в области веб-программирования — количество сделок по ним превышает треть всего рынка (рис. 2), а суммарный бюджет оценивается почти в 5,5 млн долл. только за октябрь 2016 г. (рис. 3). Второе и третье места по доле рынка и бюджету делят тексты и переводы и проекты по дизайну. Среди наиболее популярных направлений также

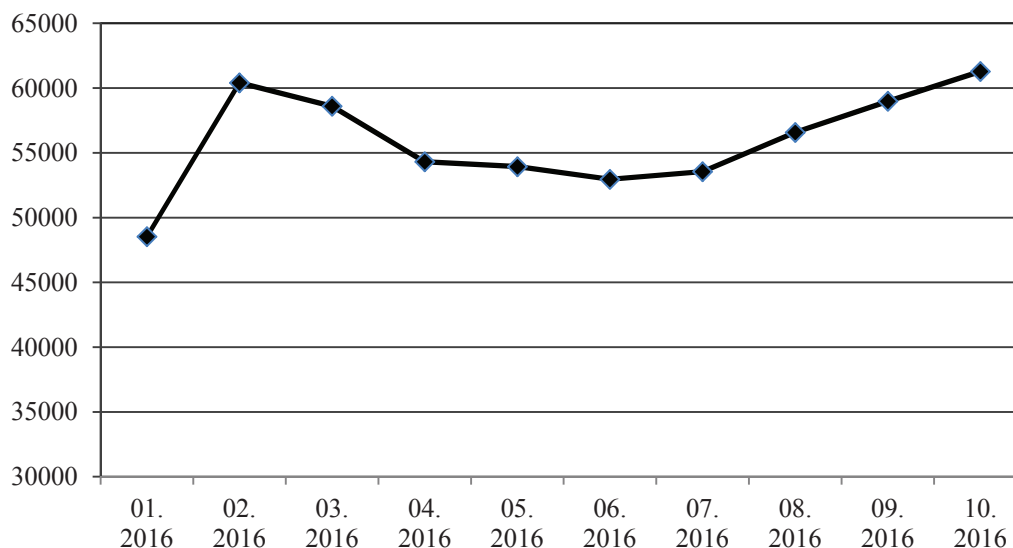


Рис. 1. Динамика фриланс-рынка в России в 2016 г.

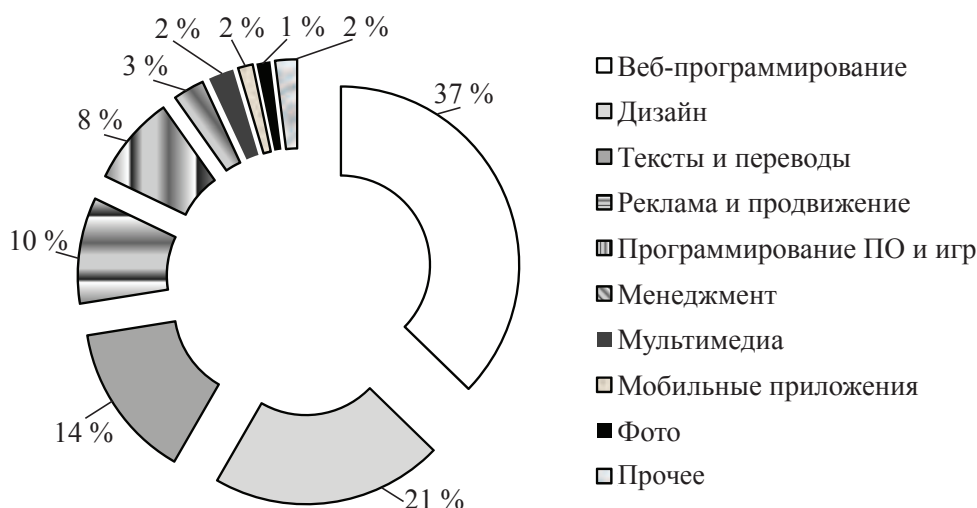


Рис. 2. Структура российского фриланс-рынка в октябре 2016 г.

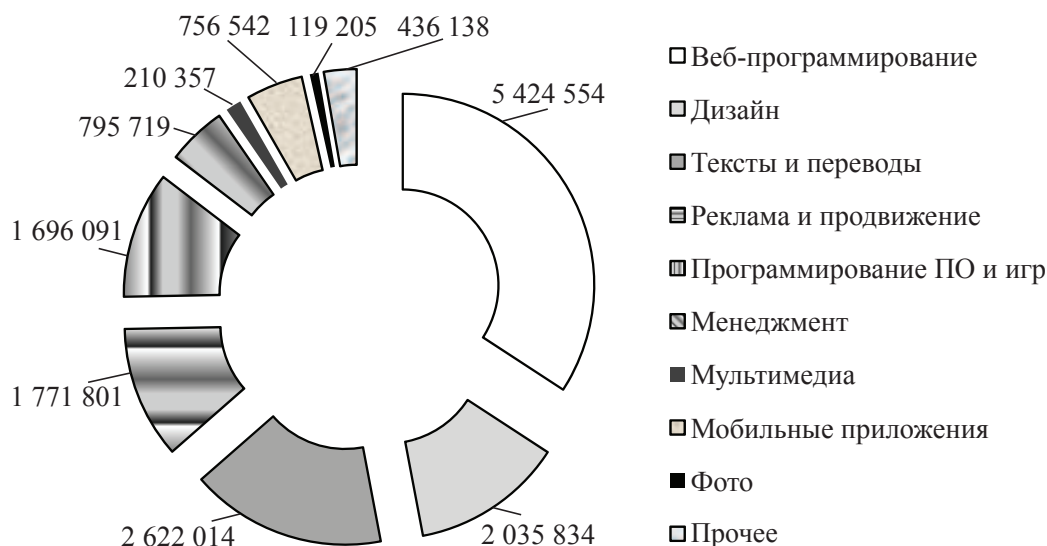


Рис. 3. Сумма бюджетов по категориям рынка в октябре 2016 г., долл. США

стоит выделить рекламу, программирование ПО и игр, менеджмент и мультимедиа [9].

Согласно проведенному аналитическим центром НАФИ исследованию [12], четверть российских предприятий имеют сотрудников, частично или полностью работающих дистанционно. Кроме того, каждый десятый руководитель в ближайшие три года планирует перевести часть штата на удаленный режим работы. Среди основных причин отказа от фриланса выделяют в первую очередь специфику работы предприятия (60 %) и отсутствие такой необходимости (20 %) [Там же].

Одним из самых громких переходов на удаленную работу последних лет в России стал проект оптимизации труда компании «Вымпелком». По проекту компании к концу 2017 г. на формат частичной работы вне офиса будет переведено 50—70 % сотрудников [11]. По мнению руководства компании, это позволит отказаться от 30 % арендуемых офисных помещений.

Интерес руководителей предприятий к переводу сотрудников на удаленную работу или к переходу на частичную работу с фрилансерами понятен. Значительная экономия вследствие отказа от арендных платежей, оборудования офисов, социальных выплат, систем поощрений и бонусов здесь является ключевым фактором. Тем не менее перевод значительной части или всего штата сотрудников на работу вне офиса может быть связан с рядом проблем. Удаленная работа характеризуется высокой степенью неопределенности и значительными рисками для всех участников.

Отсутствие постоянного контроля за выполняемой работой повышает риски оппортунистического поведения со стороны работников.

Одним из наиболее распространенных случаев такого оппортунизма становится нарушение сроков выполнения работ. Для минимизации рисков такого поведения стоит установить срок и график выполнения работ с датами для отчета о промежуточных результатах. При таких условиях можно предусмотреть и частичную оплату за выполненный объем работы.

Некачественное исполнение обязательств также является частым примером оппортунистического поведения фрилансера. Если в условиях договора отсутствует четко сформулированное техническое задание, а также критерии оценки результата, то в случае спора доказать свою правоту не представляется возможным.

Впрочем, оппортунистическое поведение при удаленной работе свойственно и заказчику. Наиболее популярные его проявления касаются оплаты результатов работы. Удаленность исполнителя работ от заказчика дает дополнительную возможность нарушения условий соглашения. В российской практике нередко отношения между работодателем и фрилансером не оформляются юридически. Поиск на одной из специализированных интернет-платформ работы либо ее исполнителя завершается формальной договоренностью между сторонами о сроках, видах и оплате выполняемой работы. При отсутствии договора, составленного в соответствии с законодательством РФ, добиться надлежащей оплаты за выполненную работу практически невозможно. Необходимость составления такого соглашения также обуславливается частыми

изменениями сроков и основных параметров работы со стороны заказчика в ходе ее выполнения, что является характерным проявлением оппортунизма.

Усугубляют ситуацию существующие нормы права в области регулирования российского рынка фриланса. Рассчитывать на гарантии, предусмотренные Трудовым кодексом РФ, стороны не могут ввиду отсутствия трудового договора. Чаще всего отношения между заказчиком и исполнителем работ оформляются в форме договора подряда либо договора о возмездном оказании услуг. Высокая степень неформальности отношений на данном рынке приводит к проявлению оппортунистического поведения. В результате 88 % русскоязычных фрилансеров заявили, что в течение года сталкивались с нарушением первоначальных договоренностей со стороны заказчика [4]. Решение таких проблем в основном достигается путем переговоров (62 %), лишь в редких случаях исполнители обращаются в суд (1 %) [Там же].

Позитивный настрой российских корпораций, намеревавшихся путем частичного или полного перехода на фриланс в значительной степени сократить издержки, связанные с дополнительными

выплатами штатным сотрудникам и организацией их рабочих мест, и минимизировать издержки оппортунистического поведения, заметно снизился.

Несмотря на относительную молодость российского рынка фриланса, его участники уже успели столкнуться с рядом серьезных проблем. Ограниченность информации о потенциальном партнере приводит к повышению рисков оппортунистического поведения для каждой из сторон. Среди основных тенденций защиты участников фриланс-рынка от недобросовестных контрагентов становится сервис «безопасных сделок». Фриланс-платформа, предлагающая на своей базе поиск заказчиков и исполнителей, выступает гарантом честной сделки. Для заказчиков гарантируется возврат денег в случае нарушения сроков работы или некачественного ее исполнения, а для исполнителей — оплата работы в соответствии с ее качеством. Тем не менее не стоит уменьшать необходимость доработки законодательной базы в области фриланса. Только в результате детальной проработанности всех условий взаимодействия возможно снижение рисков оппортунистического поведения.

Благодарность

Автор выражает благодарность своему научному руководителю Виктору Ивановичу Бархатову за ценные советы и идеи в ходе проведения исследования и написания статьи.

Список литературы

1. Бархатов, В. И. Особенности проявления оппортунизма в российских машиностроительных корпорациях / В. И. Бархатов, Д. А. Плетнев // Организатор производства. — 2013. — № 2. — С. 15—20.
2. Плетнев, Д. А. Концепция корпорации: опыт системно-институционального исследования : монография: в 2 ч. Ч. 2 / Д. А. Плетнев. — Челябинск : Изд-во Челяб. гос. ун-та, 2013. — 252 с.
3. Плетнев, Д. А. Паттерны института оппортунизма в современных российских корпорациях / Д. А. Плетнев, Е. В. Козлова // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2015. — № 18 (373). Экономика. Вып. 51. — С. 114—124.
4. Стребков, Д. О. Развитие русскоязычного рынка удаленной работы, 2009—2014 гг. (по результатам Переписи фрилансеров) / Д. О. Стребков, А. В. Шевчук, М. О. Спирина. — М. : Издат. дом Высш. шк. экономики, 2015. — 225 с.
5. Уильямсон, О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа / О. Уильямсон // THESIS: теория и история экон. и соц. ин-тов и систем. — 1993. — Т. 1, вып. 3.
6. Уильямсон, О. И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация : пер. с англ. / О. И. Уильямсон. — СПб. : Лениздат, 1996. — 702 с.
7. Alchian, A. Production, Information Costs, and Economic Organization / A. Alchian, H. Demsetz // The American Economic Rev. — 1972. — Vol. 62, № 5. — P. 777—795.
8. Schiff, F. Working at Home Can Save Gasoline [Электронный ресурс] / F. Schiff // The Washington Post. — 1979. — Sept. 2. — URL: https://www.washingtonpost.com/archive/opinions/1979/09/02/working-at-home-can-save-gasoline/ffa475c7-d1a8-476e-8411-8cb53f1f3470/?utm_term=.99a4518772ea.
9. Аналитический портал фриланс-рынка PrimeLance [Электронный ресурс] // PrimeLance. — URL: <https://primelance.com/rus/analytics/categories>.

10. Гидирим, А. Онлайн-самозанятость: как работа по найму становится не нужна [Электронный ресурс] / А. Гидирим // РБК. — URL: <http://www.rbc.ru/opinions/business/18/02/2016/56c5782b9a794705349c9f6a>.

11. Балашова, А. Офис временно недоступен [Электронный ресурс] / А. Балашова, Р. Рожков // Коммерсантъ. — 2016. — 27 июня, № 112. — URL: <http://kommersant.ru/doc/3023556>.

12. Работа «на удаленке»: масштабы и перспективы [Электронный ресурс] // Аналитический центр НАФИ. — URL: <http://nacfin.ru/rabota-na-udalenske-masshtaby-i-perspektivy/>.

13. Jack Nilles [Электронный ресурс] // JALA International. — 2011. — Sept. 26. — URL: <http://www.jala.com/jnmbio.php>.

14. The 1099 Economy Workforce Report [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.slideshare.net/RequestsForStartups/the-2015-1099-economy-workforce-report-preview>.

Сведения об авторе

Козлова Елена Викторовна — преподаватель кафедры экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. kozlova@csu.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2016. No. 14 (396). *Economic Sciences. Iss. 55. Pp. 102—108.*

OPPORTUNISTIC BEHAVIOR ON FREELANCE MARKET IN RUSSIA

Ye.V. Kozlova

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. kozlova@csu.ru

The article considers the main trends of the Russian market freelance and opportunistic behavior of its main participants. Analyzes the existing problems and the most effective mechanisms for reducing opportunism. Particular attention is given to shirking — the most popular type of postcontract opportunistic behavior in the modern corporation.

Keywords: *opportunism, opportunistic behavior, distant work, freelance, freelancer.*

References

1. Barkhatov V.I., Pletnev D.A. Osobennosti proyavleniya opporturnizma v rossiyskikh mashinostroitel'nykh korporatsiyakh [Features of opportunism in the Russian machine-building corporations]. *Organizator proizvodstva* [Production Organizer], 2013, no. 2, pp. 15—20. (In Russ.).

2. Pletnev D.A. *Kontseptsiya korporatsii: opyt sistemno-institutsional'nogo issledovaniya v 2 ch. Ch. 2* [The concept of the corporation: the experience of systemic institutional research in 2 pt. Pt. 2]. Chelyabinsk, 2013. 252 p. (In Russ.).

3. Pletnev D.A., Kozlova E.V. Patterny instituta opporturnizma v sovremennykh rossiyskikh korporatsiyakh [Patterns of institute of opportunism in the modern Russian corporations]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2015, no. 18 (373), pp. 114—124. (In Russ.).

4. Strebkov D.O., Shevchuk A.V., Spirina M.O. *Razvitiye russkoyazychnogo rynka udalynnoy raboty, 2009—2014 gg.* [Development of the Russian-speaking market of remote work]. Moscow, Publishing House of the Higher School of Economics, 2015. 225 p. (In Russ.).

5. Williamson O. Povedencheskiye predposylki sovremennogo ekonomicheskogo analiza [Behavioral conditions of modern economic analysis]. *THESIS* [THESIS], 1993, vol. 1, iss. 3. (In Russ.).

6. Williamson O. *Ekonomicheskiye instituty kapitalizma: Firmy, rynki, "otnoshencheskaya" kontraktatsiya* [The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, "Relational" Contracting]. St. Petersburg, Lenizdat Publ., 1996. 702 p. (In Russ.).

7. Alchian A., Demsetz H. Production, information costs, and Economic Organization. *The American Economic Review*, 1972, vol. 62, no. 5, pp. 777—795.

8. Schiff F. Working at Home Can Save Gasoline. *The Washington Post*, 1979, September 2. Available at: https://www.washingtonpost.com/archive/opinions/1979/09/02/working-at-home-can-save-gasoline/ffa475c7-d1a8-476e-8411-8cb53f1f3470/?utm_term=.99a4518772ea.

9. *Analiticheskiy portal frilans rynka "PrimeLance"* [Analytical Portal freelance market PrimeLance]. Available at: <https://primelance.com/rus/analytics/categories>. (In Russ.).

10. Gidirim A. Onlayn-samozanyatost': kak rabota po naymu stanovitsya ne nuzhna [Online self-employment: as employment becomes necessary]. *RBK* [RBC]. Available at: <http://www.rbc.ru/opinions/business/18/02/2016/56c5782b9a794705349c9f6a>. (In Russ.).

11. Balashova A., Rozhkov R. Ofis vremenno nedostupen [The office is temporarily unavailable]. *Kommer-sant* [Kommersant], 2016, no. 112. Available at: <http://kommersant.ru/doc/3023556>. (In Russ.).

12. Rabota "na udalyonke": masshtaby i perspektivy [Work on the removal of: the scope and perspectives]. *Analiticheskiy tsentr NAFI* [Analytical Center NAFI]. Available at: <http://nacfin.ru/rabota-na-udalenke-masshtaby-i-perspektivy/>. (In Russ.).

13. Nilles Jack. *JALA International*, 2011, September 26. Available at: <http://www.jala.com/jnmbio.php>.

14. *The 1099 Economy Workforce Report*. Available at: <http://www.slideshare.net/RequestsForStartups/the-2015-1099-economy-workforce-report-preview>.

УДК 334.7
ББК У292

ЭВОЛЮЦИЯ ВЗГЛЯДОВ НА СОДЕРЖАНИЕ И ФОРМЫ СЕТЕВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ФИРМ

О. О. Зорина

Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

Среда, в которой действуют сегодня современные компании, значительно отличается от ситуации в прошлом. Экономические субъекты столкнулись с неопределенностью и частыми изменениями, в связи с чем стало актуальным явление экономической интеграции, принимающей глобальные масштабы. Но основа этих процессов — формирование сетевого взаимодействия, то есть все конкурентные преимущества складываются на базе взаимовыгодного сотрудничества с самыми разными формами отношений. В статье рассматривается эволюция взглядов на сетевое взаимодействие, описываются основные идеи и формы сетевого взаимодействия. Особое внимание уделено различным подходам.

Ключевые слова: *сетевое взаимодействие, сеть, укорененность, встроенность, транзакционные издержки.*

Современные рынки стали активно воздействовать на компании для поиска новых форм взаимодействия. Быстро меняющаяся глобальная экономическая среда требует активной деятельности в сфере партнерских отношений. Экономические кризисы XX—XXI вв. сделали необходимым поиск новых рыночных отношений, о чем свидетельствует очевидный факт низкой эффективности отдельно взятой компании без помощи других фирм. Поэтому в последние десятилетия становятся популярными различные виды и формы сетевого взаимодействия. Они помогают компаниям сотрудничать, поддерживать технологический уровень развития, добиваться повышения эффективности посредством снижения издержек и получения конкурентных преимуществ. В связи с этим возникает необходимость понимания сетевых возможностей, которые компания может применить в ведении своего бизнеса.

Цель статьи — описать эволюционное развитие взглядов на содержание и формы сетевого взаимодействия компаний для наилучшего понимания возможностей сетевого взаимодействия.

Терминология сетевого взаимодействия активно применяется в современных науках, и с каждым годом все больше ученых из различных секторов науки (но чаще экономисты и социологи) желают постичь причины популярности и эффективности сетевого взаимодействия компаний. Однозначно есть как преимущества, так и недостатки множества точек зрения, поскольку оно сулит как развитие и появление новых гипотез,

так и «информационный хаос», когда все говорят об одном и том же, но разными словами.

В рамках данной статьи понятие «сетевое взаимодействие» предлагается использовать как механизм регулирования действий экономических субъектов, которые имеют свои уникальные особенности, отличия друг от друга. Каждое сетевое взаимодействие формируется из взаимосвязи экономических субъектов, преследующих свои интересы и формирующих индивидуальную группу контактов.

Изначально множество ученых из различных областей науки описывали свои исследования сетевого взаимодействия, при этом терминология у всех была различная. Таким образом, исследователи, сами того не предполагая, внесли существенный вклад в развитие теории сетевого взаимодействия. Сформировались нестыковки и различия, но выработались и элементы идентичности представления теоретических основ. Поэтому важно обозначить вклад разных научных направлений в методологию сетевого взаимодействия.

Одними из первых исследователей сетевого взаимодействия были представители социологии, социально-культурной антропологии и психологии, которые выработали ряд обобщенных основополагающих понятий.

Графический взгляд на позиции индивидов сети в 1930-х гг. был оглашен Джейкобом (Якобом) Леви Морено [3—6]. Он заложил основы методики количественного измерения общественных явлений, где показаны определенные позиции членов исследуемых групп и их

деятельность, что позволяет изобразить взаимодействие графически (рис. 1). Идея оказалась очень действенной: благодаря этой гипотезе сетевое взаимодействие можно представлять как структуру связей между субъектами социальной сферы. Немаловажно, что данный подход повлиял на разработку теории графов в анализе разного рода сетей. С полной уверенностью можно заявить, что был открыт инструмент изучения структур сетевого взаимодействия, возникающих в современной экономике. Но, чтобы данная гипотеза повлияла на дальнейшие открытия, потребовалось множество шагов для развития теории.

Связи внутри сетевого взаимодействия как потоки ресурсов были рассмотрены в работах А. Бейвласа в конце 1940-х — начале 1950-х гг. Основа сетевой структуры была представлена как модель отношений между акторами [7].

Вышеописанные теории, обобщив значительный вклад социальных наук в теорию сетевого взаимодействия, позволили серьезно продвинуться в понимании влияния не только связей между акторами, но также потоков ресурсов и характеристик взаимодействия.

Уже к концу 1960-х гг. социальный психолог Стенли Милграм [8] открыл миру «теорию шести рукопожатий» (теория «маленького мира»), подтверждающую сетевую направленность мировой общественности. Основу теории составляет серия экспериментов с участием жителей Канзаса и Массачусетса. Необходимо было направить письмо определенному человеку, но только через тех людей, которых человек знал

лично. Примерно 25 % писем было доставлено конкретному лицу, а среднее число людей, к помощи которых прибегли, равнялось 6. Чуть позже, а именно в начале 2000-х гг., исследование повторилось, и результаты были зафиксированы аналогичные — составлена цепочка примерно из 6 адресатов.

В конце 1970-х — начале 1980-х гг. ученые задумались о возможности доминирования и принуждения внутри сетевого взаимодействия. К. Кук и Р. Эмерсон изучали власть и справедливость внутри сети. Их наработки стали стимулом к анализу действия доминирования и возможного баланса поведения акторов [9; 10].

Представленные работы социальных психологов подтверждают сетевой характер взаимодействий компании, а кроме того, они подтолкнули и к рассмотрению характера взаимодействия с уточнением потоков ресурсов. Соответственно, стало возможным более подробно изучить сетевое взаимодействие, его особенности, границы и масштабы, определить весь круг участников и то, как они сливаются и разъединяются.

Впервые подобные идеи прозвучали от представителей социально-культурной антропологии (К. Леви-Стросс, Дж. К. Митчелл, А. Р. Редклифф-Браун и др.), которые рассматривали мир как множество сетевых взаимодействий. Согласно Дж. К. Митчеллу, социальная сеть — «специфический комплекс связей между определенной группой акторов, причем характеристики этих связей в целом могут служить для интерпретации социального поведения вовлеченных в них акторов» [11]. Таким образом, необходимо сначала

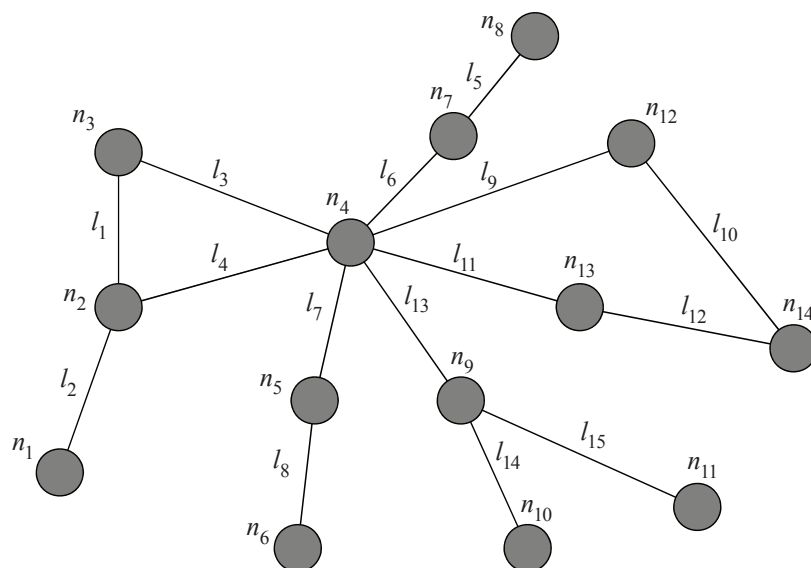


Рис. 1. Граф, описывающий сеть

ла выявить структуру сетевого взаимодействия, участников и деятельность, которая их связала. Сегодня существует еще одно понятие — социальная сеть, которая объединяет множество людей в режиме онлайн, хотя его суть остается аналогичной понятию Дж. К. Митчела.

Но рассматривать сетевое взаимодействие только с социальной точки зрения неразумно, необходимо понимать и экономическую сущность процесса. Этим занимались представители экономической социологии, которые подчеркивали важность влияния экономических институтов на развитие сетевых взаимодействий и экономики в целом. Они развивали идею зависимости экономических действий и формальных и неформальных сетевых взаимодействий, что в дальнейшем формирует рынок.

Одним из первых представителей этой теории был М. Грановеттер [12], для которого сетевое взаимодействие — это смесь ресурсов, позиции и зависимости.

Особое внимание необходимо уделить понятию «социальный капитал». По мнению П. Бурдьё [13—16], это «агрегация действительных или потенциальных ресурсов», объединенных в сеть. Постоянное участие в данном сетевом взаимодействии сулит большие преимущества в виде беспрепятственного доступа к имеющимся ресурсам, при этом отсутствие препятствий формирует доверие внутри сети.

С подачи М. Вулкока [17] социальный капитал был разделен на два вида: связывающий и объединяющий. Различия в рамках рассмотрения сетевого взаимодействия состоят в степени замкнутости. Так, связывающий социальный капитал формирует замкнутые сетевые взаимодействия, которые замыкаются по причине дополнительной защиты от конкуренции, аккумулируя множество локальных контактов, и наличия исключительных видов ресурсов. Объединяющий социальный капитал специфичен для предпринимательских видов сетевого взаимодействия, которым важно представлять и лоббировать общие интересы во властных структурах.

Дальнейший вклад внесли ученые, придерживавшиеся экономического подхода. Классика экономической теории состоит в изучении процессов производства, потребления, распределения и воспроизводства в условиях ограниченных ресурсов. Но разделение труда позволило решить множество проблем и дополнительно развить методологию сетевого взаимодействия.

Так, одним из первых рассмотреть устойчивость сетевого взаимодействия смог А. Маршалл [18]. Кроме того, были получены положительные экстерналии в результате совместной работы, они выражались в виде увеличения скорости обмена информацией, а также квалифицированных кадров. Это учение в дальнейшем легло в основу изучения кластеров как видов сетевого взаимодействия.

В начале прошлого столетия произошел пересмотр понимания процесса конкуренции за счет анализа господствующей конкуренции. В 1910-х гг. А. Дж. Эдди [19] подчеркнул важность влияния кооперации компаний друг с другом: это оптимизирует их деятельность, исключает повторение усилий и в результате делает бизнес приближенным к запросам клиентов.

Ценный вклад в понимание сетевого взаимодействия компаний внесло понятие «квазиинтеграция», разрабатываемое в экономике отраслевых рынков. Основа квазиинтеграции — объединение компаний в целях долгосрочных отношений, но юридически не подкрепленных. Обычно существует две реакции на динамизм внешней среды: изменения происходят либо внутри самой компании, либо с привлечением дополнительного участника. Но объединяет оба варианта достижение наибольшей гибкости структуры. И именно в случае привлечения дополнительных участников достигается квазиинтеграция, или сетевое взаимодействие, не консолидированное по собственности (например, аутсорсинг). Особенностью таких структур являются достаточно длительные отношения, позволяющие организовать такую связь, чтобы не прибегать к третьей стороне для урегулирования сложных вопросов. При этом искусственно вводится доверие и обязанность считаться с мнением друг друга. Уровни взаимоотношений могут быть достаточно различны: вертикальные, горизонтальные или универсальные (В. П. Третьяк [20], М. Ю. Шерешева [21—23]). Таким образом, прибегая к квазиинтегрированным отношениям как к форме сетевого взаимодействия, можно решить вопросы оппортунистического поведения, соблюдая меры предосторожности, сохранить автономность и быть более гибким к проявлению условий неопределенности.

Экономический подход породил новую институциональную экономическую теорию, которая внесла в понятие сетевого взаимодействия возможность договорных отношений

и, соответственно, транзакционные издержки, а также необходимость координации самого механизма взаимодействия.

Одним из представителей данной теории был О. Уильямсон [24], который внес значимый вклад в понимание механизмов сетевого взаимодействия. Он предложил анализировать эффективность сетевого взаимодействия с опорой на понятие ограниченной рациональности, оппортунизма, активов компаний и «провалов рынка», а в качестве резюме выводил преимущества и недостатки такого взаимодействия. Также О. Уильямсон активно использовал понятия «транзакции» и «транзакционные издержки», так как при создании сетевого взаимодействия избежать транзакционных издержек невозможно по причине того, что они связаны с заключением и ведением договоров и сделок, поиском необходимой информации и мн. др.

Теория транзакционных издержек изначально рассматривала механизм сетевого взаимодействия со стороны рыночных и фирменных отношений, при этом основа рынка — манипулирование ценами, а основа фирмы — это иерархия отношений. Но в силу активно развивающихся и появляющихся новых форм сетей описать взаимодействие с помощью двух механизмов невозможно. Подметив это, О. Уильямсон ввел дополнительный вариант отношений — «гибридный», в котором анализируется степень взаимозависимости компаний (например, в форме франчайзинга, совместных предприятий). Результатом данных научных размышлений стала необходимость рассмотрения контрактного подхода при экономическом анализе любой фирмы. Соответственно, О. Уильямсон выделил несколько типов договорных взаимоотношений: трех-, двух- и односторонние, а также рыночные.

Трехсторонние отношения имеют свою специфику, требуют специальных активов, от которых зависит эффективность и долгосрочность отношений. Двусторонние отношения формируются на основе автономности положения участников сетевого взаимодействия, а односторонние образуют внутри своей организации транзакции в виде административных решений, заимствованных с рынка. Рыночные отношения — это самые повторяющиеся контракты или же случайные.

По причине высокой доли вероятности неопределенности в перечисленных видах взаимоотношений критерии разделения фирм следующие (рис. 2):

- 1) периодичность повторения транзакций (часто или случайно);
- 2) уникальность используемых активов — мотивирует акторов переходить к более длительным отношениям, даже доходящим до слияния, в случае высокой специфики активов.

Поэтому, с точки зрения О. Уильямсона, при входе в сетевое взаимодействие как вариант организации своей деятельности компания должна понимать, что неизбежны новая форма управления компанией и транзакционные издержки. Тем не менее можно достигнуть большой экономии транзакционных издержек, если сравнивать их размер с рыночными транзакциями, которые бывают и выше. Главное — избежать проблемы больших транзакционных издержек внутри сетевого взаимодействия.

Значительно дополнил и даже углубил теорию транзакционных издержек М. Грановеттер [12], который утверждал, что для более подробного изучения сетевых отношений нужно учитывать «встроенность» акторов в социальную среду. Хотя данное уточнение противоречит но-

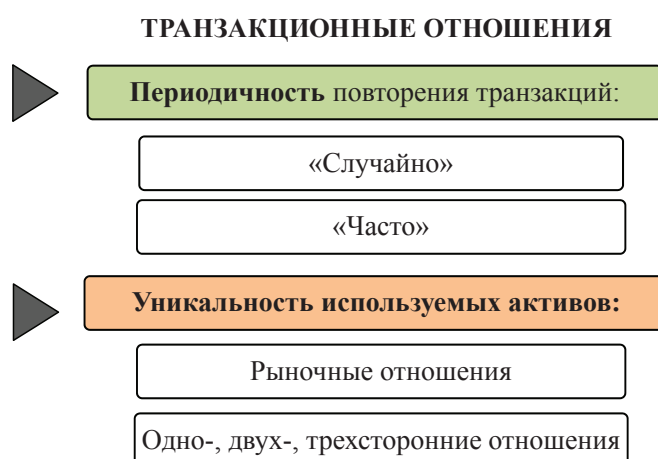


Рис. 2. Критерии разделения фирм

вой институциональной экономической теории, так как отождествляет зависимость участников сетевого взаимодействия и от больших транзакционных издержек, которые неминуемы в случае долгосрочных отношений. Но и эта мысль М. Грановеттера свидетельствует о том, что именно «встроенность» компаний в сетевые отношения позволит экономить не только на транзакционных издержках, но на и суммарных, а источником такой экономии выступит доверие к партнерам. Таким образом, подтверждается значимая роль социального капитала в развитии сетевого взаимодействия компаний.

В конце 1970-х гг. начались исследования конкуренции в организационной среде и процессов создания и ликвидации компаний, которые легли в основу организационной экологии. Деятельность компании, которая самой компании представляется идеальной, может оказаться не столь совершенной и не особо подходящей в рамках сетевого взаимодействия. Соответственно, вводится понятие «коллективная рациональность», основу которого составляет важность действий компании не в одиночку, а в составе «популяции». Предмет исследования организационной экологии — взаимодействие мелких и средних компаний, которые редко изучались ранее.

В рамках теории организационной экологии выделилось учение об экосистемах. В 1990-х гг. Дж. Ф. Мур [25; 26] ввел понятие «предпринимательская экосистема», которая образуется вокруг определенной компании. Было уделено внимание понятию «естественный отбор», заимствованному из биологии: согласно теории об экосистемах, развитие взаимодействия компаний исходит из изменчивости компаний, их приспособленности друг к другу, адаптации к меняющимся внешним условиям, а впоследствии они создают симбиоз с определенным круговоротом потока ресурсов в целях продуктивности экосистемы.

Нечто новое было внесено понятием структурной инерции: любая компания имеет определенный фиксированный набор действий (в сравнении с генотипом животных) с конкретными характеристиками.

Необходимо уделить внимание еще одному базовому понятию эволюционной теории — «организационные рутинны» (1990—2000-е гг.). Основоположники данной теории Р. Нельсон и С. Уинтер [27; 28] охарактеризовали понятие

организационных рутин как набор определенных механизмов, правил и норм ведения бизнеса. Однако использование рутинных процедур может как породить экономию различных ресурсов при принятии периодически повторяющихся решений, так и исключить новизну принятых решений, что будет препятствовать развитию компании.

Дополнительно эволюционная теория включала рассмотрение значимости влияния внешней среды и первичных характеристик компаний, а в итоге было выведено понятие траекторной зависимости (1990—2000): компания имеет определенные начальные условия, которые влияют на дальнейшее развитие и принятие решений. Таким образом, изменение поведения компании маловероятно, если оно разнится с его стандартными изначальными понятиями. Минус траекторной зависимости состоит в том, что существуют некие рамки развития, которые исходят из отправной точки.

Современные теории менеджмента (управления) рассматривают сети в двух вариациях: взаимодействие межфирменное и внутрифирменное.

Межфирменное взаимодействие понимается в рамках квазиинтерграции, объединяющей несколько экономически независимых компаний для достижения совместных целей [29]. Анализом внутрифирменного взаимодействия занимался Дж. Форрестер [30], рассматривавший взаимодействие компаний вокруг «центров прибыли» на основе рыночных цен. Другие ученые — Ч. Сноу и Р. Майлз (1980—1900-е гг.) [31] — в данном контексте указывали на эволюцию структуры организации: от линейной, функциональной, дивизионной, матричной к сетевой. Сетевая структура организации понималась только как обособленность подразделений внутри фирмы.

Сегодня концепция сетевого взаимодействия находится в процессе становления, но уже четко выделились три направления: эволюционный, ресурсный и отношенческий подходы.

В основе ресурсного подхода первоначально лежал принцип защиты своих ценных ресурсов — нематериальных активов (ноу-хау, интеллектуальная собственность и т. п.). Однако затем произошел сдвиг в сторону накопления необходимых знаний и умений (компетенций). Таким образом, этот подход базируется на необходимости аккумуляции ценных способностей и ресурсов, которые обладают конкурентными преимуществами,

называемыми также динамическими активами. Такие активы, по мнению Д. Тиса, Г. Пизано и А. Шуена [37], — залог устойчивого конкурентного положения компании на рынке, если они подкреплены редкими и сложными нематериальными активами и способностями.

В современной ситуации необходимо уделять внимание динамическому ресурсному подходу — акцентированию роли основных ресурсов, которые могут сливаться с подобными ресурсами другой компании для наибольшей эффективности. Образуются особые альянсы и сетевые взаимодействия, а также формируются в результате этого стратегические способности. Целями такой мобилизации ресурсов являются пробуждение спящих способностей и ресурсов и более эффективное использование на рынке своих главных способностей.

Следующий подход, который оказал влияние на развитие сетевого взаимодействия, — отношенческий. Его основа, по Дж. Дайеру и Х. Сингху, — отношенческие ренты, представляющие собой совместно извлекаемую в результате взаимоотношений обмена сверхприбыль, которую ни одна из фирм не может получить изолированно друг от друга и которая может быть создана только путем совместных идиосинкразических усилий партнеров, специализированных относительно их альянсов [38]. Сверхприбыль представлялась в виде активов, знаний, ресурсов, способностей, а ее достижение возможно только при взаимодействии с целью создания совместной ценности. Другой аспект подхода — получение сетевого эффекта или актива, образуемого в результате сетевого взаимодействия.

Теория стейкхолдеров как еще один подход предполагает, что успех компании возможен только в случае полной удовлетворенности всех сторон (в том числе и стейкхолдеров) [32—36]. Но в силу того, что имеются не совсем значимые стейкхолдеры, существует потребность их ранжирования в целях понимания их важности и возможной эффективности. Таким образом, фирма, которая управляет взаимоотношениями, имеет центральную позицию при наличии власти и доминирования. Но в последние годы стало популярным изучение сетевого взаимодействия стейкхолдеров с оценкой системы власти и влияния.

Интересна портфельная теория, которая нашла применение в сетевом взаимодействии в формате развития определения «портфель взаимоотноше-

ний» (с поставщиками, подрядчиками, клиентами). Но есть еще и косвенные взаимоотношения, которые также влияют на деятельность компании. Например, отношения с местной властью, университетами, ассоциациями. Эту теорию разработал Г. Марковиц [39] в 1950-х гг., а дополнил У. Шарп [40] в 1960-х гг. — в части применения данных теоретических разработок на практике сетевого взаимодействия.

Определенные новшества внесла теория измерения результативности. Результат оценивается с точки зрения анализа влияния структуры сетевого взаимодействия и отношений внутри данной структуры. Как понимают это Б. Кока и Дж. Прескотт (2000-е гг.) [41], сформировавшийся портфель взаимоотношений необходимо периодически перестраивать с учетом изменений внешней среды.

Отметим значимость теории слияния кооперации и конкуренции внутри сетевого взаимодействия, по которой компании, преследующие общую цель, одновременно могут быть конкурентами и союзниками. Именно такая форма отношений является новой и исключительно актуальной при развитии теории сетевого взаимодействия. Основой же выступает доверие внутри такой структуры: оно позволяет избегать конфликтов, обмениваться информацией, выстраивать прочные отношения, быть более гибким к изменениям и снижать любые затраты. Однако доверие может проявляться в двух формах. Первая — доверие к уровню профессионализма актора, его способностям, знаниям, умениям [42; 43]. Вторая форма — доверие к его нравственности, отсутствие оппортунистических мыслей (в терминологии О. Уильямсона).

Свою роль в эволюцию развития сетевого взаимодействия внесла концепция открытых инноваций. Открытые инновации, то есть проницаемость границ фирм, благодаря которой идеи, ресурсы и люди входят в организацию и выходят из нее, рассматриваются как способ инвестировать в будущие рынки, экономия внутренние ресурсы и разделяя риски [44; 45]. В случае недостатка каких-либо ресурсов у компании, например финансовых, данная теория очень полезна, поскольку открывает массу возможностей.

Таким образом, сформирован цикл развития основных исследований сетевого взаимодействия компаний. Данную эволюцию взглядов можно отразить в виде таблицы.

Эволюция взглядов ученых на развитие понятия «сетевое взаимодействие компаний»

Подход (наука)	Период	Представители	Теории в рамках рассматриваемого подхода (с кратким описанием)
Социология	1930-е гг.	Джейкоб (Якоб) Леви Морено	Выявлены определенные позиции членов исследуемых групп и их деятельность, что позволяет изобразить взаимодействие графически
	Конец 1940-х — начало 1950-х гг.	А. Бейвлас	Связи внутри сетевого взаимодействия как потоки ресурсов
	Конец 1960-х гг.	Стенли Милграм	Теория «шести рукопожатий» («маленького мира»)
	Конец 1970-х — начало 1980-х гг.	К. Кук и Р. Эмерсон	Доминирование и принуждение внутри сетевого взаимодействия
Социально-культурная антропология и психология	1960-е гг.	К. Леви-Стросс, Дж. К. Митчелл, А. Р. Редклифф-Браун	Мир как множество сетевых взаимодействий
Экономическая социология	1970-е гг.	М. Грановеттер	Сетевое взаимодействие — смесь ресурсов, позиции и зависимости
	1980-е гг.	П. Бурдые	Социальный капитал — агрегация действительных или потенциальных ресурсов, объединенных в сеть
	1990-е гг.	М. Вулкок	Разделение социального капитала на два вида: связывающий и объединяющий
Экономический подход	1890-е гг.	А. Маршалл	Устойчивость сетевого взаимодействия
	1940-е гг.	А. Дж. Эдди	Важность влияния кооперации компаний друг с другом
	2000-е гг.	В. Третьяк, М. Шерешева	Квазиинтеграция — объединение компаний в целях долгосрочных отношений, но юридически не подкрепленных
Новая институциональная экономическая теория	1990-е гг.	О. Уильямсон	Анализ эффективности сетевого взаимодействия с опорой на понятие ограниченной рациональности, оппортунизма, активов компаний и «провалов рынка»
		М. Грановеттер	Нужно учитывать «встроенность» акторов в социальную среду
Организационная экология	1990-е гг.	Дж. Ф. Мур	Понятие «предпринимательская экосистема»
Эволюционная теория	1990—2000-е гг.	Р. Нельсон и С. Уинтер	Организационные рутины как набор определенных механизмов, правил и норм ведения бизнеса
Управленческий подход (рассмотрение сетей в двух вариациях: межфирменное и внутрифирменное взаимодействие)	1980—2010-е гг.	Дж. Форрестер	Анализ внутрифирменного взаимодействия; видел взаимодействие компаний вокруг «центров прибыли»
		М. Коломбо	Межфирменные сети — слияние независимых игроков рынка
		Ч. Сноу и Р. Майлз	Эволюция развития структуры организации: от линейной, функциональной, дивизионной, матричной к сетевой
Теория стейкхолдеров	1960—1990-е гг.	Suert, March, Mitroff, Freeman, Pitelis, Wahl	Успех деятельности компании возможен только в случае полной удовлетворенности всех сторон
Ресурсный подход	2000-е гг.	Д. Тис, Г. Пизан, А. Шуен	Защита своих ценных ресурсов — нематериальных активов
Отношенческий подход	1990-е гг.	Д. Дайер, Х. Сингх	Отношенческие ренты
Портфельная теория	1950—1960-е гг.	Г. Марковиц, М. Шарп	Развитие определения «портфель взаимоотношений»

Окончание таблицы

Подход (наука)	Период	Представители	Теории в рамках рассматриваемого подхода (с кратким описанием)
Теория измерения результативности	2000-е гг.	Б. Кока, Дж. Прескотт	Анализ влияния структуры сетевого взаимодействия и отношений внутри данной структуры
Теория слияния, кооперации и конкуренции	1980—1990-е гг.	Sako, Blomqvist, О. Уильямсон	Компании могут одновременно являться как конкурентами, так и союзниками при преследовании общей цели
Концепция открытых инноваций	2000-е гг.	Chesbrough, Garman, Dahlander, Gann	Открытые инновации, то есть проницаемость границ фирм, благодаря которой идеи, ресурсы и люди входят в организацию и выходят из нее, рассматриваются как способ инвестировать в будущие рынки, экономя внутренние ресурсы и разделяя риски

Резюмируя вышеописанные основные теории и подходы, можно сказать, что сетевое взаимодействие несет множество преимуществ:

- получение новой информации, знаний и способностей;
- снижение различных издержек и рисков;
- повышение конкурентоспособности и устойчивости и рынке.

В целом на сегодняшний момент развитие теории сетевого взаимодействия не стоит на месте, расширяется понятийный инструментарий, для оценки и анализа применяется весь спектр имеющихся знаний. Основная тенденция развития — исследование новых проблем (таких как мотивация), а не застаивание на начальных теоретических представлениях. В силу большой применимости сетевое взаимодействие как научный подход привлекает все больше ученых.

По нашему мнению, эволюция взглядов на содержание и формы сетевого взаимодействия

фирм говорит о серьезной перестройке понимания данного понятия в сторону макроэкономических воздействий. Происходит рождение новой области экономики — сетевого подхода, но в силу множества точек зрения на данную дисциплину создать единую теорию практически невозможно вследствие множества форм сетевого взаимодействия. Но это зависит от активности ученых каждого направления: кто наиболее энергично будет продвигать свои мысли в публику, тот и создаст основной массив знаний теории сетевого взаимодействия. Многообразие таких ученых и станет катализатором развития, так как для более полной теоретической базы необходимо слияние всех концепций и создание независимой теории. Более успешны будут те ученые, которые активнее работают в междисциплинарной плоскости, но имеют четкие представления о получении теоретических выводов по результатам своей практики.

Благодарность

Автор выражает благодарность своему научному руководителю Дмитрию Александровичу Плетневу за ценные советы и идеи в ходе проведения исследования и написания статьи.

Список литературы

1. Плетнев, Д. А. Доверие в современных корпорациях: институциональная недостаточность / Д. А. Плетнев, Е. С. Силова // *Управленческие науки в современном мире* : сб. докл. науч. конф., Москва, 25—26 нояб. 2014 г. : в 2 т. Т 2. — СПб. : Реал. экономика, 2015. — С. 546—550.
2. Бархатов, В. И. Проблемы и перспективы устойчивого развития национальной экономики в глобализующемся мире / В. И. Бархатов // *Устойчивое развитие в неустойчивом мире* : сб. аннот. докл. Междунар. междисциплинар. конф., Челябинск, 26—28 июня 2014 г. / редкол.: В. И. Бархатов (пред.), Н. Н. Мильчакова, Д. А. Плетнев. — М. : Перо, 2014. — С. 9—10.
3. Moreno, J. L. *Sociometry and the science of man* / J. L. Moreno. — New York : Beacon House, 1956. — 156 p.
4. Moreno, J. L. *Sociometry in relation to other social sciences* / J. L. Moreno // *Sociometry*. — 1937. — Vol. 1, no. 1/2. — P. 206—219.

5. Moreno, J. L. Sociometry, experimental method and the science of society. An Approach to a New Political Orientation / J. L. Moreno. — New York : Beacon House, 1951.
6. Moreno, J. L. Who shall survive? A new approach to the problem of human interrelations / J. L. Moreno. — New York : Beacon House, 1934.
7. Bavelas, A. A mathematical model for group structures / A. Bavelas // Human organization. — 1948. — Vol. 7, no. 3. — P. 16—30.
8. Milgram, S. The small world problem / S. Milgram // Psychology Today. — 1967. — Vol. 2, no. 1. — P. 60—67.
9. Cook, K. S. Power, equity and commitment in exchange networks / K. S. Cook, R. M. Emerson // American Sociological Rev. — 1978. — Vol. 43, no. 5. — P. 721—739.
10. The distribution of power in exchange networks: Theory and experimental results / K. S. Cook, R. M. Emerson, M. R. Gillmore, T. Yamagishi // American J. of Sociology. — 1983. — Vol. 89, no. 2. — P. 275—305.
11. Mitchell, J. C. The concept and use of social networks / J. C. Mitchell // Social Networks in Urban Situations. — Manchester, 1969. — P. 1—32.
12. Granovetter, M. Economic action and social structure: The problem of embeddedness / M. Granovetter // American J. of Sociology. — 1985. — Vol. 91, no. 3. — P. 481—510.
13. Bourdieu, P. Le Capital Social / P. Bourdieu // Actes de la Recherche en Sciences Sociales. — 1980. — Vol. 31. Janvier. — P. 2—3.
14. Bourdieu, P. Social space and symbolic power / P. Bourdieu // Sociological Theory. — 1989. — Vol. 7, no. 1. — P. 14—25.
15. Bourdieu, P. The forms of capital / P. Bourdieu // Handbook of theory and research for the sociology of education / ed. by J. G. Richardson. — New York : Greenwood Press, 1986. — P. 241—258.
16. Bourdieu, P. The social space and the genesis of groups / P. Bourdieu // Social Science Inform. — 1985. — Vol. 24, no. 2. — P. 195—220.
17. Woolcock, M. Social capital and economic development: Toward a theoretical synthesis and policy framework / M. Woolcock // Theory and Society. — 1998. — Vol. 27, no. 2. — P. 151—208.
18. Marshall, A. Principles of Economics / A. Marshall. — New York : McMillan, 1922. (First ed. 1890).
19. Eddy, A. J. The New Competition / A. J. Eddy. — Chicago, IL : McClurg and Co., 1912/1915.
20. Третьяк, В. П. Кластеры предприятий / В. П. Третьяк. — М. : Август Борг, 2005 — 130 с.
21. Шерешева, М. Ю. Формы сетевого взаимодействия компаний / М. Ю. Шерешева. — М. : ВШЭ, 2010. — 344 с.
22. Шерешева, М. Ю. Гильдии и корпорации: протокластеры или особая форма интеграции? / М. Ю. Шерешева, Ю. Л. Владимиров // Сетевой бизнес и кластерные технологии. — М. : ВШЭ, 2011. — С. 309—334.
23. Шерешева М. Ю. Сети / М. Ю. Шерешева // Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория. — М. : ИНФРА-М, 2011. — С. 159—177.
24. Уильямсон, О. И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контракция : пер. с англ. / науч. ред. и вступ. ст. В. С. Каткало. СПб. : Лениздат : SEV Press, 1996. — 702 с.
25. Moore, J. F. Predators and prey: a new ecology of competition / J. F. Moore // Harvard Business Rev. — 1993. — Vol. 71, no. 3. — P. 75—83.
26. Moore, J. F. The death of competition: leadership and strategy in the age of business ecosystems / J. F. Moore. — Harper Business, 1996.
27. Nelson, R. R. An evolutionary theory of economic change / R. R. Nelson, S. G. Winter. — Cambridge, MA : Harvard Univ. Press, 1982.
28. Nelson, R. R. In search of useful theory of innovation / R. R. Nelson, S. G. Winter // Research policy. — 1977. — Vol. 6, no. 1. — P. 36—76.
29. Organizing inter- and intra-firm networks: what is the impact on innovation performance? / M. G. Colombo, K. Laursen, M. Magnusson, C. Rossi-Lamastra // Industry and Innovation. — 2011. — Vol. 18, no. 6. — P. 531—538.
30. Forrester, J. W. A new corporate design / J. W. Forrester // Industrial Management Rev. — 1965. — Vol. 7, no. 1. — P. 5—17.
31. Snow, C. C. Causes for failure in network organizations / C. C. Snow, R. E. Miles // California Management Rev. — 1992. — Vol. 34, no. 1. — P. 53—57.

32. Cyert, R. M. A Behavioral theory of the firm / R. M. Cyert, J. G. March. — Englewood-Cliffs : Prentice Hall, 1963.
33. Cyert, R. M. A behavioral theory of the firm / R. M. Cyert, J. G. March. — New York : Englewood Cliffs, 1963.
34. Freeman, R. E. Strategic management: A stakeholder approach / R. E. Freeman. — Boston, MA : Pitman Publ., 1984.
35. Mitroff, I. I. Stakeholders of the organizational mind / I. I. Mitroff. — San Francisco : Jossey-Bass, 1983.
36. Pitelis, C. N. Edith Penrose: Pioneer of stakeholder theory / C. N. Pitelis, M. W. Wahl // Long Range Planning. — 1998. — Vol. 31, no. 2. — P. 252—261.
37. Teece, D. J. Dynamic capabilities and strategic management / D. J. Teece, G. Pisano, A. Shuen // Strategic Management J. — 1997. — Vol. 18, no. 7. — P. 509—533.
38. Dyer, J. H. The Relational view: Cooperative strategy and sources of interorganizational competitive advantage / J. H. Dyer, H. Singh // Acad. of Management Rev. — 1998. — Vol. 23, no. 4. — P. 660—679.
39. Markowitz, H. M. Portfolio selection / H. M. Markowitz // J. of Finance. — 1952. — Vol. 7, no. 1. — P. 71—91.
40. Sharpe, W. F. A simplified model for portfolio analysis / W. F. Sharpe // Management Science. — 1963. — Vol. 9, no. 2. — P. 277—293.
41. Koka, B. R. Designing alliance networks: The Influence of network position, environmental change, and strategy on firm performance / B. R. Koka, J. E. Prescott // Strategic Management J. — 2008. — Vol. 29, no. 6. — P. 639—661.
42. Sako, M. Price, quality and trust: inter-firm relations in Britain and Japan / M. Sako. — Cambridge Univ. Press, 1992.
43. Sako, M. The information requirements of trust in supplier relations: evidence from Japan, Europe and the United States / M. Sako // Trust and Economic Learning / ed. by N. Lazaric, E. Lorenz. — Edward Elgar, 1998. — P. 23—47.
44. Chesbrough, H. W. How open innovation can help you cope in lean Times / H. W. Chesbrough, A. R. Garman // Harvard Business Rev. — 2009. — Vol. 87, no. 12. — P. 68—76.
45. Dahlander, L. How open is innovation? / H. W. Chesbrough, A. R. Garman // Research Policy. — 2010. — Vol. 39, no. 6. — P. 699—709.

Сведения об авторе

Зорина Ольга Олеговна — аспирантка Института экономики отраслей бизнеса и администрирования Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. ani_roz@mail.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2016. No. 14 (396). Economic Sciences. Iss. 55. Pp. 109—120.

THE EVOLUTION OF VIEWS ON THE CONTENTS AND FORMS OF NETWORK COOPERATION BETWEEN FIRMS

O.O. Zorina

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. ani_roz@mail.ru

The environment in which today are a modern company, much different from the situation last time. Economic actors faced with uncertainty and frequent change, in connection with what has become a current phenomenon of economic integration which adopts a global scale. But the Foundation of these processes is the formation of network interaction — that is, all competitive advantages are formed on the mutually beneficial cooperation in many forms of relationships. This article discusses the evolution of views on networking, describes the basic attitudes and forms of network cooperation. Special attention is paid to approaches from different points of view.

Keywords: *networking, network, embeddedness, embeddedness, transaction costs.*

References

1. Pletnev D.A., Silova Ye.S. Doveriye v sovremennykh korporatsiyakh: institutsional'naya nedostatochnost' [Trust in modern corporations: institutional failure]. *Upravlencheskiye nauki v sovremennom mire* [Management Sciences in the Modern World]. St. Petersburg, 2014. Pp. 546—550. (In Russ.).
2. Barkhatov V.I. Problemy i perspektivy ustoychivogo razvitiya natsional'noy ekonomiki v globalizuyushchemsya mire [Problems and prospects for sustainable development of the national economy in a globalizing world]. *Ustoychivoe razvitie v neustoychivom mire* [Sustainable development in an uncertain world]. Moscow, Pero Publ., 2014. Pp. 9—10. (In Russ.).
3. Moreno J.L. *Sociometry and the science of man*. Beacon House, 1956.
4. Moreno J.L. Sociometry in relation to other social sciences. *Sociometry*, 1937, vol. 1, no. 1/2, pp. 206—219.
5. Moreno J.L. *Sociometry, experimental method and the science of society*. New York : Beacon House, 1951.
6. Moreno J.L. *Who shall survive? A new approach to the problem of human interrelations*. New York : Beacon House, 1934.
7. Bavelas A. A mathematical model for group. *Human organization*. 1948, vol. 7, no. 3, pp. 16—30.
8. Milgram S. The small world problem. *Psychology Today*, 1967, vol. 2, no. 1, pp. 60—67.
9. Cook K.S., Emerson R.M. Power, equity and commitment in exchange networks. *American Sociological Review*, 1978, vol. 43, no. 5, pp. 721—739.
10. Cook K.S., Emerson R.M., Gillmore M.R., Yamagishi T. The distribution of power in exchange networks: Theory and experimental results. *American Journal of Sociology*, 1983, vol. 89, no. 2, pp. 275—305.
11. Mitchell J.C. The concept and use of social networks. *Social Networks in Urban Situations*. Manchester, 1969. Pp. 1—32.
12. Granovetter M. Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 1985, vol. 91, no. 3, pp. 481—510.
13. Bourdieu P. Le Capital Social. *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 1980, vol. 31. Janvier, pp. 2—3. (In French).
14. Bourdieu P. Social space and symbolic power. *Sociological Theory*, 1989, vol. 7, no. 1, pp. 14—25.
15. Bourdieu P. The forms of capital. *Handbook of theory and research for the sociology of education*. New York, Greenwood Press, 1986. Pp. 241—258.
16. Bourdieu P. The social space and the genesis of groups. *Social Science Information*, 1985, vol. 24, no. 2, pp. 195—220.
17. Woolcock M. Social capital and economic development: Toward a theoretical synthesis and policy framework. *Theory and Society*, 1998, vol. 27, no. 2, pp. 151—208.
18. Marshall A. *Principles of Economics*. New York, McMillan Publishing Company, 1922. (First ed. 1890).
19. Eddy A.J. *The New Competition*. Chicago, IL, McClurg and Co., 1912/1915.
20. Tret'yak V.P. *Klastery predpriyatiy* [Clusters of enterprises]. Moscow, Avgust Borg Publ., 2005. 130 p. (In Russ.).
21. Sheresheva M.Yu. *Formy setevogo vzaimodeystviya kompaniy* [Forms of networking companies]. Moscow, 2010. (In Russ.).
22. Sheresheva M.Yu., Vladimirov Yu.L. Gil'dii i korporatsii: protoklastery ili osobaya forma integratsii? [Guilds and corporations: Proto or a special form of integration?]. *Setevoy biznes i klasternye tekhnologii* [Network business and cluster technologies]. Moscow, 2011. Pp. 309—334. (In Russ.).
23. Sheresheva M.Yu. Seti [Networks]. *Institutsional'naya ekonomika: Novaya institutsional'naya ekonomicheskaya teoriya* [Institutional Economics: A New Institutional Economics Theory]. Moscow, INFRA-M Publ., 2011. Pp. 159—177. (In Russ.).
24. Uil'yamson O.I. *Ekonomicheskiye instituty kapitalizma: Firmy, rynki, "otnoshencheskaya" kontraktatsiya* [Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, "relational" contracting]. St. Petersburg, Lenizdat Publ., SEV Press Publ., 1996. (In Russ.).
25. Moore J.F. Predators and prey: a new ecology of competition. *Harvard Business Review*, 1993, vol. 71, no. 3, pp. 75—83.
26. Moore J.F. *The death of competition: leadership and strategy in the age of business ecosystems*. Harper Business, 1996.

27. Nelson R.R., Winter S.G. *An evolutionary theory of economic change*. Cambridge, MA, Harvard University Press, 1982.
28. Nelson R.R., Winter S.G. In search of useful theory of innovation. *Research policy*, 1977, vol. 6, no. 1, pp. 36—76.
29. Colombo M.G., Laursen K., Magnusson M., Rossi-Lamastra C. Organizing inter- and intra-firm networks: what is the impact on innovation performance? *Industry and Innovation*, 2011, vol. 18, no. 6, pp. 531—538.
30. Forrester J.W. A new corporate design. *Industrial Management Review*, 1965, vol. 7, no. 1, pp. 5—17.
31. Snow C.C., Miles R.E. Causes for failure in network organizations. *California Management Review*, 1992, vol. 34, no. 1, pp. 53—57.
32. Cyert R., March J. *A Behavioral theory of the firm*. Englewood-Cliffs, Prentice Hall, 1963.
33. Cyert R.M., March J.G. *A behavioral theory of the firm*. New York, Englewood Cliffs, 1963.
34. Freeman R.E. *Strategic management: A stakeholder approach*. Boston, MA, Pitman Publishing, 1984.
35. Mitroff I.I. *Stakeholders of the organizational mind*. San Francisco, Jossey-Bass, 1983.
36. Pitelis C.N., Wahl M.W. Edith Penrose: Pioneer of stakeholder theory. *Long Range Planning*, 1998, vol. 31, no. 2, pp. 252—261.
37. Teece D.J., Pisano G., Shuen A. Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic Management Journal*, 1997, vol. 18, no. 7, pp. 509—533.
38. Dyer J.H., Singh H. The Relational view: Cooperative strategy and sources of interorganizational competitive advantage. *Academy of Management Review*, 1998, vol. 23, no. 4, pp. 660—679.
39. Markowitz H.M. Portfolio selection. *Journal of Finance*, 1952, vol. 7, no. 1, pp. 71—91.
40. Sharpe W.F. A simplified model for portfolio analysis. *Management Science*, 1963, vol. 9, no. 2, pp. 277—293.
41. Koka B.R., Prescott J.E. Designing alliance networks: The Influence of network position, environmental change, and strategy on firm performance. *Strategic Management Journal*, 2008, vol. 29, no. 6, pp. 639—661.
42. Sako M. *Price, quality and trust: inter-firm relations in Britain and Japan*. Cambridge University Press, 1992.
43. Sako M. The information requirements of trust in supplier relations: evidence from Japan, Europe and the United States. *Trust and Economic Learning*. Edward Elgar, 1998. Pp. 23—47.
44. Chesbrough H.W., Garman A.R. How open innovation can help you cope in lean Times. *Harvard Business Review*, 2009, vol. 87, no. 12, pp. 68—76.
45. Dahlander L., Gann D.M. How open is innovation? *Research Policy*. 2010, vol. 39, no. 6, pp. 699—709.

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ INTERDISCIPLINARY RESEARCHES

Вестник Челябинского государственного университета.
2016. № 14 (396). Экономические науки. Вып. 55. С. 121—127.

УДК 37.08
ББК Ч584

АНАЛИЗ ЭКОНОМИКО-ПРАВОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ПЕДАГОГИЧЕСКОГО РАБОТНИКА ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ: ОСОБЕННОСТИ СТАТУСА — ОСОБЫЕ УСЛОВИЯ РАБОТЫ И УВОЛЬНЕНИЯ

С. С. Карabanov

Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

Экономико-правовой анализ нормативных актов, направленных на регулирование труда педагогического работника, нередко выявляет противоречия в нормах как различных правовых актов, так и внутри одного нормативного правового акта. Неясность законодательных формулировок, несовершенство законодательной техники и законодательного процесса в целом приводят к казусам, спорам и юридическим конфликтам между работником-педагогом и работодателем в лице образовательного учреждения и усложняют и без того зависимое от работодателя положение работника как экономически слабой стороны рассматриваемых отношений. В настоящей статье автор пытается проанализировать экономико-правовые связи работника-педагога и работодателя через призму существующих коллизий некоторых норм трудового законодательства, посвященных прекращению трудового договора с педагогическим работником, достигшим определенного возраста, и предлагает способы разрешения указанных проблем.

Ключевые слова: *трудовой договор, педагогический работник, увольнение, профессорско-преподавательский состав.*

Трудовые отношения — это одна из важнейших сфер правового регулирования, имеющая конституционные основы¹, а также международно-правовую нормативную базу. Отдельные сферы труда, институты, специфика регулирования труда отдельных категорий работников определяются национальным законодательством РФ.

Особенностям регулирования труда педагогических работников в России посвящен ряд нормативных актов различной юридической силы и природы. Центральное место среди них занимает Трудовой кодекс РФ, в котором этому вопросу отведена специальная глава². Помимо ТК РФ, соответствующие нормы содержатся

в Законе об образовании³; гл. 5 раскрывает некоторые особенности правового положения педагогического работника и руководителя образовательного учреждения. Отдельные вопросы труда педагогов урегулированы нормами подзаконных актов, которые призваны детализировать, раскрывать общие нормы закона. Таким образом, специфика законодательной техники в вопросе регулирования труда в образовательном учреждении проявляется в рассредоточении соответствующих норм по различным нормативным правовым актам, что нередко приводит не только к противоречиям между ними, но и к появлению коллизий норм внутри одного и того же акта [9].

Педагогическая работа преподавателя проявляется не только в обучении студента (обучающегося) на лекциях, семинарских и практических занятиях — формах образовательного процесса, уже ставших традиционными [8]. Это

¹ См.: Конституция Российской Федерации (принята всенар. голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внес. Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) (http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/).

² См.: Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017) (<http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=201079#0>).

³ См.: Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 № 273-ФЗ (http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140174/).

и воспитательная работа, направленная на интеллектуальное и моральное развитие учащихся, разъяснение правил поведения и этики в обществе. Формирование культуры речи и умения выражать свои мысли — это задача не только учителя начальной и средней школы, но и преподавателя высшей школы, который обязан доносить до слушателя информацию доступным и понятным языком, при этом избегать чрезмерного упрощения речи, тем самым побуждать студентов к освоению новой терминологии, чтению в большем объеме, непрерывному процессу познания нового и интеллектуальному совершенствованию. Своим примером, образом жизни и поступками преподаватель формирует в представлении своих студентов образец поведения в повседневной жизни, тем самым возлагая на себя моральную ответственность за становление и развитие будущих достойных, сознательных членов общества. Так, еще А. С. Макаренко приходил к исключительно важным выводам о том, что в основе педагогического мастерства лежит идейная направленность, благородный моральный облик учителя, сознательное и одновременно страстное отношение к своему делу, глубокое знание своего дела, а также овладение педагогической техникой [10].

Такие представления о педагогике и ее назначении в обществе были положены в основу национальной доктрины образования в РФ, которая среди основных целей и задач образования называет, в частности, воспитание патриотов России, граждан правового, демократического государства, способных к социализации в условиях гражданского общества, уважающих права и свободы личности, обладающих высокой нравственностью и проявляющих национальную и религиозную терпимость, уважительное отношение к языкам, традициям и культуре других народов [4]. Доктрину можно было считать своеобразной идеологической основой развития системы образования в России, однако в 2014 г. данный нормативный акт утратил юридическую силу. На сегодняшний день своеобразную роль идеологической основы образования в нашей стране играет закон об образовании, впервые за всю историю отечественного законодательства в данной сфере регулирующий все разнообразие образовательных отношений всех уровней и форм, устанавливая правовые, организационные и экономические основы образования в Российской Федерации, основные принципы государственной политики РФ

в сфере образования, общие правила функционирования системы образования и осуществления образовательной деятельности; определяет правовое положение участников отношений в сфере образования [7].

Задачи, стоящие перед системой образования вообще и перед конкретным педагогом в частности, предопределяются правовым статусом педагогического работника. Так, в ст. 48 Закона об образовании среди прочих названы обязанности соблюдать правовые, нравственные и этические нормы, следовать требованиям профессиональной этики, развивать у обучающихся познавательную активность, самостоятельность, инициативу, творческие способности, формировать гражданскую позицию, способность к труду и жизни в условиях современного мира, формировать у обучающихся культуру здорового и безопасного образа жизни.

Столь важные задачи, поставленные перед каждым педагогическим работником, предполагают наличие особых требований к кандидатам на замещение соответствующих должностей, своего рода образовательный ценз для таких лиц. Так, согласно ст. 331 ТК РФ к педагогической деятельности допускаются лица, имеющие образовательный ценз, который определяется в порядке, установленном законодательством Российской Федерации в сфере образования. В соответствии со ст. 46 Закона об образовании правом на занятие педагогической деятельностью наделены лица, имеющие среднее профессиональное или высшее образование и отвечающие квалификационным требованиям, указанным в квалификационных справочниках, и (или) профессиональным стандартам.

8 сентября 2015 г. Приказом Министерства труда и социальной защиты РФ № 608н утвержден профессиональный стандарт «Педагог профессионального обучения, профессионального образования и дополнительного профессионального образования», вступающий в силу 1 января 2017 г. [6]. В п. 3.9 разд. III указанного стандарта содержатся требования к уровню образования и обучения преподавателя высшей школы, опыту практической работы, особые условия допуска к работе. Так, выполнению трудовой функции «преподавание по программам бакалавриата, специалитета, магистратуры и ДПП» соответствует уровень образования педагога — высшее образование — специалитет, магистратура, аспирантура (адъюнктура), ординатура, ассистентура-ста-

жировка, направленность (профиль) которого, как правило, соответствует преподаваемому учебному курсу, дисциплине (модулю). Дополнительное профессиональное образование на базе высшего образования (специалитета, магистратуры, аспирантуры/адъюнктуры, ординатуры, ассистентуры-стажировки) — профессиональная переподготовка, направленность (профиль) которой соответствует преподаваемому учебному курсу, дисциплине (модулю). Кроме того, в установленном законодательством Российской Федерации порядке педагогические работники обязаны проходить обучение и проверку знаний и навыков в области охраны труда. Рекомендуются обучение по дополнительным профессиональным программам по профилю педагогической деятельности не реже чем раз в три года. В части требований к опыту практической работы при несоответствии направленности (профиля) образования преподаваемому учебному курсу, дисциплине (модулю) требуется опыт работы в области профессиональной деятельности, осваиваемой обучающимися или соответствующей преподаваемому учебному курсу, дисциплине (модулю). Также установлены требования к стажу научно-педагогической работы не менее трех лет. При наличии ученого звания — без предъявления требований к стажу работы.

Предполагается, что преподаватель высшей школы осуществляет систематические занятия научной, методической, художественно-творческой или иной практической деятельностью, соответствующей направленности (профилю) образовательной программы и (или) преподаваемому учебному курсу, дисциплине (модулю).

Преимущественно интеллектуальный характер труда педагога, повышенные умственные, психологические и моральные нагрузки отразились и на законодательных требованиях к состоянию здоровья такого работника — физической и психической способности выполнять свои педагогические обязанности. Кроме того, ст. 331 ТК РФ содержит ряд ограничений к педагогической деятельности, среди которых: лишение дееспособности, наличие судимости, факта уголовного преследования за преступления против жизни и здоровья, свободы, чести и достоинства личности (за исключением незаконной госпитализации в медицинскую организацию, оказывающую психиатрическую помощь в стационарных условиях, и клеветы), половой неприкосновенности и половой свободы личности, против семьи

и несовершеннолетних, здоровья населения и общественной нравственности, основ конституционного строя и безопасности государства, мира и безопасности человечества, а также против общественной безопасности и лишение права заниматься педагогической деятельностью по приговору суда.

Еще одним, неоспорным, требованием, предъявляемым к некоторым категориям работников высшей школы, является возраст. Статьей 336 Трудового кодекса РФ установлены дополнительные основания прекращения трудового договора с педагогическим работником, среди которых названо достижение предельного возраста для замещения соответствующей должности. Согласно ст. 332 ТК РФ в государственных и муниципальных образовательных организациях высшего образования должности ректора, проректоров, руководителей филиалов замещаются лицами в возрасте не старше 65 лет независимо от срока действия трудовых договоров. Лица, занимающие указанные должности и достигшие возраста 65 лет, переводятся с их письменного согласия на иные должности, соответствующие их квалификации.

Достижение предельного возраста 65 лет как основание для расторжения трудового договора в системной связи со ст. 332 ТК РФ применяется к следующим категориям работников государственных и муниципальных организаций высшего образования:

- 1) ректор;
- 2) проректор;
- 3) руководитель филиала.

Следует отметить, что должность руководителя института из данного перечня была исключена Федеральным законом № 443-ФЗ от 22.12.2014¹. В свою очередь в ст. 332 ТК РФ сохранилась норма о продлении срока пребывания в должности (в том числе руководителю института) до достижения им возраста 70 лет.

Анализ указанной правовой коллизии приводит к выводу, что достижение возраста 65 и 70 лет, соответственно, нельзя рассматривать как основание расторжения трудового договора

¹ Федеральный закон от 22.12.2014 № 443-ФЗ «О внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации и Федеральный закон “О науке и государственной научно-технической политике” в части совершенствования механизмов регулирования труда научных работников, руководителей научных организаций, их заместителей» (http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_172522/).

с руководителем (директором) института, так как исчерпывающий перечень таких оснований дан в законе, в том числе в ст. 336 ТК РФ, которая в системной связи со ст. 332 ТК РФ устанавливает лишь три категории должностей работников, достижение предельного возраста которых дает основание для расторжения трудового договора. Среди указанных должностей руководитель (директор) института отсутствует.

Таким образом, увольнение работника, занимающего должность руководителя (директора) института, по основанию «достижение предельного возраста» является незаконным (отсутствуют основания в законе), тогда как в соответствии со ст. 77 ТК РФ трудовой договор может быть расторгнут только по основаниям, предусмотренным ТК РФ и иными федеральными законами.

Обращает на себя внимание несовершенство законодательной техники при принятии соответствующих изменений в ТК РФ. 22 декабря 2014 г. был принят Федеральный закон № 443-ФЗ «О внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации и Федеральный закон “О науке и государственной научно-технической политике” в части совершенствования механизмов регулирования труда научных работников, руководителей научных организаций, их заместителей»¹, целью которого в том числе было приведение норм ТК РФ в соответствие с положениями Конституции РФ и правовыми позициями Конституционного Суда РФ, выраженными в Определении от 11 июля 2006 г. № 213-О [3] и Постановлении от 27 декабря 1999 г. № 19-П [2], которые указывали на неконституционность норм, предусматривающих возрастные ограничения для лиц, замещающих должности заведующих кафедрами. При этом Конституционный Суд РФ отметил, что должность заведующего кафедрой была отнесена на тот момент действующим Федеральным законом «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» к должностям не административного персонала, а к профессорско-преподавательским. По мнению суда, это означает, что на заведующего кафедрой как высококвалифицированного специалиста, имеющего ученую степень и ученое звание, возлагается ведение такой же учебной, научно-исследовательской и методической работы, как, например, на профессора или доцента. Таким образом, Конституционный суд пришел к выводу о том,

¹Федеральный закон от 22.12.2014 № 443-ФЗ (http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_172522/).

что заведующий кафедрой, хоть и является руководителем структурного подразделения вуза, выполняет работу, по своему содержанию существенно иную, чем у руководящих работников высшего учебного заведения, не относящихся к профессорско-преподавательскому составу, — ректора, проректора, руководителя филиала (института), основное содержание деятельности которых связано с осуществлением собственно управленческих функций [2].

В указанном постановлении Конституционный Суд РФ обращает внимание на непоследовательность законодателя, установившего предельный возраст при замещении должности заведующего кафедрой и вместе с тем не предусмотревшего каких-либо возрастных ограничений при замещении других педагогических должностей на кафедре. Так суд приходит к выводу, что сам по себе возраст, превышающий 65 лет, не препятствует успешному исполнению обязанностей заведующего кафедрой. Кроме того, суд указывает на то, что должность заведующего кафедрой в государственных высших учебных заведениях не отнесена законодателем к государственным должностям государственной службы, задачи, принципы функционирования, порядок прохождения и специфика которой определяют особый статус таких служащих, что, в свою очередь, допускает возможность установления возрастных ограничений.

Следовательно, сам по себе факт достижения предельного возраста лицом, замещающим педагогическую, а не управленческую (руководящую) должность заведующего кафедрой, не может служить основанием для увольнения такого работника.

В связи с этим следует отметить, что, согласно номенклатуре должностей педагогических работников организаций, осуществляющих образовательную деятельность, должностей руководителей образовательных организаций, должность директора института наравне с должностями заведующего кафедрой, профессора, доцента, преподавателя и иными причислена к должностям педагогических работников, принадлежащих к профессорско-преподавательскому составу, и не относится к должности руководителя (ректор, директор, заведующий, начальник, президент) [5].

Таким образом, на сегодняшний день имеется четкое разделение должностей работников соответствующих организаций на две категории: педагогические работники (в том числе директор института, заведующий кафедрой) и руководите-

ли. Различие в правовом положении данных категорий работников предопределено различными функциями, которые они осуществляют, и задачами, которые решают. В связи с преобладанием среди должностных обязанностей директора института как структурного подразделения образовательной организации таких, которые непосредственно связаны с преподаванием, организацией и методологией учебного процесса, научными исследованиями, законодатель относит указанную должность к должностям профессорско-преподавательского состава. В свою очередь должности ректора, проректора, руководителя филиала подразумевают осуществление административно-хозяйственной, управленческой деятельности, что предполагает отнесение таких должностей к разряду руководителей (заместителей руководителя) и возможность установления дополнительных, в том числе возрастных, критериев при замещении указанных должностей.

Однако, приведя в соответствие с позицией Конституционного Суда РФ нормы трудового законодательства и изменив одну норму — ч. 12 ст. 332 ТК РФ, законодатель оставил без изменения другую — ч. 15 ст. 332 ТК РФ. При этом нужно признать, что обе рассматриваемые нормы применяются в системной связи.

Так, ч. 12 ст. 332 ТК РФ устанавливает категории работников, достижение предельного возраста которыми является основанием для прекращения трудового договора. В свою очередь ч. 15 ст. 332 ТК РФ предусматривает порядок продления срока пребывания в должности работников, приведенных в ч. 12 ст. 332 ТК РФ. При этом «продление срока» само по себе предполагает, что такой срок ограничен. В связи с этим непоследовательным представляется позиция законодателя, который допустил возможность «продления срока полномочий» руководителю института, чей срок полномочий не ограничен достижением ка-

кого-либо возраста. Законодатель оставил без изменения ставшую фактически ненужной возможность продления срока пребывания в должности для директора института, при этом исключив данную должность из перечня должностей с «возрастным ограничением».

Возникшая коллизия, на наш взгляд, проявляется в том, что продление срока полномочий руководителю (директору) института до достижения им 70 лет является «неприменимой» нормой, так как возрастных ограничений данная должность с 1 января 2015 г. (дата вступления в силу рассматриваемых изменений в ст. 332 ТК РФ) не предполагает.

Таким образом, эта норма в действующей редакции дает право образовательной организации продлить срок полномочий руководителю (директору) института до достижения им возраста 70 лет, но при этом не дает право уволить такого работника по достижении указанного возраста ввиду отсутствия соответствующего основания.

Рассматриваемый вопрос требует особого внимания и с позиции оценки правомерности установления возрастных ограничений с учетом положений Конвенции Международной организации труда № 111 «О дискриминации в области труда и знаний» [1].

На наш взгляд, законодателю необходимо привести в соответствие с правовой позицией Конституционного Суда РФ положения ч. 15 ст. 332 ТК РФ, исключив из ее содержания упоминание о должности руководителя института как должности, отнесенной к категории профессорско-преподавательского состава образовательного учреждения, тем самым устранив противоречия внутри самой нормы (ч. 12 ст. 332 ТК РФ) и несоответствие рассматриваемой нормы ч. 15 ст. 332 ТК РФ позиции законодателя, выраженной в рассматриваемых выше иных нормативных правовых актах.

Список литературы

1. Конвенция Международной организации труда № 111 «О дискриминации в области труда и знаний» // Ведомости Верх. Совета СССР. — 1961. — 1 нояб., № 44. — Ст. 448.
2. Постановление Конституционного Суда РФ от 27.12.1999 № 19-П «По делу о проверке конституционности положений пункта 3 статьи 20 Федерального закона “О высшем и послевузовском профессиональном образовании” в связи с жалобами граждан В. П. Малкова и Ю. А. Антропова, а также запросом Вахитовского районного суда города Казани» // Вестн. Конституц. Суда РФ. — 2000. — № 1.
3. Определение Конституционного Суда РФ от 11.07.2006 № 213-О «По жалобе гражданина Щеренко Александра Павловича на нарушение его конституционных прав положениями части четвертой статьи 332 и пункта 3 статьи 336 Трудового кодекса Российской Федерации» // Вестн. Конституц. Суда РФ. — 2006. — № 6.

4. Постановление Правительства РФ от 4 октября 2000 г. № 751 «О Национальной доктрине образования в Российской Федерации» // Собр. законодательства Рос. Федерации. — 2000. — № 41. — Ст. 4089.
5. Постановление Правительства РФ от 08.08.2013 № 678 «Об утверждении номенклатуры должностей педагогических работников организаций, осуществляющих образовательную деятельность, должностей руководителей образовательных организаций» // Собр. законодательства Рос. Федерации. — 2013. — № 33. — Ст. 4381.
6. Приказ Министерства труда и социальной защиты РФ от 8 сентября 2015 года № 608н «Об утверждении профессионального стандарта “Педагог профессионального обучения, профессионального образования и дополнительного профессионального образования”» [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс» — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_186851/.
7. Экономическая теория : учебник / В. И. Бархатов Г. П. Журавлева, А. В. Горшков [и др.]. — М. : Финансы и статистика, 2007. — 848 с.
8. Бархатов, В. И. Траектория развития научной школы в классическом университете в условиях реформирования российской науки (2012—13 годы) / В. И. Бархатов, И. А. Белова // Новый ун-т. Сер.: Экономика и право. — 2014. — № 2 (36). — С. 4—14.
9. Комментарий к Трудовому кодексу РФ / отв. ред. Е. Н. Сидоренко. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Юрайт-Издат, 2005. — 850 с.
10. Комаров, А. А. Педагогическое мастерство учителя (по А. С. Макаренко) как важный фактор воспитания ребенка / А. А. Комаров // Молодой ученый. — 2010. — № 7. — С. 268—270.

Сведения об авторе

Карбанов Станислав Сергеевич — преподаватель Института экономики отраслей, бизнеса и администрирования Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. karabanov.stas@gmail.com

Bulletin of Chelyabinsk State University.
2016. No. 14 (396). Economic Sciences. Iss. 55. Pp. 121—127.

ANALYSIS OF ECONOMIC AND LEGAL STATUS OF HIGHER EDUCATION TEACHING STAFF: STATUS FEATURES — SPECIAL CONDITIONS OF WORK AND DISMISSAL

S.S. Karabanov

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. karabanov.stas@gmail.com

Economic and legal analysis of regulations aimed at regulating the teaching staff labor often brings out the contradictions in the rules of how the various legal acts, as well as the contradictions within a normative legal act. The vagueness of legislative language, imperfect legal techniques and the legislative process in general give rise to incidents, disputes and legal conflicts between the worker — the teacher and the employer in the name of the educational institution and complicate the already dependent on the employer status of the worker, as an economically weaker party in this respect. In this article the author tries to analyze the economic and legal due-teacher employee and employer in the light of the existing conflicts of certain labor laws dealing with the termination of the employment contract with the pedagogical worker has reached a certain age and suggests ways to resolve these problems.

Keywords: *employment contract, teaching employee, dismissal, higher-education teaching personnel.*

References

1. The International Labour Organization Convention no. 111 “On Discrimination in employment and knowledge”. *Vedomosti Verkhovnogo Soveta SSSR* [Bulletin of the Supreme Soviet of the USSR], 1961, no. 44, art. 448. (In Russ.).
2. Decision of the Constitutional Court of the Russian Federation of 27.12.1999, no. 19-P “On the case on the constitutionality of the provisions of paragraph 3 of Article 20 of the Federal Law” On Higher and Postgraduate

Professional Education” in relation to citizens’ complaints V.P. Malkov and Yu.A. Antropov and request Vakhitovsky district Court of Kazan. *Vestnik Konstitutsionnogo Suda RF* [Bulletin of the Constitutional Court of the Russian Federation], 2000, no. 1. (In Russ.).

3. Determination of the Constitutional Court of the Russian Federation of 11.07.2006 N 213-O “On the complaint of a citizen Scherenko Alexander’s violation of his constitutional rights provisions of the fourth paragraph of Article 332 and paragraph 3 of Article 336 of the Labor Code of the Russian Federation”. *Vestnik Konstitutsionnogo Suda RF* [Bulletin of the Constitutional Court of the Russian Federation], 2006, no. 6. (In Russ.).

4. RF Government Resolution of October 4, 2000, no. 751 “On the National Doctrine of Education in the Russian Federation”. *Sobraniye zakonodatel’sтва Rossiyskoy Federatsii* [Legislation Bulletin of the Russian Federation], 2000, no. 41, art. 4089. (In Russ.).

5. Government Decree of 08.08.2013, no. 678 “On approval of the nomenclature of the posts of teachers organizations engaged in educational activities, positions of heads of educational institutions”. *Sobraniye zakonodatel’sтва Rossiyskoy Federatsii* [Legislation Bulletin of the Russian Federation], 2013, no. 33, art. 4381. (In Russ.).

6. Order of the Ministry of Labour and Social Protection of the Russian Federation of September 8, 2015, no. 608H “On approval of the professional standard” teacher training, vocational education and additional professional education. *Spravochnaya pravovaya sistema “Konsul’tantPlyus”* [Legal reference system “ConsultantPlus”]. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_186851/ (In Russ.).

7. Barkhatov V.I., Zhuravleva G.P., Gorshkov A.V. [et al.]. *Ekonomicheskaya teoriya* [Economic theory]. Moscow, Finance and Statistics Publ., 2007. 848 p. (In Russ.).

8. Barkhatov V.I., Belova I.A. Trayektoriya razvitiya nauchnoy shkoly v klassicheskom universitete v usloviyakh reformirovaniya rossiyskoy nauki (2012—13 gody) [The trajectory of the development of scientific school in the classical university in the conditions of reforming of Russian science (2012—13)]. *Novyy universitet. Seriya: Ekonomika i pravo* [New University. Series: Economics and Law], 2014, no. 2 (36), pp. 4—14 (In Russ.).

9. Sidorenko Ye.N. [ed.]. *Kommentariy k Trudovomu kodeksu RF* [Commentary on the Labour Code of the Russian Federation], 2nd ed. Moscow, Yurayt Publ., 2005. 850 p. (In Russ.).

10. Komarov A.A. Pedagogicheskoye masterstvo uchitelya (po A.S. Makarenko) kak vazhnyy faktor vospitaniya rebyonka [Teacher’s pedagogical skills (according A.S. Makarenko) as an important factor in the child’s upbringing]. *Molodoy uchyonyy* [Young scientist], 2010, no. 7, pp. 268—270. (In Russ.).

СВЕЖИЙ ВЗГЛЯД FRESH VIEW

*Вестник Челябинского государственного университета.
2016. № 14 (396). Экономические науки. Вып. 55. С. 128—134.*

УДК 330.341.424
ББК У013.5(2Рос)

ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ НЕОИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

П. Р. Кадыров

Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

Меняющийся экономический мир нового тысячелетия переживает особый период «турбулентности» и реконструкции, появления новых, малоизученных, но вполне закономерных и важных для развития планетарной экономики процессов. К ним относятся всеобъемлющая трансформация экономических систем, глобализация как закономерность современной трансформации мировой экономики, технологический взрыв, компьютеризация и информатизация, модернизация, экологизация и многие другие новые и малоизученные процессы. Экономическая действительность на сегодняшний день сложна и многовариантна. Она характеризуется наличием самых разнообразных и малоизученных экономических процессов, которые меняются и преобразуются под влиянием вышеперечисленных факторов.

Ключевые слова: *трансформация, модернизация, неоиндустриализация, инновации.*

Развитие экономической системы предполагает сочетание различных этапов эволюционного развития и поэтапной модернизации, а переход от одного состояния экономической системы к другому определяется как трансформация, то есть поэтапное преобразование ее структуры, взаимодействия ее элементов и механизмов реализации данной системы.

Понятие «экономическая модернизация» раскрывается как структурные, технологические, институциональные изменения в национальной экономике, направленные на повышение ее глобальной конкурентоспособности [2].

Термин «модернизация» объясняет промежуточный, точнее, переходный этап между системными трансформациями. Некоторые авторы проводят параллель между терминами «модернизация» и «бифуркация». Термин «бифуркация» (от лат. bifurcus — раздвоенный) в научный оборот ввел французский физик и математик А. Пуанкаре, который занимался вопросами проявления механизма бифуркации в природном мире. Понятие «точка бифуркации» он трактует так: критический, протяженный во времени процесс, в ходе которого система становится неустойчивой относительно флуктуации, вследствие чего возникает некая неопределенность, вопрос — станет ли система хаотической или перейдет на совершенно новый, более

дифференцированный и высокий уровень развития [6]. Параллель между модернизацией и бифуркацией заключается в том, что вокруг точки бифуркации (в нашем случае модернизации) накапливаются некие эволюционные преобразования, изменения, которые обеспечивают качественно новое развитие системы, которое, в свою очередь, будет способствовать выходу системы на более высокий уровень ее развития.

Целью данной статьи является исследование неоиндустриализации как базовой платформы экономического развития России.

Научная новизна данной работы заключается в группировке теоретических знаний о неоиндустриализации, а также рассмотрении этих знаний на примере России.

Проблемы применения неоиндустриальной концепции развития российской экономики в последнее время рассматривает профессор В. И. Бархатов [1]. В своих трудах он обозначил, что основные факторы производства на сегодняшний день — информация и знания, нематериальные интересы — становятся доминантой социального развития, тем самым открывая простор для модернизации производственных отношений. Также взвешенная и фундаментально обоснованная позиция изложена в работах профессора С. С. Губанова [9], который раскрывает сущностные вопросы неоин-

дустриализации, причины возникновения и особенности преодоления последствий; на базе данных исследований ученый разработал дорожную карту неоиндустриализации России и предлагает методы и условия перехода от сырьевой направленности развития экономики к инновационной. Большой вклад в развитие данной темы внесли М. Н. Черкасов [16], В. Ф. Байнев [4] и И. А. Сушкова [14], рассматривающие проблему с позиции неоиндустриализации России и последующих перспектив развития экономики нашей страны.

На современном этапе экономического развития России модернизация должна осуществляться на базе неоиндустриализации. По мнению С. С. Губанова, неоиндустриализация — приоритетное направление перехода к инновационной экономике. Неоиндустриализацию он описывает как исторически закономерный процесс развития производственных сил, который разворачивается после завершения первой фазы индустриализации (электрификации). Вторая фаза индустриализации представляет собой автоматизацию и компьютеризацию производственного аппарата [9].

Деиндустриализация российской экономики в постсоветском периоде привела к тому, что основная стратегия экономического развития страны опирается преимущественно на добывающую промышленность, что ведет страну не к развитию, а к неминуемой деградации. Опыт многих стран показывает, что экспортно-сырьевая модель развития экономики не является конкурентоспособной, так как не может управлять ценой (диктовать цены) на сырье на мировом рынке. Также

данная модель открыта для критического падения доходов населения и, как следствие, потенциальной безработицы. Эти негативные последствия использования экспортно-сырьевой модели Россия получила по итогам мирового кризиса.

На сегодняшний день существует множество трактовок понятия «трансформация», «трансформация экономики». Профессор В. И. Бархатов видит трансформацию как процесс исторического развития, в ходе которого периодически возникают фазы переходного состояния, приходящие на смену устойчивому развитию. При этом задача любой системы и ее управления состоит в том, чтобы принять меры к максимальному сокращению первой фазы (становления), продлению второй (зрелости, некоей стабильности) и отсрочке наступления третьей фазы (угасания) [1].

Традиционные представления о понятии «трансформация» исключают процессы долгосрочных изменений, результат которых еще нельзя предвидеть. Исходя из вышеизложенного, можно говорить о том, что процесс трансформации трактуется как качественное изменение структуры системы, ее структурных связей, элементов и механизма их реализации. В широком смысле модернизация — это переходный этап между системными трансформациями, когда накапливаются различные изменения, которые позволят улучшить состояние системы, что в дальнейшем создаст потенциал для выхода на более высокий уровень.

Критериально и логически разграничить понятия «трансформация», «модернизация» и «неоиндустриализация» позволит их сравнительный анализ (см. таблицу).

Сравнительный анализ понятий «трансформация», «модернизация» и «неоиндустриализация»

Критерий оценки	Трансформация	Модернизация	Неоиндустриализация
Основополагающая цель	Построение рыночной экономики	Высокий уровень конкурентоспособности	Переход к инновационной экономике
Задачи	Финансовая стабилизация, либерализация	Минимизация издержек производства путем создания и внедрения инновационных технологий	Реконструкция индустриального фундамента, разработка и внедрение инновационных нововведений
Характер и скорость изменений	Преимущественно революционный, скорость изменений высокая	Преимущественно эволюционный, процесс изменений поэтапный и продолжительный	Смешанный характер, зависит от отраслей, скорость изменений умеренная
Устойчивость элементов системы	Крайне неустойчивая система. Кризис	Элементы находятся в балансирующем положении	Система устойчива, элементы тесно взаимодействуют
Виды структурных изменений	Институциональные изменения регулирующего механизма	Институциональные, технологические, инновационные. Частичное снижение сырьевого сектора	Технологические, инновационные, институциональные. Повышение роли и развития обрабатывающего сектора
Инновационный характер изменений	Не предполагаются	Высокая степень изменений	Очень высокая степень изменений

Безусловно, в России на сегодняшний день существует множество препятствий на пути интенсивного ускорения экономического развития. Такие препятствия заключаются в укоренении неэффективных институциональных образований, таких как неблагоприятный деловой климат, неэффективная государственная система, неэффективная стратегия экономического развития и, как следствие, неэффективная структура экономики. Суть, основная идея модернизации экономической системы России должна заключаться в необходимости обеспечения долгосрочной устойчивости, развитии благоприятного инновационного и инвестиционного климата, эффективном управлении, сочетании результатов развития в интересах всех участников отношений [3].

Если рассматривать термин «модернизация» буквально, то он означает приведение чего-либо в соответствие с современным положением дел, а в широком смысле это переустройство всей национальной экономики, охватывающее сферы материального и духовного производства посредством ввода в производство инновационных технологий [1; 4]. То есть модернизация экономики без глубокой реконструкции индустриального фундамента невозможна. Модернизация российской экономической системы без неоиндустриализации не создаст необходимых условий для развития всего общества.

В нынешних условиях экономического развития России процесс модернизации представляет собой формирование особого типа поведения экономических субъектов, направленного на качественные эффективные изменения существующих институциональных форм, кардинальное обновление и улучшение технологических основ жизни общества, то есть модернизация представляется как некий инструмент достижения национальной конкурентоспособности в постиндустриальном мире. Рассмотрение модернизации с точки зрения, описанной выше, обеспечит выход страны на соответствующий современному постиндустриальному обществу уровень.

Рассматривая модернизацию как инструмент ускорения экономической динамики, следует выделить составные части процесса экономической модернизации:

- Системная модернизация, то есть обновление принципов функционирования национальной экономической системы (улучшение базовых принципов организации экономики, а именно развитие конкурентной среды, либерализация

экономических процессов, стимулирование частного предпринимательства, де бюрократизация экономики.

- Институциональная модернизация; подразделяется на два уровня:

- 1) структурное разделение институтов экономической системы (формирование новых национальных институтов рыночной экономики, которые будут выполнять определенные функции и, помимо этого, тесно взаимодействовать), развитие существующих институтов с увеличением их доли в хозяйственном комплексе;

- 2) минимизация институциональных барьеров.

- Технологическая и промышленная модернизация производственных сил (повышение уровня технологического развития национальной экономики, обновление основных фондов реального сектора, снижение энергоемкости и материалоемкости ВВП, повышение производительности труда, стимулирование и максимизация инвестиционной активности хозяйствующих субъектов) [11].

Теоретический анализ процесса модернизации как экономического явления предполагает выявление определенных предпосылок ее проведения. Предпосылки в данной ситуации — это определение причин, условий, проблем функционирования нынешней экономической системы, объективно предполагающих изменение существующих процессов и их характеристик.

Выявленные в процессе изучения данной проблемы объективные предпосылки перехода от трансформации к модернизации объединены в следующие блоки:

- Институциональные (стремление к достижению единства институционально-правовых основ функционирования экономики, базирующихся на рыночных принципах; формирование всех элементов рыночной инфраструктуры, а именно эффективного банковского и ипотечного кредитования, страхования, консалтинга, аудита).

- Макроэкономические (установление целевых ориентиров инфляции, понижение налогового бремени, стабильные темпы экономического роста, положительная динамика инвестиционной активности всех экономических субъектов и в первую очередь государства).

- Финансовые (увеличение отечественного промышленного и финансового капитала, приток иностранных инвестиций, эффективная работа стабилизирующих фондов).

- Социальные (эффективное развитие человеческого капитала, развитие этических норм и мен-

талитета субъектов предпринимательской деятельности и населения) [12].

Исходя из сформулированных предпосылок, приоритеты государственной политики должны основываться на формировании собственной инновационной платформы (базы) неоиндустриализации страны.

Для достижения поставленной цели необходимо:

- Реализация идеи создания научно-технологического комплекса по разработке и коммерциализации новых технологий, но с обязательным условием включения (внедрения) в проект фундаментальной науки и образования.

- Возрождение советского опыта научных городов (академгородков), а в последующем формирование сети таких городов с включением в их структуру образовательных учреждений.

- Реализация идеи правительства по созданию крупных образовательных центров в регионах России.

- Налаживание взаимосвязи науки и государства, науки и бизнеса посредством размещения заказов на научные разработки и для государственных структур, и для бизнеса.

- Создание биржи инноваций, на которой будут выставлены акции различных венчурных проектов.

Данные идеи позволят создать новые центры национальной инновационной системы. Ориентируясь на неоиндустриализацию российской экономики, необходимо определить рыночную нишу, а именно внутренний рынок или внешний. Здесь есть два варианта: выбор либо экспортно-ориентированной стратегии, что приведет к искусственной бедности населения, либо импортозамещения, что приведет к повышению эффективности производительности труда. Специалисты сходятся на выборе стратегии импортозамещения.

Импортозамещение не означает полного отказа от экспорта, Россия — страна больших ресурсов и больших возможностей. В силу своих особенностей Россия может предложить мировой экономике множество эксклюзивных продуктов: инновационную энергетику, производство экологически чистых продуктов питания, инновационные энергосберегающие топливные ресурсы, транснациональный транзит из стран Восточной Азии в страны Европы и т. д.

Стратегия модернизации экономической системы России предполагает реализацию следующих

направлений при переходе к инновационному социально-ориентированному развитию:

- Развитие человеческого потенциала.

- Создание инновационной институциональной среды, которая будет стимулировать предпринимательскую активность и, как следствие, привлечение капитала в экономику страны.

- Диверсификация экономики страны за счет развития инноваций в технологической сфере.

- Создание и укрепление глобальных конкурентных преимуществ.

- Расширение внешнеэкономических связей России и укрепление позиций страны на международной политической и экономической арене.

- Создание сбалансированной во всех отношениях модели вертикального и горизонтального развития российской экономики.

Исходя из вышеизложенного, можно выделить основные цели развития российской экономики:

- Повышение конкурентоспособности.

- Обеспечение высокого качества жизни населения страны.

- Создание эффективных демократических институтов и высокоразвитого гражданского общества.

Помимо этого, эффективная стратегия достижения поставленных целей должна включать стимулирование частной инициативы и конкуренции, эффективную промышленную и социальную политику, эффективную модель взаимодействия государства — бизнеса — общества, создание условий для развития высокого уровня человеческого капитала, формирования инновационной экономики, повышения качества различных социальных институтов посредством защиты прав собственности, минимизации (искоренения) коррупции, повышение законности власти, развитие эффективного государственного и муниципального управления и т. д.

В перспективе основные цели и задачи выглядят так, но, что касается реалий нынешней жизни, вопрос сложнее. В современных условиях целенаправленное достижение поставленных целей и задач возможно только при наличии эффективного политического управления, укрепления институтов власти, собственности, объединения и установления внутри общества эффективных межличностных и коммерческих связей.

Из вышеизложенного можно сделать выводы:

- Инновации — это инструмент для осуществления модернизации, то есть начальная точка запуска процесса обновления.

• Модернизация — это процесс, в результате которого самые удачные инновации реализуются и закрепляются на практике, преподнося существующее бытие на качественно новом, более высоком уровне.

Главенствующее значение получают комплексные, синтетические закономерности неоиндустриализации как инновационной модернизации. Подводя итог, стоит упомянуть опыт Китая, уникальный как по масштабам, так и по неординар-

ности содержательных параметров реформирования экономики. В данной ситуации о соотношении модернизации и инноваций можно говорить скорее не в разрезе временной последовательности, а в плане соотношения социальной и институциональной модернизации, а именно связанных с ней количественных изменений в традиционных отраслях экономики), с одной стороны, и своеобразного инновационного генезиса новейших отраслей — с другой.

Благодарность

Автор выражает благодарность своему научному руководителю Виктору Ивановичу Бархатову за ценные советы и идеи в ходе проведения исследования и написания статьи.

Список литературы

1. Бархатов, В. И. Неэкономика в современной экономической теории / В. И. Бархатов, Г. П. Журавлева. — Челябинск : Изд-во Челяб. гос. ун-та, 2011. — 327 с.
2. Бархатов, В. И. Инновационно-креативная экономика как альтернативный путь деиндустриализации экономики России / В. И. Бархатов, О. В. Дьяченко // Журн. экон. теории. — 2013. — № 3. — С. 65—79.
3. Бархатов, В. И. Интеграция теории жизненных циклов в эволюционную теорию корпорации / В. И. Бархатов, Д. А. Плетнев // Вестн. Тамб. ун-та. Сер.: Гуманитар. науки. — 2013. — № 3. — С. 150—157.
4. Байнев, В. Ф. Система неокolonизации и ее функционирование как главная причина хронического кризиса стран бывшего СССР / В. Ф. Байнев, В. Т. Винник // Экон. и филос. газ. — 2011. — № 10. — 10 марта.
5. Бодрунов, С. Д. Грядущее. Новое индустриальное общество: перезагрузка : монография / С. Д. Бодрунов. — М. : Культур. революция, 2016. — 352 с.
6. Выявление системы показателей состояния и динамики экономики в рамках доминирующего технологического уклада / Е. В. Ваганова, В. И. Сырямкин, М. В. Сырямкин, Т. В. Якубовская // Проблемы учета и финансов. — 2011. — № 4. — С. 67—72.
7. Василенко, И. А. Государственное и муниципальное управление : учеб. для бакалавров / И. А. Василенко. — 5-е изд., перераб. и доп. — М. : Юрайт, 2013. — 495 с.
8. Волков, Г. Н. Истоки и горизонты прогресса. Социологические проблемы развития науки и техники / Г. Н. Волков. — М. : Политиздат, 1976. — 335 с.
9. Губанов, С. С. Державный прорыв. Неоиндустриализация России и вертикальная интеграция / С. С. Губанов. — М. : Книж. мир, 2012. — 224 с.
10. Глазьев, С. Ю. Эволюция технико-экономических систем: возможности и границы централизованного регулирования / С. Ю. Глазьев, Д. С. Львов, Г. Г. Фетисов. — М. : Наука, 1992. — 207 с.
11. Истомин, С. В. Особенности институциональных механизмов в трансформируемой экономике / С. В. Истомин // Вестн. Челяб. гос. ун-та. — 2010. — № 6 (187). Экономика. Вып. 26. — С. 52—56.
12. Сухарев, О. С. Экономическая политика реиндустриализации России: возможности и ограничения / О. С. Сухарев. // Нац. интересы: приоритеты и безопасность. — 2013. — № 24. — С. 2—24.
13. Сухарев, О. С. Реиндустриализация России: возможности и ограничения / О. С. Сухарев // Экономист. — 2013. — № 3. — С. 6—12.
14. Сушкова, И. А. Индустриализация России: становление и ресурсное обеспечение : монография / И. А. Сушкова. — Саратов : Наука, 2013. — 292 с.
15. Россия в цифрах. 2014 : крат. стат. сб. — М. : Росстат, 2014. — 558 с.
16. Черкасов, М. Н. Конкурентоспособность отечественных производственных предприятий / М. Н. Черкасов // Вопр. экон. наук. — 2014. — № 3. — С. 93—97.
17. Шуйский, В. П. Реиндустриализация России. Возможности импорта технологий / В. П. Шуйский // Мировая экономика. — 2014. — № 3. — С. 15—22.

Сведения об авторе

Кадыров Павел Робертович — аспирант кафедры экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, Челябинск, Россия. pavel@csu.ru

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2016. No. 14 (396). *Economic Sciences. Iss. 55. Pp. 128—134.*

PREREQUISITE AND METHODOLOGY OF THE RUSSIAN ECONOMY NEO-INDUSTRIALIZATION

P.R. Kadyrov

Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. pavel@csu.ru

The changing economic world of the new millennium is going through a special period of “turbulence” and the reconstruction of new little-known, but it is quite regular and important for the development of the economy of the planetary processes. These include a comprehensive transformation of the economic system, pattern of globalization as a modern transformation of the world economy, technological explosion, computerization and informatization, modernization, greening and many other new and poorly understood processes. The economic reality of today is complex and multi-variant. It is characterized by the presence of the most diverse and little-studied economic processes that change and are transformed under the influence of the above factors.

Keywords: *transformation, modernization, neo-industrialization, innovation.*

References

1. Barkhatov V.I., Zhuravleva G.P. *Neoekonomika v sovremyennoy ekonomicheskoy teorii* [Neoeconomy in modern economic theory]. Chelyabinsk, 2011. 327 p. (In Russ.).
2. Barkhatov V.I., D'yachenko O.V. Innovatsionno-kreativnaya ekonomika kak al'ternativnyy put' deindustrializatsii ekonomiki Rossii [Innovative and creative economy as an alternative way of de-industrialization of the Russian economy]. *Zhurnal ekonomicheskoy teorii* [Journal of Economic Theory], 2013, no. 3, pp. 18—26. (In Russ.).
3. Barkhatov V.I., Pletnev D.A. Integratsiya teorii zhiznennykh tsiklov v evolyutsionnyuyu teoriyu korporatsii [Integration of theory of life cycles in the evolutionary theory of the corporation]. *Vestnik Tambovskogo universiteta. Seriya: Gumanitarnye nauki* [Bulletin of Tambov University. Humanities Sciences], 2013, no. 3, pp. 150—157. (In Russ.).
4. Baynov V.F., Vinnik V.T. Sistema neokolonizatsii i yeyo funktsionirovaniye kak glavnaya prichina khronicheskogo krizisa stran byvshego SSSR [Neo-colonization system and its operation as the main cause of chronic crisis in the former Soviet Union]. *Ekonomicheskaya i filosofskaya gazeta* [Economic and philosophical newspaper], 2011, no. 10. (In Russ.).
5. Bodrunov S.D. *Gryadushcheye. Novoye industrial'noye obshchestvo: perezagruzka* [Coming. The new industrial society: rebooting]. Moscow, 2016. 352 p. (In Russ.).
6. Vaganova E.V., Syryamkin V.I., Syryamkin M.V., Yakubovskaya T.V. Vyyavleniye sistemy pokazatelye sostoyaniya i dinamiki ekonomiki v ramkakh dominiruyushchego tekhnologicheskogo uklada [Identification of indicator system and the dynamics of the economy as part of the dominant technological order]. *Problemy uchyota i finansov* [Problems of accounting and finance], 2011, no. 4, pp. 67—72. (In Russ.).
7. Vasilenko N.A. *Gosudarstvennoye i munitsipal'noye upravleniye* [State and municipal management]. Moscow, Yurayt Publ., 2013. 495 p. (In Russ.).
8. Volkov G.N. *Istoki i gorizonty progressa. Sotsiologicheskiye problemy razvitiya nauki i tekhniki* [The origins and horizons of progress. Sociological problems of the development of science and technology]. Moscow, 1976. 335 p. (In Russ.).
9. Gubanov S.S. *Derzhavnyy proryv. Neoindustrializatsiya Rossii i vertikal'naya integratsiya* [Sovereign breakthrough. Neoindustrialization of Russia and vertical integration]. Moscow, 2012. 224 p. (In Russ.).

10. Glaz'yev S.Yu., L'vov D.S., Fetisov G.G. *Evolyutsiya tekhniko-ekonomicheskikh sistem: vozmozhnosti i granitsy tsentralizovannogo regulirovaniya* [Evolution of technical and economic systems: the possibilities and limits of centralized regulation]. Moscow, 1992. 207 p. (In Russ.)
11. Istomin S.V. Osobennosti institutsional'nykh mekhanizmov v transformiruyemoy ekonomike [Features of institutional arrangements in transformed economy]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Chelyabinsk State University], 2010, no. 6 (187), pp. 52—56. (In Russ.)
12. Sukharev O.S. Ekonomicheskaya politika reindustrializatsii Rossii: vozmozhnosti i ogranicheniya [The economic policy of reindustrialization in Russia: possibilities and limitations]. *Natsional'nye interesy: priority i bezopasnost'* [National interests priorities and safety], 2013, no. 24, pp. 2—24. (In Russ.)
13. Sukharev O.S. Industrializatsiya Rossii: vozmozhnosti i ogranicheniya [Re-industrialization of Russia: opportunities and constraints]. *Ekonomist* [The Economist], 2013, no. 3, pp. 6—12. (In Russ.)
14. Sushkova I.A. *Industrializatsiya Rossii: stanovleniye i resursnoye obespecheniye* [The industrialization of Russia: formation and resource required]. Saratov, 2013. 292 p. (In Russ.)
15. *Rossiya v tsifrah. 2014* [Russia in Figures. 2014]. Moscow, 2014. (In Russ.)
16. Cherkasov M.N. Konkurentosposobnost' otechestvennykh proizvodstvennykh predpriyatiy [The competitiveness of domestic industrial enterprises]. *Voprosy ekonomicheskikh nauk* [Economic Sciences Issues], 2014, no. 3, pp. 93—97. (In Russ.)
17. Shumskiy V.P. Reindustrializatsiya Rossii. Vozmozhnosti importa tekhnologiy [Reindustrialization of Russia]. *Mirovaya ekonomika* [World economy], 2014, no. 3, pp. 15—22. (In Russ.)

ДИСКУССИИ DISCUSSION

Вестник Челябинского государственного университета.
2016. № 14 (396). Экономические науки. Вып. 55. С. 135—154.

УДК 336.64
ББК У291.9-131

IS SUPPLY CHAIN FINANCE READY TO BE APPLIED IN SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES?

J. H. Jansen

HAN University of Applied Sciences, Arnhem, Netherlands

This article provides an overview of the main ingredients of the new academic topic of supply chain finance (SCF), as well as a practical case study in order to illustrate the state of the art of its business implementation at an SME. The literature review shows that the main theoretical influences on SCF is corporate finance. Topics like working capital management, DuPont analysis, Risk management, Capital Asset Pricing Model (CAPM) and Economic Value Added (EVA) are discussed. The following contextual theoretical influences will also be discussed: Supply Chain Management, Purchase, Forecasting, Advanced Planning and Scheduling, and ICT/ERP. On the basis of a case study we investigate whether SCF is ready to be implemented in the SME context of an SME or not.

Keywords: *supply chain finance (SCF), working capital, supply chain management (SCM), procurement, advanced planning and scheduling (APS), economic value added (EVA), risk management and enterprise resource planning (ERP).*

Introduction to Supply Chain Finance

Lead-in. Supply Chain Finance (SCF) is a relatively new topic in logistics [15; 42]. Some recent studies show that it may reduce the working capital of the focal company by 40 %, as well as the costs of capital (because of the better credit rating of the focal¹ company) [25]. Supply Chain Finance has its roots in reverse factoring. Factoring has traditionally been used for financing the Accounts Receivable (Debtors) of a company by selling the ARs to a factor — often related to a bank; the factor collects the debt from the company's clients, and the company immediately receives the agreed amount of money after deduction of a discount [9]. In most definitions, Supply Chain Management comes down to the design and optimisation of the flows of goods. In many cases the flows of information are included more explicitly. But in general, financial flows and the costs of financial flows gain a lesser interest. By using (already existing) supply chain information, the usage of working capital and its costs can be reduced according to the Supply Chain Finance Cube model [37], see (1) for the summary of the factors that influence the capital costs (i.e. Volume of working capital, and Duration and Costs of Capital (WACC²) [Ibid.].

¹ Focal company is the leading or dominating company in the supply chain.

² WACC = Weighted Costs of Capital (Hillier, 2011).

$$\text{Capital Costs} = \text{Volume of Working Capital} \times \text{Duration} \times \text{Costs of Capital (WACC)} \quad (1)$$

Problem. Supply Chain Finance is rather a new phenomenon in Supply Chain Management and Finance & Control. As for MNEs (multinational enterprises), SCF is a more common practice [51]. However, SCF is relatively unknown to SMEs.

On the other hand, we assume SCF offers opportunities for SMEs as well, and that SMEs might profit from SCF. In corporate finance many similar theories exist and they are applied to business practices. The question is what SCF may add to the existing theories of Corporate Finance and Supply Chain Management, and applications of Corporate Finance, Supply Chain Management, and ICT concepts.

The main research question to be addressed in this paper is:

What in fact is SCF, and how may it contribute to the reduction of capital costs in the supply chain, especially in SMEs?

Methodology and research model. In order to answer the main research question, a literature review in the new field of Supply Chain Finance (SCF) has been conducted in the existing (related) fields of expertise:

— supply chain management;

- finance (especially working capital management, weighted average costs of capital, capital asset pricing model and risk management);
- procurement & sourcing;
- advanced planning & scheduling (APS), and its tools.

A case study is described in order to evaluate whether there is some empirical evidence of the Supply Chain Finance theory in real business life of an SME.

The research model (fig. 1) was based on Verschuren's Designing a research project [57], where the research was carried out in four stages. Most of the time has been allocated for the desk research. The conceptual model will be developed for designing supply chain finance, and a case study was added in order to validate the theoretical concepts in the business environment of a small and medium-sized company (Agrifac).

Limitations/Scope. Development of a new paradigm is not only based on reading the latest contributions to the field of expertise, but also based on discussions with peers. Knowledge DC Community SCF [30], Dialog SCF community [20] and Supply Chain Finance Community [41] bring together peers from universities of applied sciences in the Netherlands to facilitate the discussion about supply chain finance. The academic development of the SCF paradigm is the process that develops gradually, and has its own dynamics. For universities of applied sciences (UAS) there is an extra drive to update their curricula with new fundamental trends, like SCF probably is.

Supply chain finance. The literature review of recent contributions to the field of Supply Chain

Finance will be presented; and its foundations in Supply Chain Management, Finance and Procurement & Sourcing. A summary of this new paradigm called Supply Chain Finance is provided in fig. 2.

The SCF paradigm developed by Cosse (see fig. 2) is focussed more internally on the value chain of the (focal) company. A more recent contribution of Steeman [51] focuses on:

1. A set of supply chain financing instruments (trade financing, fixed asset financing, working capital financing and supplier financing) to manage the financial supply chain. Collaboration and IT platforms are important characteristics.

2. The purpose of SCF models. What value does SCF create? Lower financial costs, and mitigating supply chain / suppliers' risk.

3. The perspective of SCF programmes. Is the programme initiated by a (dominant) buyer (focal company) or supplier?

Partly in line with Steeman [Ibid.], SCF is to be considered as a part of SCM (Supply Chain Management), but the severe theoretical foundations in Corporate Finance as well as the recent developments in the role of (business) controller [19] might argue to place SCF under the business controller or CFO.

Corporate Finance. In this paragraph the financial building blocks of SCF will be described, and an overview of financial topics like Working capital management, Risk management, Planning & Control and Economic Trade-Offs will be provided. This overview is partly based on the level of the value chain (corporate level) and partly on the level of the supply chain.

According to the law of one price (investment arbitrage) and the Modigliani-Miller propositions,

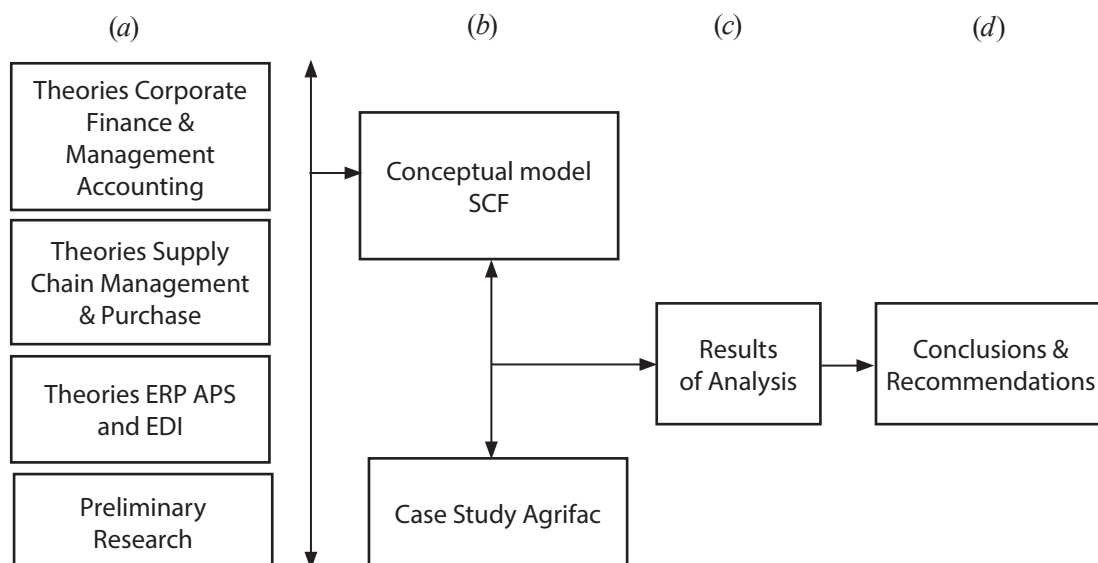


Fig. 1. Research Model [57]

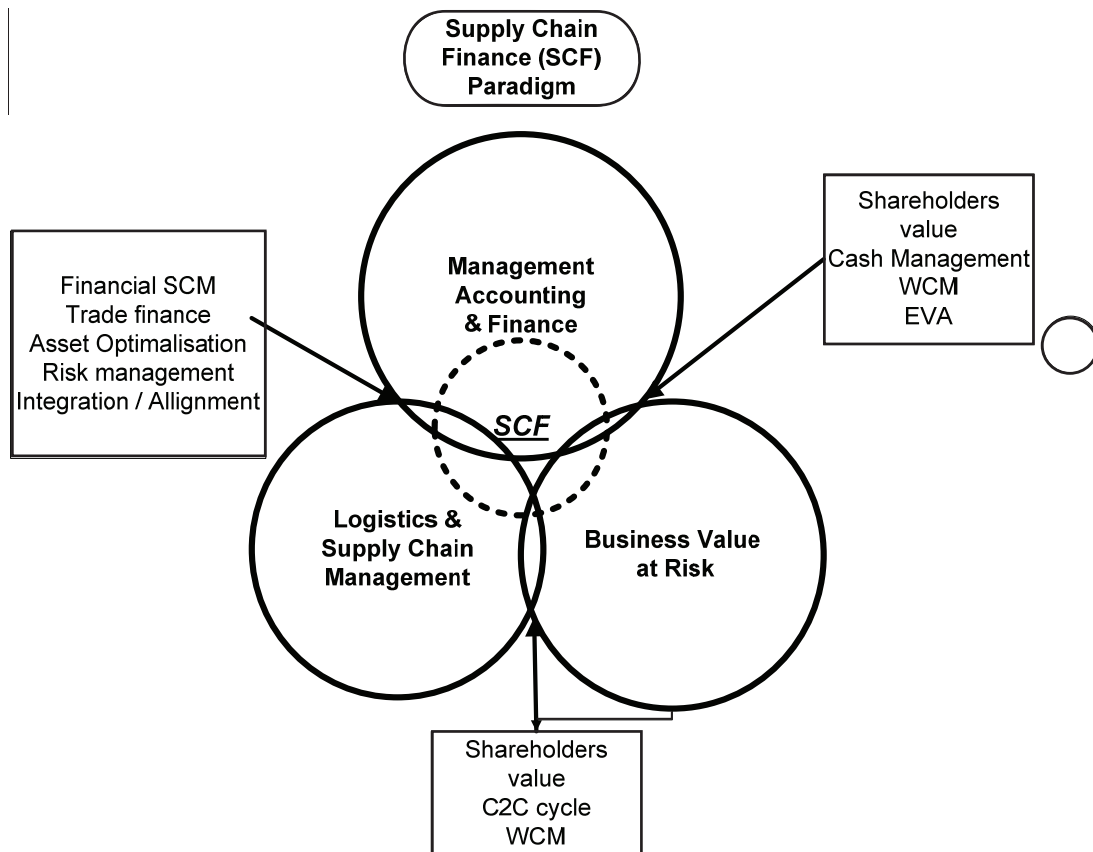


Fig. 2. Supply Chain Finance Paradigm [14]

the value in the long run, if under the perfect market conditions, is not affected by how the company manages its short-term financial needs [7]. As we do not live in a perfect world, and most of the company decisions are short-term related, we have to think about short-run financial decisions (i.e., working capital management). According to Berk [Ibid.], working capital is defined as: “*Current assets minus current liabilities*”, so using the layout of a standard balance sheet, working capital can be presented in the following (decomposed) way:

- Current Assets
 - Inventories
 - Raw materials
 - Work in process
 - Final goods
 - Accounts Receivables (AR) or Debtors
 - Cash & Cash Equivalents
 - Accruals (prepaid expenses)
- Current Liabilities
 - Accounts Payables (AP) or Creditors
 - Bank overdraft
 - Tax obligations
 - Accruals

In traditional textbooks on corporate finance [9; 7; 4; 10] and international finance [21], only one company

is within the scope of the study. The scope of this article will be a chain of companies in the so-called supply chain of a certain product or service. The aim is to investigate whether it is possible to minimise the (financial) costs of working capital in the supply chain.

In fig. 3, an overview of a supply chain of bikes is provided, where the bike producer is the focal [31; 61] or the leading company in the supply chain (often an end-product manufacturer like Gazelle, Volkswagen, Shell, Unilever, Philips, etc.) between companies in the supply chain (a bold line with two arrows):

— goods flow from the left to the right (a dotted line);

— information flows between companies in the supply chain (a bold line with two arrows);

— money (finance) flows from the right to the left (a grey line).

So, financial flows in the supply chain “follow” the flows of goods in the opposite direction; in an ex-ante or ex post way of (pre-)financing.

The basic idea of supply chain finance is to share the sales forecast from the focal company with its Tier 1 and Tier 2 suppliers¹, so inventory in each

¹ Tier 1 supplier is the direct supplier to the focal company, the Tier 2 supplier is the supplier of the supplier (Tier 1).

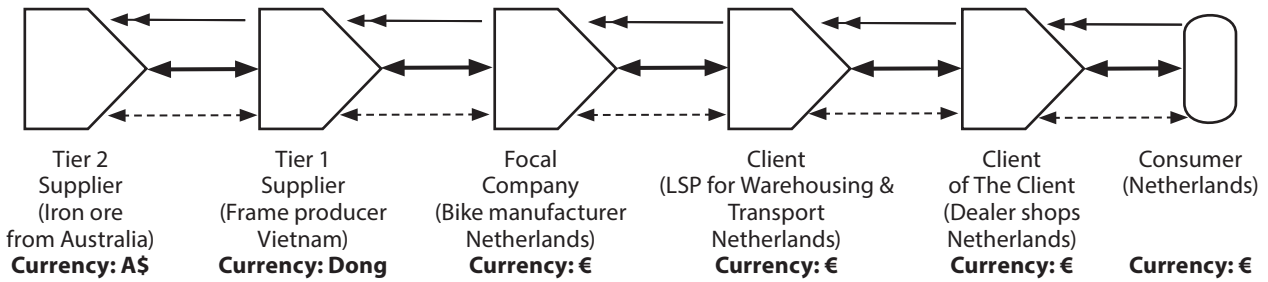


Fig. 3. Supply Chain of bikes in the Netherlands [61] (developed by the author)

company can be based on JIT/LEAN concepts and thus, realise economic order (EOQ) benefits [26]; because of this not only the level of inventory can be lower per company, but also the amount of debtors (accounts receivable) and creditors (accounts payable) can be lower and of less duration. This idea is expressed in fig. 4, for a chain in the \$-area. The inventory costs will be minimised because of economic order benefits, as well as the aspect of financing the inventory on the balance sheet.

Optimal inventory costs in the supply chain are realised by using a tool like advanced planning and scheduling (APS) techniques [21; 32]. The concept of APS is used among other things to manage the level of inventories in the supply chain of a multinational firm with its foreign subsidiaries, however APS techniques can also be used for collaboration within the supply chain. So, APS tooling might be used in a supply chain to minimise the inventories of Tier 1 and Tier 2 suppliers, thus inventories costs will be lower, as well as the costs of financing them and the use of financial capacity. Trade platforms [56] might be a substitute for APS systems; in the case study of Agrifac the role and function of the trade platform will be discussed as a collaboration tool in supply chain finance. Complexity increases when several ex-

change rate areas are involved in a supply chain (see fig. 5), because of exchange rate exposure like transaction exposure and economic exposure [21].

For the sake of convenience, in this article we assume that the supply chain will be in one currency area, so we abstract from the currency exposure complexity [28].

Working Capital Management. Traditional working capital management (WCM) is to be found in textbooks on corporate finance [4; 7; 9; 10], but also in textbooks on logistics a lot of attention is paid on managing inventories (and debtors) and its relationship with the DuPont formula [60; 53]. A good summary of the working capital cycle can be found in fig. 6, where the relationship between the conversion from flows of goods into cash flows is plotted.

In fig. 7 the dynamic relationship in the cash conversion cycle (C2C) is explained using a well-known dynamic working capital formula

$$C2C = (DII - DPO) + DSO. \quad (2)$$

The days in inventory (=DII) minus the days of purchases outstanding = DPO) plus the days of sales outstanding (DSO) determine the Cash to Cash Cycle (C2C); where DII represents the days in inventory, DPO the days of purchases outstanding and DSO the

Balance sheet Tier 1 Supplier			
Inventory			
Debtors	\$50.00	Creditors	
Balance sheet Tier 2 Supplier			
Inventory			
Debtors	\$80.00	Creditors	\$50.00
Balance sheet Focal company			
Inventory			
Debtors		Creditors	\$80.00

Fig. 4. Balance sheets of Tier 2, Tier 1 and focal company in \$-area

Balance sheet Tier 1 Supplier (\$ area)			
Inventory			
Debtors	\$50.00	Creditors	
Balance sheet Tier 2 Supplier (\$ area)			
Inventory			
Debtors	\$80.00	Creditors	\$50.00
Balance sheet Focal company (€ area)			
Inventory			
Debtors		Creditors	€64.00

Fig. 5. Balance sheets of Tier 2, Tier 1 and focal company in \$ and €-area (exchange rate: \$1.25 = €1)

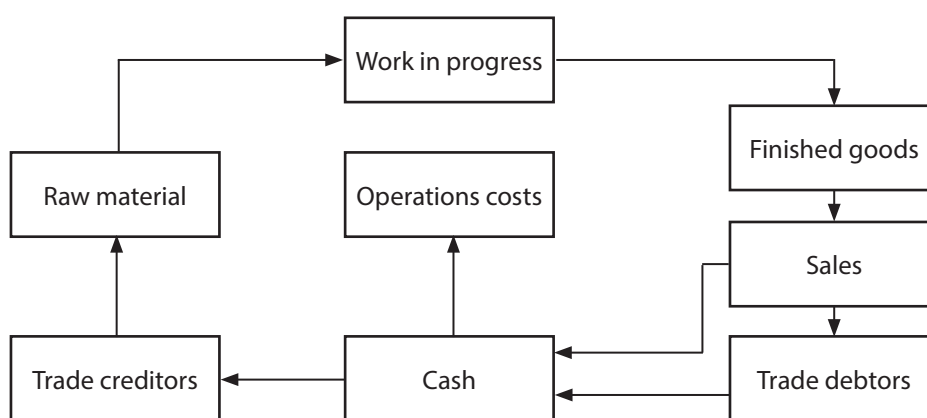


Fig. 6. Working Capital Cycle [4]

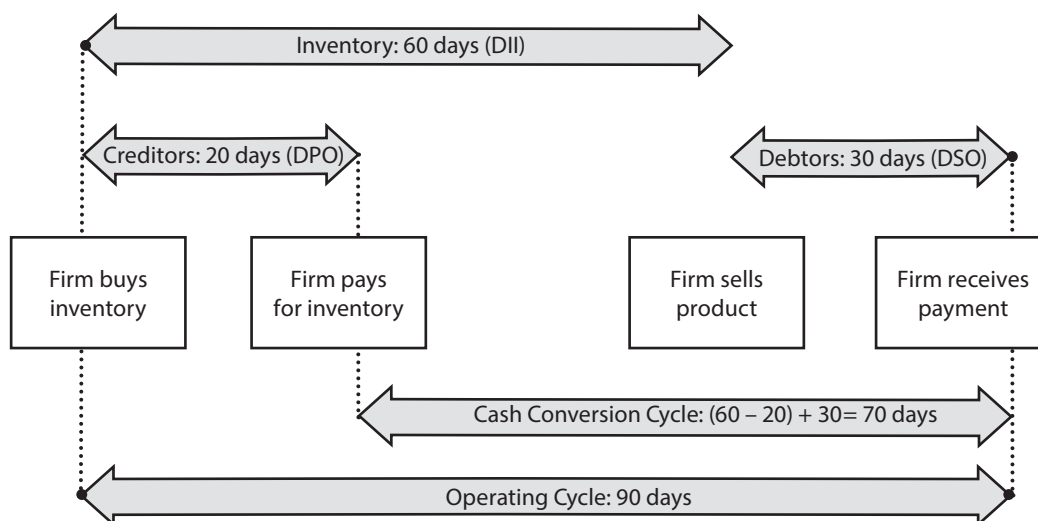


Fig. 7. Operating Cycle and Cash Conversion Cycle [4; 7]

days of sales outstanding. All three factors influence the dynamic liquidity in term of working capital in the so-called Cash to Cash Cycle (C2C).

The net cash flow and the profit are related [23], like: Profit + Depreciation = Cash flow (from operating activities).

The relationship between return on equity (ROE) operating efficiency (profit margin), asset use efficiency and financial structure of financial leverage is explained in the DuPont identity [Ibid.]:

$$ROE = \frac{\text{Profit}}{\text{Equity}} = \frac{\text{Profit}}{\text{Sales}} \times \frac{\text{Sales}}{\text{Assets}} \times \frac{\text{Assets}}{\text{Equity}}. \quad (3)$$

The ROE is linked to the Return on Assets (*ROA*) over the equity multiplier.

$$ROE = ROA \times \text{Equity multiplier};$$

$$ROA = \frac{\text{Profit}}{\text{Sales}} \times \frac{\text{Sales}}{\text{Assets}}.$$

In finance and logistics, the decomposition of the DuPont identity [23; 60] is often used to gain an insight into the root causes of profitability. In logistics, there is a trend to minimise the inventory level (Lean management and JIT approaches), and thus, the working capital or current assets, and also to increase the asset turnover ratio (Sales/Assets) in order to have a better utilisation of the company's assets.

Risk management. The COSO/ERM risk framework [18] is a general framework for managing company's business risk, including supply chain risk as its sub-category [59]. Supply chain risk management [Ibid.] distinguishes the two main groups of risk in the supply chain:

1. Internal Risks
 - Late deliveries
 - Excess stock
 - Poor forecasts
 - Minor accidents
 - Human errors
 - ICT system faults
 - Etc.
2. External Risks
 - Hurricanes, earthquakes, etc
 - Fluctuating prices
 - Financial irregularities
 - Shortage of raw materials
 - Outbreak of disease
 - Problems with trading partners
 - Etc.

An example of supply chain risk management for Philips can be read in the text box below. It is extracted from the annual report 2013. Supply chain risk management is a part of the so-called Philips Business Control Framework (BCF). The BCF is based on the COSO risk model, and it distinguishes four main categories of risks for Philips:

- strategic;
- operational;
- compliance;
- financial.

The supply chain risk is categorized as operational risk in the Philips BCF framework.

In the BCF Philips manages its risk in an integrated way in terms of business control [39].

If Philips is unable to ensure effective supply chain management, e.g. facing an interruption of its supply chain, including the inability of third parties to deliver parts, components and services on time, and if it is subject to rising raw material prices, it may be unable to sustain its competitiveness in its markets.

Philips is continuing the process of creating a leaner supply base with fewer suppliers, while maintaining dual sourcing strategies where possible. This strategy very much requires close cooperation with suppliers to enhance, amongst other things, time to market and quality. In addition, Philips is continuing its initiatives to reduce assets through outsourcing. These processes may result in increased dependency on external suppliers and providers [Ibid.].

Planning & Control. Planning & Control are typical instruments of the financial department in business [26; 43] but they are getting more and more integrated into business and risk control [12]. So, the planning & control activities are in every layer of the organisation, but also outside the company's value chain (i.e., Tier 1 and Tier 2 suppliers and customers). In the operations Slack [45] distinguishes four planning and control activities:

1. Loading (How much to do?).
2. Sequencing (In what order to do things?).
3. Scheduling (When to do things?).
4. Monitoring & Controlling (Are activities according to plan?).

In fig. 8 the planning and control activities are summarised for the operational processes in a company. This planning & control cycle is ultimately based on a well-known Plan Do Check Act cycle (PDCA-cycle) [5].

The development of IT-systems like ERP and EDI over web-portals have accomplished the data interaction between companies in the supply chain (see fig. 9), so forecasts are shared by the focal company with its Tier 1 and Tier 2 suppliers and customers.

Economic Trade-Offs (ETOs). Just In Time Management (JIT) and Lean Manufacturing concepts have made the logistics operations in the company focused on how to prevent high levels of (unnecessary) inventory levels. High levels of stocks are seen as waste and inaccurate planning, although inventories fulfil, according to Slack, A. et al. [45], five essential reasons:

- buffer inventory;
- cycle inventory;
- de-coupling inventory;
- anticipation inventory;
- pipeline inventory.

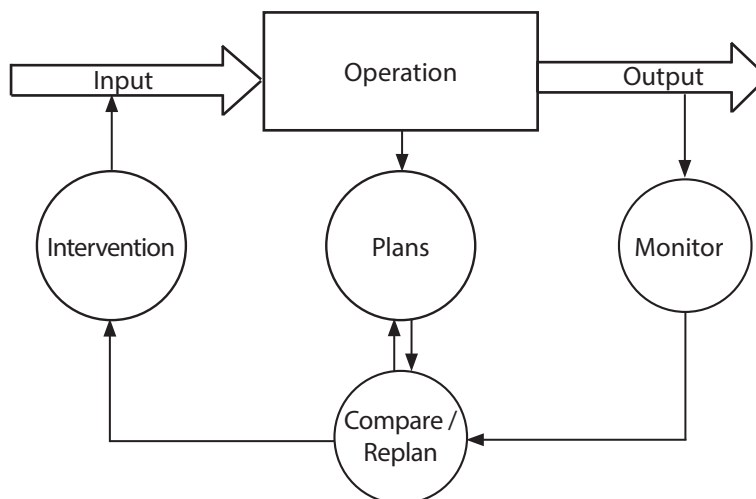


Fig. 8. A model of control [45]

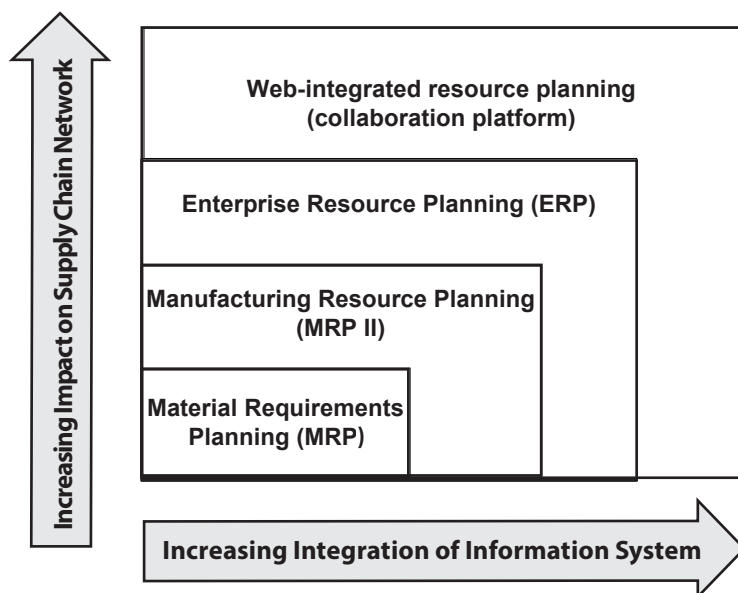


Fig. 9. Development of (collaborative) IT systems [45], adapted by the author

It is clear that JIT and Lean have enormously lowered the companies’ inventories (raw materials, components, work in progress and final product), so the effect on the working capital (allocation of finances) and interest costs have had a significant impact on many companies.

A well-known trade-off in purchase is the optimal economic order quantity (EOQ) problem [26; 45], that is solved by using Camp’s formula (with quite strong assumptions):

$$Q = \sqrt{\frac{2 \times D \times OC}{IC}}, \tag{4}$$

where Q = Optimal Order Quantity; D = Usage or demand per period; OC = Costs per order; IC = Inventory carrying cost per unit.

When having the appropriate forecast for purchases (D in the formula) under JIT and Lean systems, the

EOQ formula can be a useful tool for calculating the right level of purchases (order size). This will result in lower inventory and ordering costs, and thus, will have a positive impact on the company’s profitability.

Supply Chain Management and Purchases

Purchase. In Porter’s Value Chain diagram (see fig. 10), procurement relates to purchasing inputs used in the firm’s value chain; as well as for the primary activities (inbound logistics) and support activities (for instance, for infrastructure) [60]. In this article a separate supporting activity, Finance, is isolated from the Infrastructure, because the relationship between Supply Chain Management, Purchase, and Finance is the crux of this article. Infrastructure is a container which is full of managerial tools capable of facilitating the primary activities.

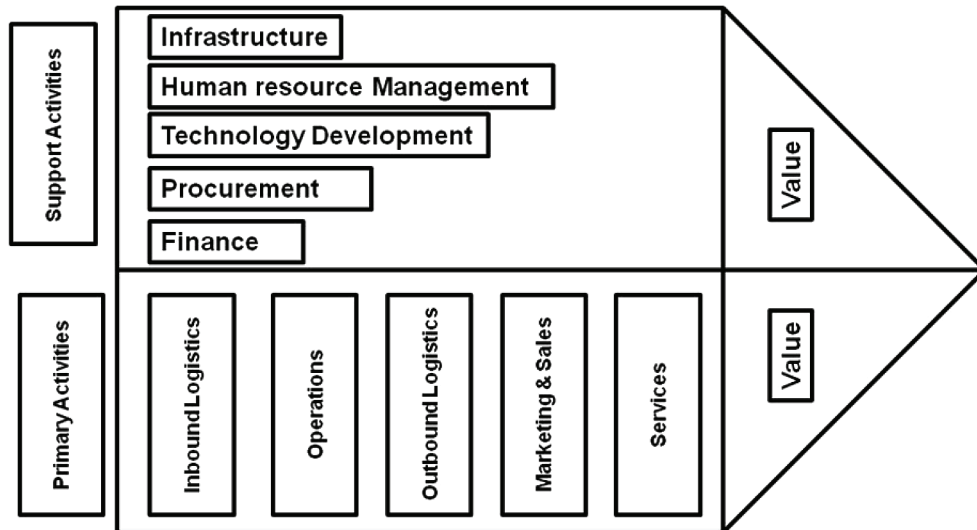


Fig. 10. Porter's Value Chain (adapted from [60] by the author with Finance as a new support activity)

In tab. 1, Kraljic's portfolio matrix [60] is observed to characterise the company's purchase portfolio. Depending on the sort of products purchased (Leverage, Routine, Strategic and Bottleneck), the financial impacts of the purchase and the supply risks are mapped. According to [60], the supply risk is based on the matters like the product availability, number of potential suppliers, substitutes, distance, costs of changing a supplier, etc.; and the impact of purchasing decisions on financial results like cost of material, total costs, volume purchased, share of purchase costs, quality performance, business growth, etc.

Table 1

Kraljic's purchasing portfolio [60]

Supply Risk → Financial Impact ↓	Low	High
High	Leverage products	Strategic products
Low	Routine products	Bottleneck products

Purchasing has the following main functions:
 — determining the purchasing specifications;
 — selecting the best suppliers;
 — contracting;
 — ordering;
 — monitoring and control of the order to secure supply (expediting);
 — follow-up and evaluation.

Purchase function is also responsible for trade-offs between the total cost of ownership (TCO) and (incoming) quality control of the goods purchased, in such a way that there is a good balance between:

- value improvement;
- risk management;
- purchasing cost reduction.

Managing the company's external resources in such a way that the supply of all goods, services, capabilities and knowledge which are necessary for running, maintaining and managing the company's primary and support activities is secured at the most favourable conditions [Ibid.].

Moreover, the purchase function is a strategic function between the three important stakeholders in the business process. In fig. 11 the three main stakeholders are illustrated, as well as how they relate to the business.

Purchase management (in case of Purchasing Excellence) is definitely not an operational issue for the company's management, but it fits into strategic management issues of the company, including the strategic set up of supply chain management according to Monczka's model of purchasing excellence [Ibid.]. So, Kraljic's purchasing portfolio (see also tab. 1) presents the overview of four main categories of products, linked to the supply risk and the financial impact on the company. The logistics structure of operations plays an important role (see fig. 12) in the complete overview of the (strategic) purchasing management. The order decoupling point (or penetration point) in the company has a huge impact on the planning process (e.g. MTS, ATO, MTO and ETO) and thus, on the purchase process.

The purchasing product portfolio, according to van Weele [60], finally determines the strategic options of the purchasing strategy:

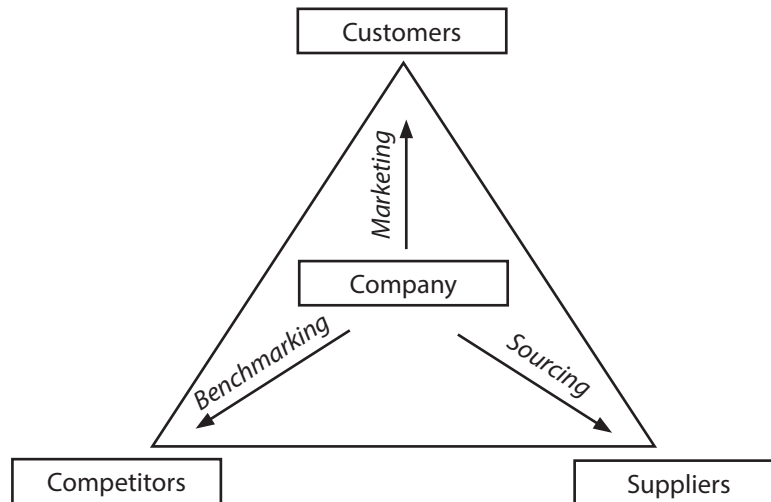


Fig. 11. Strategic Triangle [60]

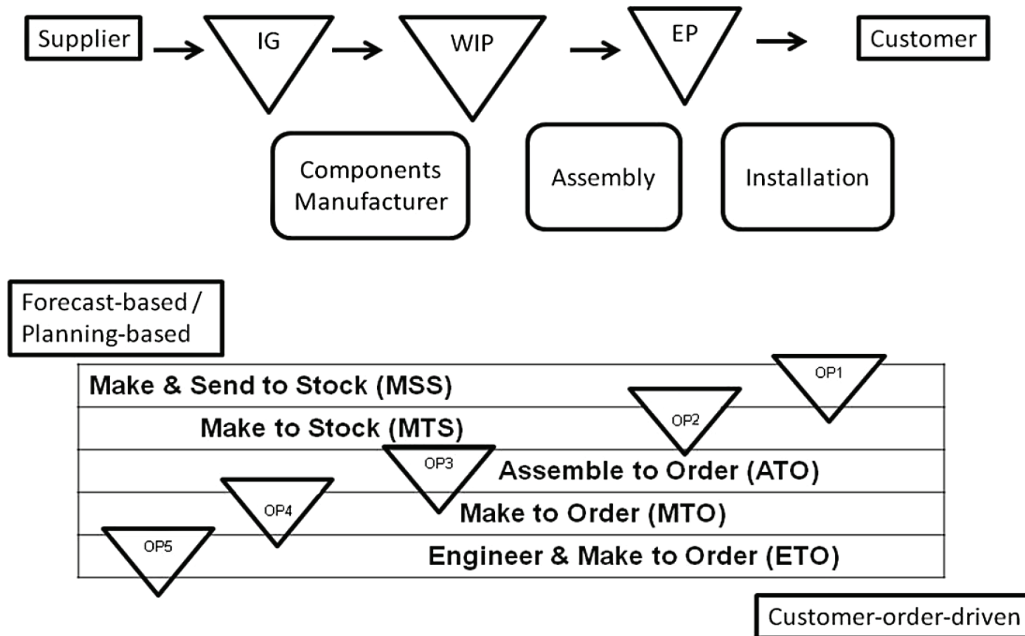


Fig. 12. Order decoupling point / penetration point [60]

- strategic products > partnership;
- bottleneck products > secure policy;
- leverage products > competitive bidding;
- routine products > category management & e-procurement.

Supply Chain Management. Supply Chain Management has its roots in the Porter’s value chain concept (see also fig. 10) and Porter’s supply chain concept. In an integrated supply chain concept a group of integrated companies share information and coordinate physical execution to realise the flow of goods, services, information, and cash through the supply chain [15].

The integration of the supplier, distributor, and customer logistics requirements into one cohesive process to include demand planning, forecasting, materials requisition, order processing, inventory allocation, order fulfilment, transportation services, receiving, invoicing, and payment. Also, the management and control of all materials, funds, and related information in the logistics process from the acquisition of raw materials to the delivery of finished products to the end user [Ibid.].

According to Coyle [Ibid.], an integrated logistics management has the following structure (based on Porter’s value chain concept):

- Support activities
 - Firm infrastructure (incl. Finance & Accounting)
 - Human resource management
 - Technology development
 - Procurement
- Primary activities
 - Inbound Logistics
 - Demand forecasting
 - Purchasing
 - Requirements planning
 - Production planning
 - Manufacturing inventory
 - Operations
 - Warehousing
 - Materials handling
 - Industrial packaging
 - Outbound logistics
 - Finished goods inventory
 - Distribution planning
 - Order processing
 - Transportation
 - Customer service

Logistics is that part of the supply chain process that plans, implements, and controls the efficient, effective flow and storage of goods, services, and related information from the point-of-origin to the point-of-consumption in order to meet customers' requirements [53].

Collaboration among partners in the supply chain will add value to each partner and the supply chain as a system, because:

- risks can be shared;
- costs can be saved;
- lead and response time can be reduced in an ever changing business environment.

In the context of this article, the approach of supply network management developed by A. Slack

et al. [45], is an interesting one, and supply chain management or supply network management is defined as: "Supply chain management is the management of the interconnection of organizations that relate to each other through upstream and downstream linkages between the processes that produce value to the ultimate consumer in the form of products and services" [Ibid.].

The supply network management model can be visualised in fig. 13, where the overview is provided of how supply network management is split up into:

- purchasing;
- materials management;
- physical distribution;
- logistics.

IT Platform. The IT platform has an important function to execute SCF concepts (e.g. faster payment of suppliers/creditors) in the chain of companies using state of the art ICT technology: APS, ERP and EDI.

APS is a system of supply chain planning in a more complexed environment than the more basic standard logistics planning tools like Manufacturing Resource Planning (MRP) [55].

In fig. 14, the structure of APS is presented in the following way:

- the time dimension
 - Supply chain planning
 - Long term (strategic)
 - Mid-term (tactical)
 - Short-term (operational)
 - Supply chain execution
- the value chain process dimension
 - Procurement
 - Production
 - Distribution
 - Sales

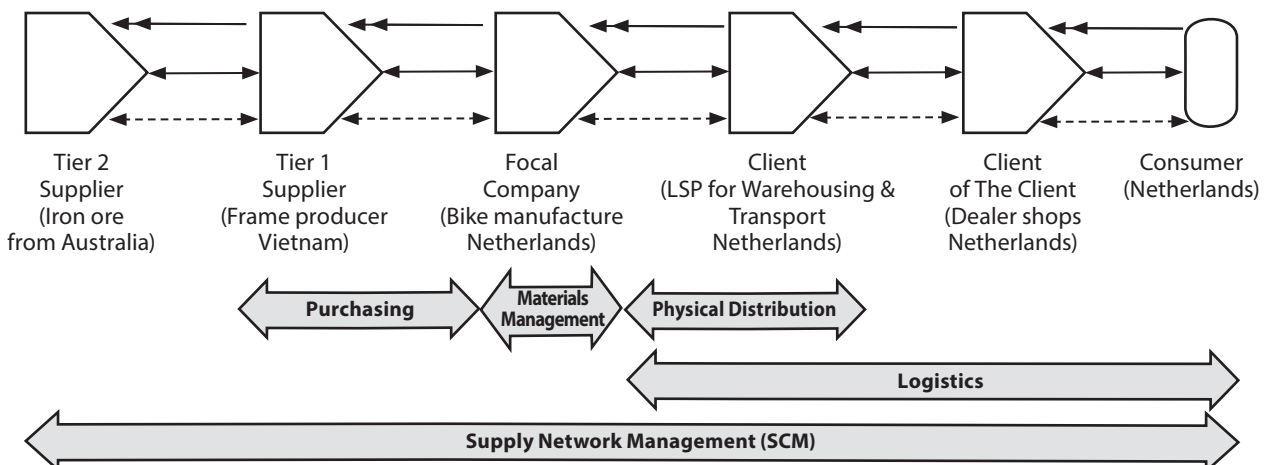


Fig. 13. Supply Network management as defined by A. Slack et al. [45]

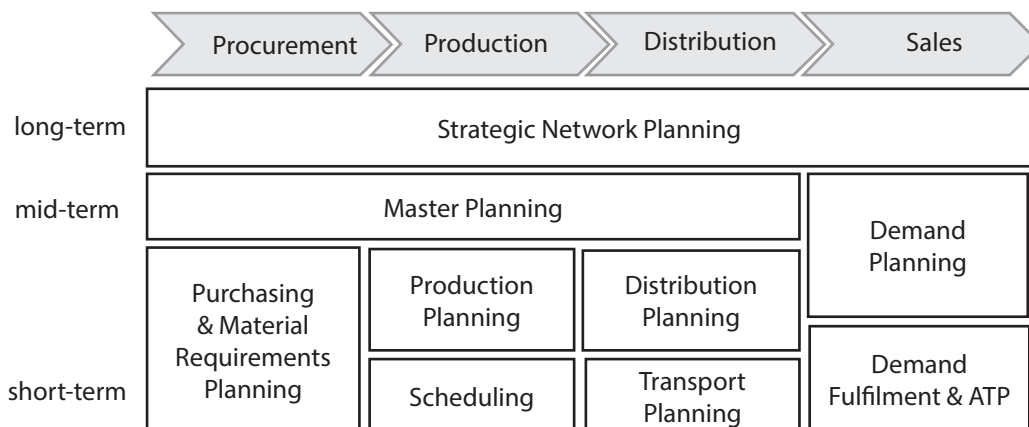


Fig. 14. Structure of Advanced Planning Systems [34]

Enterprise Resource Planning software is an integrated business software; this means that the logistics processes and the financial accounting are integrated into one software system.

So, the typical standalone MRP software and bookkeeping applications are now integrated into one enormous relational database by such well-known providers as SAP, QUAD, MS Navision, PeopleSoft, Oracle DJ Edwards, Sage, etc.

Electronic data interchange (EDI) facilitates on-line data exchange between companies in the supply chain, so they are able to exchange data concerning forecasting, inventory levels, order and billing information, etc.

Therefore, several providers of cloud services in the supply chain (e.g. PrimeRevenue, TradeCloud, GTNexus, etc.) transformed it into Supply Chain Finance instruments.

Supply Chain Finance

Analysis desk research. The financial model in use, is based on a standard balance sheet [23], and instead of using real figures, symbols are used. In tab. 2 this standard balance sheet is presented and each component of the model is explained.

To use the model for showing the influence of lesser working capital, the following assumptions are made:

- Cash = $AC - C = 0$.
- Debt to Asset ratio (λ) and Equity to Assets ratio (ϵ) equals 1 (or $\lambda + \epsilon = 1$).
- The fixed assets (AF) are financed by Equity (E) and long term Loans or Debts (DL), the so-called “Golden Rule of Finance”; so $AC = DS$ and Net Working capital ($NWC = AC - DS$) is 0.

The interest costs of Working Capital are

$$D_S \times T \times R_{D-S} \quad \text{or} \quad A_C \times T \times R_{D-S}$$

Where D_S stands for short-term Debt, T stands for time or duration, R_{D-S} stands for short-term interest rate for loans. For the sake of simplicity, we assume that $T = 1$, so the duration is a period of one year.

The weighted average costs of capital (WACC) is in the equation

$$WACC = \epsilon \times R_E + \{\lambda_L \times R_{D-L} + \lambda_S \times R_{D-S}\} \times (1 - t) \quad (5)$$

R_{D-L} is the interest rate for long-term debts, R_{D-S} is the interest rate for short-term debts and it is the average corporate tax rate.

According the Capital Asset Pricing Model (CAPM), the required return on equity (R_E) is

$$R_E = R_{RF} + \beta \times (R_M - R_{RF}) \quad (6)$$

The risk free interest rate (for instance, on state bonds or T-bills) is: R_{RF} ; and the β is a yardstick for risk (a technical measure for the company’s volatility in the market) [Ibid.].

Table 2

Standard balance sheet

Fixed Assets		A_F	Equity		$E = \epsilon \times A$
Inventory	A_{C-I}		Long term Debt	$D_L = \lambda_L \times A$	
Debtors (AR)	A_{C-D}		Short term Debt	$D_S = \lambda_S \times A$	
Cash	A_{C-C}		• Creditors (AP)		
			• Bank overdraft		
Current Assets		A_C	Debt		$D = \lambda \times A$
Total Assets		$A = A_F + A_C$	Total Equity & Liabilities		$E + D = A$

Finally, the Economic Value Added (EVATM) equals the Net Operating Profit After Taxes (NOPAT) minus the weighted average costs of capital multiplied with the total assets (*A*), or in the equation

$$EVA^{TM} = NOPAT - WACC \times A \quad (7)$$

The EVATM formula can be decomposed into the factors influencing Net Operating Profit After Taxes (NOPAT) and the total costs of capital (WACC × *A*):

- 1) NOPAT
 - a) + Revenues
 - b) – Cost of Goods Sold (COGS)
 - c) – Overhead expenses
 - d) – Financial expenses

$$(\lambda_L \times R_{D-L} + \lambda_S \times R_{D-S}) \times A$$
 - e) – Taxes
- 2) WACC × *A*
 - a) WACC
 - i) $\epsilon \times R_E$
 - $R_E = R_{RF} + \beta \times (R_M - R_{RF})$
 - ii) $\{\lambda_L \times R_{D-L} + \lambda_S \times R_{D-S}\} \times (1 - t)$
 - b) *A*
 - i) A_F
 - ii) A_C
 - A_{C-I} (Inventory policy)
 - A_{C-D} (Collection policy)
 - A_{C-C}

Under the assumptions mentioned earlier in this paragraph, we can conclude that the EVA is influenced by managing the Working Capital:

- inventory policy (2-b-ii: A_{C-I});
- collection policy of Debtors/Accounts Payable (2-b-ii: A_{C-D}).

So, there is a cause and effect relationship between lower inventory levels and lower debtor levels, the WACC, and finally higher Economic Value Added. This is visualised in the conceptual model in fig. 15.

In his article Hofmann et al. (2010) develops a similar model for a supply chain; and found empirical data of the C2C cycles in different sectors. If it's based on optimizing C2C cycles in a supply chain, it will result in a better EVA, and so in a better SVA (Shareholder Value Added). The total SVA is calculated by the gains from the C2C optimisation multiplied by the WACC's of each company in the supply chain. Hence, a collaborative C2C cycle for a supply chain can create gains (in terms of EVA and SVA), only the distribution of the gains between the companies is a point of discussion. Trust and power in the supply chain might be the leading principles for a 'fair' distribution of the gains in the long run.

According to fig. 10, the adjusted Porter's value chain model, the financial aspect of logistics in the supply chain is stated in a more explicit way. Supply Chain Finance can be interpreted as the impact of supply chain strategies on the operating income and the Economic Value Added (EVATM) of the company [15]. Using the DuPont and EVATM tree techniques, the effect of logistics measurement (e.g. lower inventory level, lower working capital financing, etc.) can be mapped in such a way that the consequences for the operating income (or profit) and the EVATM are visualised. The management of financing the working capital in the supply chain [Ibid.] was focused on the following topics:

- Reduction warehousing costs
- Reduction in inventory level
- Reduction in transportation costs
- Increasing service level to customers
 - Order fill rate improvement
 - On-time delivery improvement

Further development in SCF can be found in more recent contributions of [37; 42; 14; 47; 51]. Most of these recent contributions have in common:

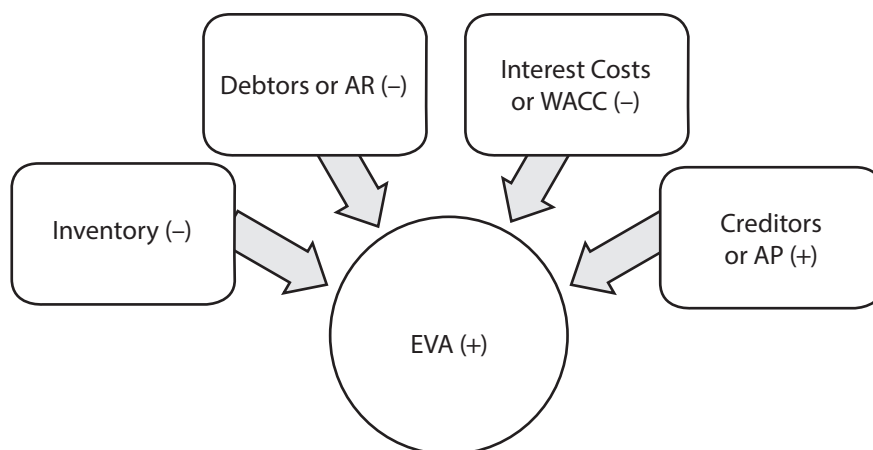


Fig. 15. Conceptual model: Working Capital influencing EVA

- The aspect of reverse factoring for suppliers
- Interdisciplinary approach between:
 - Supply Chain management
 - Purchasing (procurement & sourcing)
 - Finance & Accounting
- Alignment in the supply chain between:
 - Physical flows
 - Information flows
 - Financial flows
- Linking
 - Competitive strategy
 - Supply chain strategy
 - Supply chain finance strategy

Supply chain finance is primarily focused on financing the working capital needs of the focal company's suppliers. In fig. 16 the roles of the focal company, the suppliers and the banks are presented. As the focal company is often situated in a more financial stable business environment (with low interest rates), and the suppliers to be found in emerging economies (like the BRIC and Next 11 countries) which typically experience high real economic growth, high inflation rates and high interest rates, the conclusion is evident for the supply chain as an integrated system: borrow money in a low interest country (focal company) and allocate the loan to the high interest country (supplier). In fact, this is a kind of interest rate arbitrage. The bank is dealing with the focal company, which probably has a higher credit rating and can borrow against a lower interest rate [17].

Supply Chain Finance Strategy is linked to Supply Chain Strategy over the Finance. In its turn, Supply Chain Strategy is linked to Competitive Strategy over the Competencies (see fig. 17). An attempt to define Supply Chain Finance Management is presented in the text box below:

Financial arrangements in the form of debt, equity or financial contracts used in collaboration by at least two supply chain partners and facilitated by the focal company with the aim to improve the overall financial performance and mitigate the overall risks of the supply chain [49].

SCF instruments. According to a well-known classification of SCF instruments, Strategic, Tactical and Operational levels can be distinguished [8], as plotted in fig. 18.

We can often observe strategic SCF instruments in multinational firms like Philip, Unilever, Shell, Microsoft, Volkswagen, etc., which act as focal companies in the supply chain. The focal companies often want to safeguard their procurements in the long term, so they buy a stake from their suppliers via buying shares or starting a joint venture.

Tactical SCF instruments are often used to finance the equipment (e.g. trucks) of the focal company's supplier, because the supplier does not have the financial funds to do and/or is not powerful enough to get a loan from a bank.

Operational SCF instruments are used to directly improve the liquidity of the companies in the supply chain (i.e., reverse factoring, dynamic discounting, Inventory financing and purchase order financing).

A more detailed overview of operational SCF instrument can be found in the report Supply Chain Finance of the European Banking Association [11], the EBA splits up the operational SCF instrument into four categories:

- I. Accounts payable/Buyer centric
 - a) Reversed factoring (Confirming/Approved payables financing)
 - b) Dynamic discounting
- II. Inventory centric

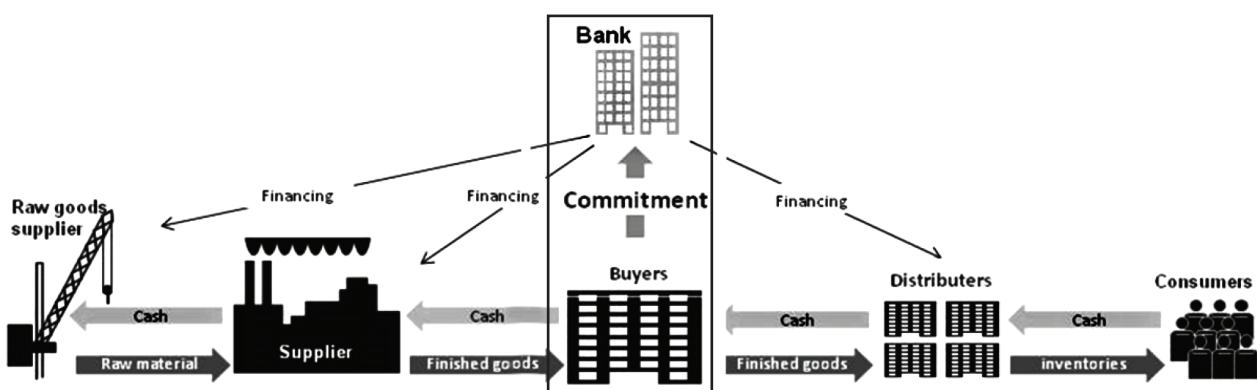
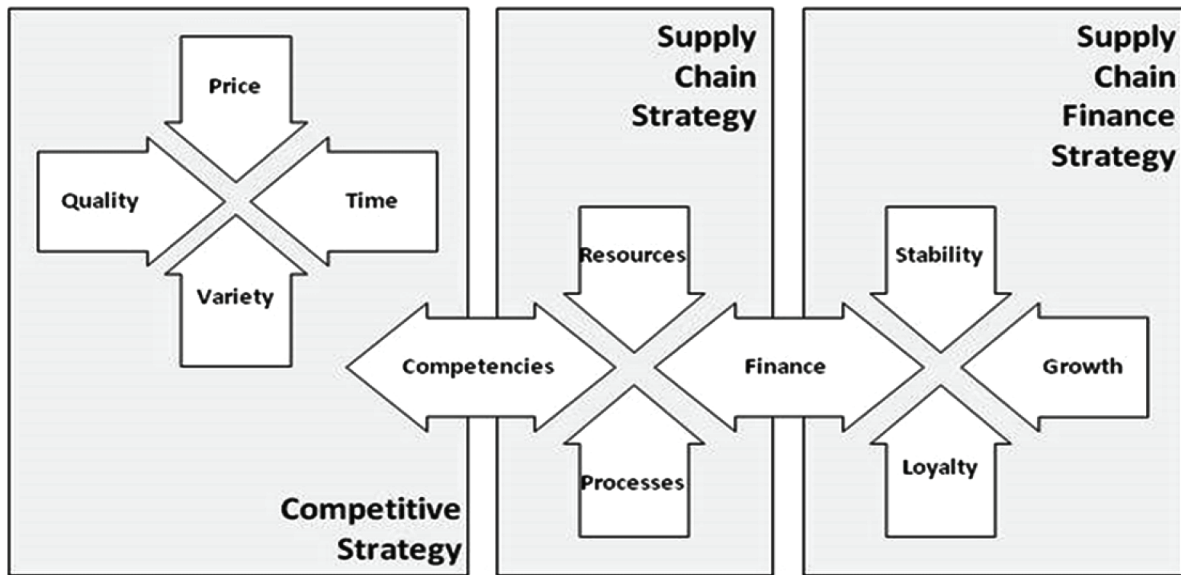


Fig. 16. The role of the focal company and the banks in the managing supply chain finance [49]



Stability: suppliers survive | Growth: suppliers can grow | Loyalty: tying suppliers

Fig. 17. The link between strategies [47]

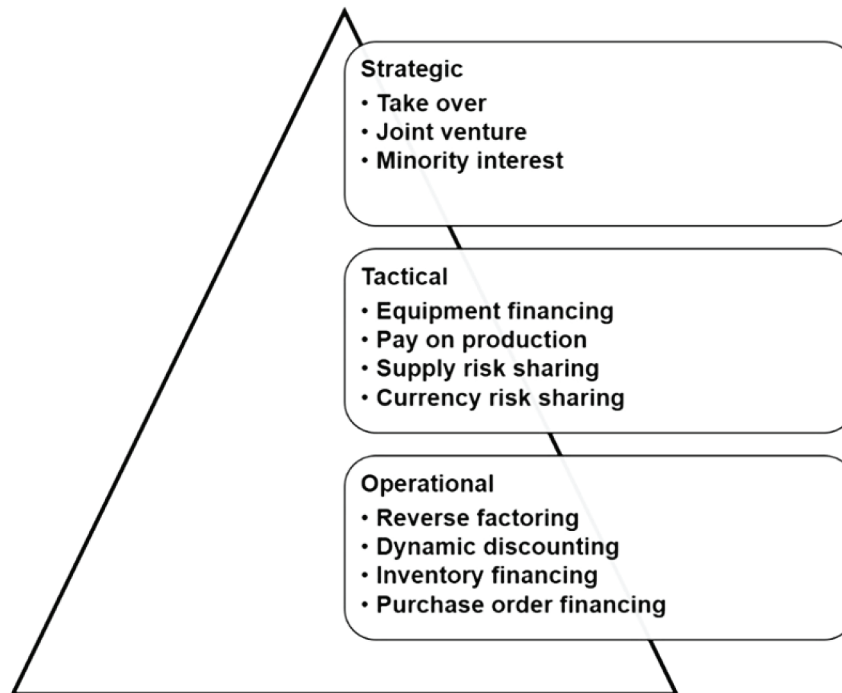


Fig. 18. SCF instruments [8]

- a) Pre-shipment
- b) Purchased Order-based finance
- III. Accounts receivable/Supplier centric
 - a) Receivables purchase
 - b) Invoice discounting
 - c) Factoring
 - d) Forfaiting
- IV. Related
 - a) Documentary trade finance
 - b) Bank payment obligation (BPO)
 - c) Asset-based lending
 - d) Payments & Foreign exchange

In the EBA report mentioned above, each category is very well explained.

Example of a SCF instrument. An imaginary company K2F is introduced to show the advantage of financial collaboration in the supply chain.

The Dutch bike company K2F (Kievit Fietsenfabriek BV) operates as a focal company in an international supply chain for bike components. Except the focal company (K2F), the supply chain for K2F bikes has two main suppliers (Tier 1 and Tier 2). For a few sea container loads of bike frames the data shown in tab. 3 are available.

Table 3

Imaginary data for three companies

	DSO*	Amount, €
Sales Tier 2 supplier to Tier 1 supplier	90	600.000,00
Sales Tier 1 supplier to Focal Company	60	900.000,00
Sales Focal Company to B2b Clients	30	3.000.000,00

* DSO = Days of Sales Outstanding.

We assume that all sales/purchases are made in Euros and the foreign bank loans are also possible in Euros (at international banks).

The (imaginary) data shown in tab. 4 are available for the (bank) interest rates for the three companies in this supply chain, based on Moody's credit ratings [36].

Table 4

Imaginary data for the three companies

	Moody's	Interest Rate, %
Rating Tier 2 Supplier	Caa3	11,0
Rating Tier 1 Supplier	Baa1	6,0
Rating Focal Company	B1	3,0
Mark-up for SCF facility		0,4

The focal company is able to offer credit facilities to the Tier 1 and Tier 2 suppliers using its own credit facilities at their Dutch bank. As there is more risk for the local (Dutch) bank, a mark-up of 0,4 % is agreed with the focal company. For the sake of convenience we assume that there are 360 days in the year.

How should the gains of the SCF facility be distributed among the three companies?

Sharing the gains in the supply chain depends on what value proposition is adequate [Ibid.]?

For instance, Tier 1 and Tier 2 pay the focal company 'pro rata' €1000 in total, or the focal company can negotiate higher discounts at the Tier 1 supplier to compensate the extra costs of €1000 and/or the Tier 1 supplier can negotiate higher discounts at the Tier 2 suppliers, etc.

Case study Agrifac. In this paragraph a real case study of a company that has implemented SCF is presented. Agrifac, a producer of agricultural equipment [1; 56] is added. The case study information in this paper is partly based on literature review (website of the company), and two interviews with members of the management team of Agrifac (CFO and COO) and the CEO of the IT platform called TradeCloud. Agrifac is not yet in the final stage of SCF, but all the relevant steps for the take-off are realised in terms of

Table 5

Interest costs without a SCF instrument

	Tier 2	Tier 1	Focal Company
Debtors (AR), €	600.000,00	900.000,00	3.000.000,00
DSO*	90	60	30
Interest, %	11	6	3
Interest costs, €	16.500,00	9.000,00	7.500,00

* DSO = Days of Sales Outstanding

Table 6

Interest costs with a SCF instrument

	Tier 2	Tier 1	Focal Company
Debtors (AR), €	600.000,00	900.000,00	3.000.000,00
DSO*	90	60	30
Interest, %	3,40	3,40	3,40
Interest costs with SCF, €	5.100,00	5.100,00	8.500,00
Interest costs no SCF, €	16.500,00	9.000,00	7.500,00
Advantage, €	11.400,00	3.900,00	1.000,00

* DSO = Days of Sales Outstanding.

collaboration with the Tier 1 and Tier 2 suppliers, and the trading platform is in full operation [3].

Case study. Agrifac is a B2B producer of agricultural equipment (Sugar beet harvesters and Sprayers) for a niche market. It delivers solutions to its clients that is custom made equipment of high quality and perfect after sales (maintenance, spare parts, etc.). The ‘*4E for growers*’ concept is about: *Efficiency, Economy, Ergonomics and Ecology*; they all are **value** drivers for Agrifac and its customers [Ibid.].

Agrifac’s Mission [2]

The world needs more and more food. More efficient agricultural production and higher yields are needed from less cultivated land to satisfy this growing demand. Therefore Agrifac manufactures “*Brilliant Simple*” machines. To help feeding the world. Brilliant Simple means innovative and easy to use. That’s why all Agrifac machines are produced following the “*4e for growers*” concept.

For growers

From sowing to harvest, our spray machines support the growth of your crops, by protecting and nourishing them, and by combating disease. After that, our harvesters assure a fast and problem-free harvest. The combination of carefully considered technology, an attractive and sturdy design, very low maintenance costs, high trade in value and efficient service system make each Agrifac machine a glowing example of innovation and efficiency. And that means growth in every respect! The growth which farmers, contractors, dealers, employees and agricultural specialists are happy to choose.

Agrifac aims at creating so-called ‘self financing’ chain, taking into account the seasonal patterns of its customers (Farmers, Agricultural co-operations and Contracting companies). In fact, no or less external financing by banks of the working capital is provided. The leading principle of the collaboration in the chain is that the payment period should be limited to 14 days. Suppliers deliver according to the JIT principle, because the sales forecast of the focal company (Agrifac) is shared with the Tier 1 and Tier 2 suppliers. So a good and in-time delivery is rewarded with a quick payment of the (digital) invoices. Agrifac’s supply chain is summarised in fig. 19.

Composition of the sales:

- Dealer sales
- Direct sales (using a kind of configurator)
 - Agricultural co-operations

- Contracting companies
- Large farmers

The geographical distribution of direct sales in descending order are:

- Netherlands
- France
- Germany
- United Kingdom
- Russia
- Australia

Agrifac is a niche player in this market of agricultural equipment (Sugar beet harvesters and Sprayers), and in contrast to John Deere, is not a supplier of the full range of agricultural equipment. During the past four years, Agrifac had an annual growth of about 20 %. Agrifac has about ten strategic suppliers, most suppliers are based in the Netherlands or just over the border with Germany. The chain of suppliers (Tier 1 and Tier 2) is quite stable in terms of participating companies. There are no formal agreements in the chain concerning collaboration, but cooperation is based on a very long tradition of collaboration and trust. Agrifac organized its logistics in the following way (see fig. 20):

1. Suppliers of Agrifac have access to a web-based B2B supply chain platform hosted by Trade Cloud; suppliers are able to observe when and what will be produced by Agrifac. So, Agrifac’s suppliers can now forecast their own activities on production and purchases, in order to deliver their components just in time (JIT) to Agrifac.

2. Agrifac’s forecast is essential for Agrifac’s own capacity planning in the ERP system called Exact Globe and also recorded in the database of the B2B supply chain platform hosted by Trade Cloud.

3. At present, purchase orders are still used but in the near future these flows of purchase orders will be processed in the Trade Cloud system. Although, some legal issues still have to be solved in the fields of transferring property right and consignment. The ultimate goal is to lower inventories in the chain using concept of QRM and Lean [54].

4. The liquidity in the chain is sufficient, the payment period was 90 days but is now reduced to 50 days.

Agrifac’s investment in working capital is about €16 million, and spreads over the following working capital components:

- Accounts Receivables: €6 million with the duration of 50 days.
- Inventories: €10 million with the duration of 85 days:



Fig. 19. Agrifac's supply chain [3]

- Components.
- Work in process.
- Finished products.

The issues that play a role in Agrifac and their suppliers are:

- Mapping the working capital position:
 - Current situation.
 - Ideal situation based on QRM/Lean principles.
- Estimating the financial needed resources (in terms of liquidity) in the chain.
- Estimating the costs of financing (WACC¹).
- Possible savings in working capital and the consequences for the EVA².
- Developing a business model to distribute the gains in EVA between the partners in the supply chain in a 'fair' way.

Analysis case study Agrifac. According to the classification of Steeman [51], Agrifac is ready for a take-off for the SCF 1.0 stage.

Most certainly, the real world of Agrifac cannot be in fact described in a theoretical model like it is done in the previous section(s), but some of the theoretical features can be observed as well in this case study. The necessary pre-conditions for Agrifac's take-off are now an operational stage to share information about the sales forecast from the focal company (Agrifac) to its Tier 1 and Tier 2 suppliers in the supply chain, using the Trade Cloud platform. So the inventories in the supply chain have a tendency to be lower at the Tier 1 and Tiers 2 suppliers and Agrifac. The next steps to be implemented are the workflow of invoices, as well as the confirmation process of invoices. These steps will result in the reduction of the payment period between:

- Tier 2 — Tier 1.
- Tier 1 — Focal company (Agrifac).

To sum up, this case will not completely fit into SCF 1.0 (Basic SCF instruments like reverse factoring and dynamic discounting) and SCF 2.0 stages (Advanced SCF instruments that integrate physical, information and financial flows in the supply chain) [51], because the discussion about sharing the gains is still a subject of

a business model that has to be developed between the companies which collaborate in this supply chain [3].

Conclusions and further research. From the theoretical analysis we can conclude that the Supply Chain Finance concept is developing into a clear concept for the boardroom of companies, as a good system of supply chain finance can contribute to a higher EVATM. Standard theories of finance and management accounting might contribute to the development of new approaches in supply chain finance, as well as to the integration of supply chain management and procurement, and sourcing. From the case study we can conclude that there are a lot of possibilities to connect the different ERP systems of companies in the supply chain with EDI technologies. A point of attention is still on how to divide the gains of having a more efficient (lower costs of supply chain finance) supply chain performance, so business models have to be developed between partners to share the gain of lower costs [29; 36]. Besides the technological solution, it is important to collaborate between companies and its managers; and to share the so-called 'win-win' situations with each other. In fig. 21 it is summarised how the new SCF paradigm might fit into existing subjects (as also was shown in the literature review), combined with new trends IT platforms (EDI and ERP) in the supply chain. Like in the case study, business can join the theoretical framework (often based on MNE cases) of SCF and/or SCF theorist has to adapt their theories to the business cases of SMEs.

Definitely, SCF is adding value to controlling (e.g. business controlling) by adding value to the company (lower working capital, reduction of the cash cycle, sharing the benefits of interest arbitrage, and reduction of risks), also the collaboration with other departments in the company to integrate their processes: Supply Chain Management, Purchases, Marketing, Finances, and IT.

Another challenge is to help SMEs with the introduction of SCF instruments, because SCF is not only about reversed factoring and dynamic discounting but a paradigm shift about collaboration in the supply chain and creating value by having better working capital management (lower working capital, because of sharing forecast in the supply chain, lower interest

¹ WACC: Weighted Average Costs of Capital.

² EVA: Economic Value Added.

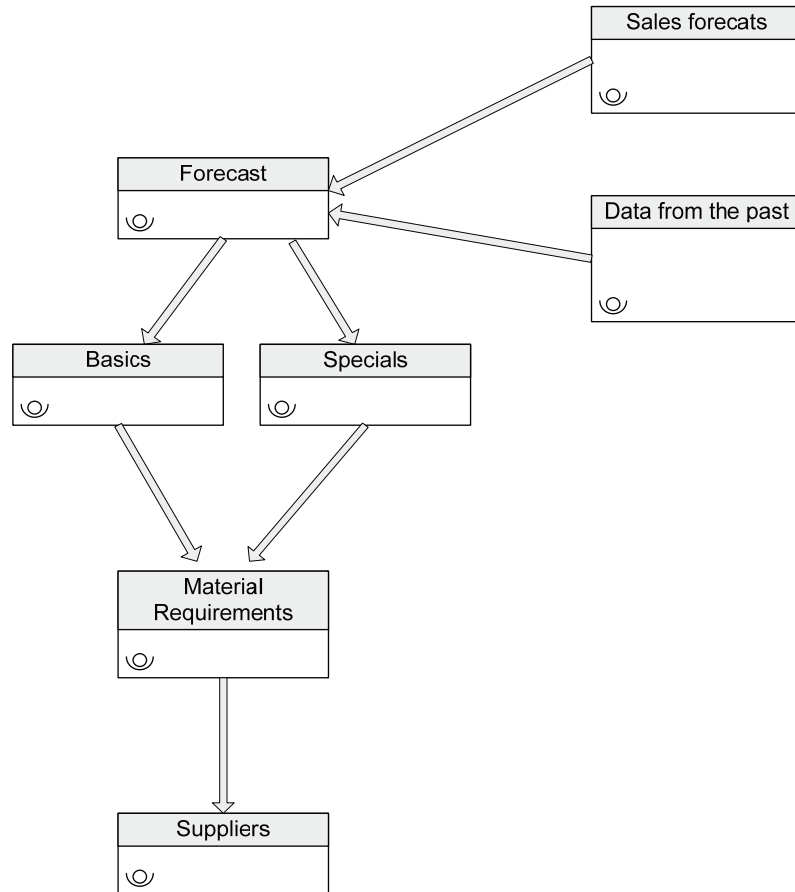


Fig. 20. Organisation of logistics at Agrifac [3]

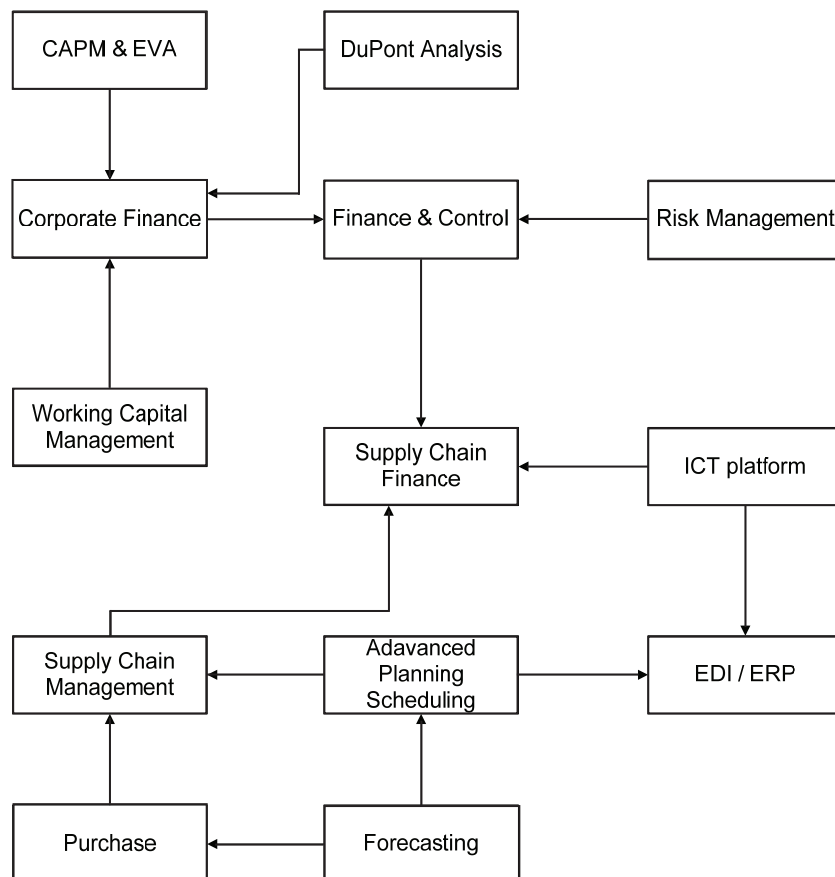


Fig. 21. Supply Chain Finance: How it all fits together (developed by the author)

rates and a shorter cash cycle). This paradigm shift is also about the fact that departments like Controlling (or Finance), Supply Chain management, Production, Marketing & Sales and ICT have to cooperate more

tightly in the future. This might be also a shift in a business culture especially for small and medium-sized companies.

Acknowledgements

I would like to thank Professor Stef Weijers for his encouragement and support during the writing of this article on behalf of the research group of Logistics and Alliances, and for his feedback on earlier draft versions. I am thankful to Professor Michiel Steeman for introducing me into the world of supply chain finance [52]. Also my colleagues Prof Dr Koos Wagenveld (Professor of Financial Control) and Dr Enide Bogers Researcher Logistics & Alliances who provided me with their feedback on the draft version. Finally, I am grateful to Dr Vera Budykina for English editing; of course, I am finally responsible for any mistakes.

Сведения об авторе

Jan H. Jansen — Professor of HAN University of Applied Sciences, Arnhem, Netherlands, e-mail: jan.jansen@han.nl

Bulletin of Chelyabinsk State University.

2016. No. 14 (396). *Economic Sciences. Iss. 55. Pp. 135—154.*

References

1. *Agrifac*, 2014, September 30. Available at: <http://www.agrifac.com/>.
2. *Agrifac. Mission*, 2014, October 26. Available at: <http://www.agrifac.com/information/company/mission>.
3. *Agrifac, C. & Interview CFO & Agrifac and CEO Tradecloud (J. Jansen, Interviewer)*, 2014, March 27. Available at: <http://www.agrifac.com/>.
4. Arnold G. *Corporate Financial Management*. Harlow, Pearson, 2008.
5. Atkinson A. *Management Accounting*. Harlow, Pearson, 2012.
6. Bakker D. Agrifac versnelt time-to-market met SC platform. *Logistiek Magazine*. 2014, September.
7. Berk J. *Corporate Finance*. Boston, Pearson, 2007.
8. Boer de R.E. *Supply Chain Finance, Its practical relevance and strategic value*. Zwolle, SCF Community, 2015.
9. Brealey R. *Principles of Corporate Finance*. New York, McGraw-Hill, 2011.
10. Brigham E. *Financial Management — Theory and Practice*. Orlando, The Dryden Press, 1999.
11. Bryant C. *Supply Chain Finance — EBA European market guide*. Paris, European Banking Association, 2014.
12. Claassen U. *Handboek Risicomanagement*. Deventer, Kluwer, 2009.
13. College P. Characteristics of Effective Case Teaching. *Harvard Business School (CR Christensen Center of Teaching and Learning)*, 2014, November 3. Available at: <http://www.hbs.edu/teaching/docs/Characteristics-Effective-Case-Teaching.pdf>.
14. Cosse M. *Case studies in Supply Chain Finance*, 2011.
15. Coyle J. *The Management of Business Logistics — A Supply Chain Perspective*. Mason, 2003.
16. Craughwell P. *HSBC's Guide to Cash, Supply Chain and Treasury Management in Asia Pacific 2011*. Hong Kong, PPP Ltd., 2011.
17. De Goeij C. SCF 2.0 Workshop. *Zwolle: Windesheim University of Applied Sciences*, 2014, October 31.
18. Deloach J. Improving organizational performance and governance. *COSO*, 2014, October 1. Available at: <http://coso.org/documents/2014-2-10-COSO%20Thought%20Paper.pdf>.
19. Desroches D. *Evolving Role of the Controller*. Montvale, Institute of Management Accountants (IMA), 2013.
20. Dinalog, 2014, September 30. Available at: http://www.dinalog.nl/nl/about_us/communities/supply_chain_finance/.
21. Eiteman D. *Multinational Business Finance*. Harlow, 2013.
22. Goor van A. *Logistiek Zakboek*. Doetinchem, Reed Business, 2009.
23. Hillier, D. *Fundamentals of corporate finance*. Maidenhead, McGraw Hill, 2011.
24. Hofmann E. *Supply Chain Finance: some conceptual insights*. Wiesbaden, Deutscher Universitätsverlag, 2005.

25. Hofmann E., Kotzab H. A supply chain-oriented approach of working capital management. *Journal of Business Logistics*, 2010, no. 31 (2), pp. 305—330.
26. Horngren C. *Cost Accounting*. Harlow, Person, 2012.
27. *Involvement Interactive*. *The Cool Connection*, 2014, November 4. Available at: <https://www.thecoolconnection.org/education/training/business-simulation/learning-objectives-topics/>.
28. Jansen J. *Integrated Exchange Rate Model (The case of working capital management in logistics)*. HAN Business Publications, 2011.
29. Jonker J. *Nieuwe Business Modellen* [New Business Models]. Nijmegen, NSM Radboud University, 2012. (In Dutch).
30. KDC. 2014, September 30. Available at: <http://www.kennisdclogistiek.nl/>.
31. Lambert D. Supply Chain Management: Implementation Issues and Research Opportunities. *The International Journal of Logistics Management*, 1998, vol. 9, no. 2, pp. 1—19.
32. Lee Y., Jeong C.S., Moon C. Advanced planning and scheduling with outsourcing in manufacturing supply chain. *Computers & Industrial Engineering*, 2002, vol. 43, iss. 1—2, pp. 351—374.
33. Mandemakers A. *Beroepsen Opleidingsprofiel Logistiek*. Gravenhage, Vereniging van Hogescholen, 2013.
34. Meyr H. Structure of advanced planning. *Stadler, Supply chain management and advanced planning*. Berlin, Springer, 2008.
35. *Moody's credit ratings*. Retrieved from *Moody's credit ratings*. 2016, June 15. Available at: www.moodyys.com.
36. Osterwalder A. *Business Model generation*. Hoboken, Wiley, 2010.
37. Pfohl H. *Supply chain finance: optimizing financial flows in supply chains*. Springer, 2009.
38. Pfohl H. Supply chain finance: optimizing financial flows in supply chains, 2009. *SpringerVerlag*, 2014, September 23. Available at: <http://link.springer.com/article/10.1007/s12159-009-0020-y/fulltext.html>.
39. *Philips Annual Report 2013*. Amsterdam, Koninklijke Philips Electronics NV, 2013.
40. *Research I. Case Study Catalog*. Punjagutta, ICFACI — Center of Management Research, 2006.
41. *Scfcommunit*, 2014, September 30. Available at: <https://www.scfcommunity.org/>.
42. Seifert R. Supply Chain Finance — What is it worth? *IMD*. Lausanne, IMD, 2009.
43. Simons R. *Keeping Track: Performance Measurement, Control & Strategy*. Harvard Business Press, 2013. Available at: <http://hbswk.hbs.edu/item/1273.html>.
44. Simons R. *Performance Measurement & Control Systems for Implementing Strategy*. New Jersey, Prentice-Hall, 2000.
45. Slack A. *Essentials of operations management*. Harlow, Pearson Education Ltd., 2011.
46. Steeman M. *Corporates and Credit Ratings*. The Hague, NIB Capital Bank, 2002.
47. Steeman M. Bridging physical and financial supply chains. *Supply Chain Finance Community* (p. NA). Amsterdam, NA, 2012.
48. Steeman M. *Exploring the reality of supply chain finance*. E-Invoicing Market Guide (NL), 2012.
49. Steeman M. Supply Chain Finance. *EVO, Logistics Yearbook 2013*. Zoetermeer, EVO, 2013.
50. Steeman M. Supply Chain Finance. *Train the trainer: Supply Chain Finance* (p. NA). Breda, Dinalog, 2013.
51. Steeman M. *The Power of Supply Chain Finance*. Zwolle, Windesheim, 2014.
52. Steeman M. *Supply Chain Finance, its practical relevance and strategic value*. Zwolle, Supply Chain Finance Community, 2015.
53. Stock J. *Strategic Logistics Management*. New York, McGraw-Hil, 2001.
54. Suri R. *Beyond Lean: It's About Time!* Madison, Center for Quick Response Manufacturing, University of Wisconsin-Madison, 2011.
55. Theeuwen M. *Advanced planning and scheduling in the high tech industry* (June 14, 2016). Available at: www.eyeon.nl.
56. *Tradecloud*, 2014, September 30. Available at: <http://www.tradecloud.nl/>.
57. Verschuren P. *Designing a research project*. The Hague, Boom Lemma, 2010.
58. Waters D. *Supply Chain Risk Management*. London, Kogan Page, 2011.
59. Weele van, A. *Purchasing and Supply Chain Management*. Andover, Cengage, 2010.
60. Wisner J. *Principles of Supply Chain Management*. Mason, South-Western Cengage Learning, 2009.